

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian dan Jenis Analisis Rasio Keuangan**

##### **2.1.1 Pengertian Analisis Rasio Keuangan**

Rasio keuangan merupakan alat analisis untuk menjelaskan hubungan tertentu antara elemen yang satu dengan elemen yang lain dalam suatu laporan keuangan (financial statement). Laporan keuangan yang dimaksud adalah neraca (balance sheet) dan laporan laba rugi (income statement). Neraca menggambarkan posisi aset, liabilitas (kewajiban) dan ekuitas (modal) yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu. Laporan laba rugi mencerminkan hasil yang dicapai oleh perusahaan selama suatu periode tertentu, biasanya satu tahun. Analisis rasio keuangan terhadap suatu perusahaan digunakan untuk mengetahui keadaan dan perkembangan keuangan perusahaan terutama bagi pihak manajemen. Hasil analisis dapat digunakan untuk melihat kelemahan perusahaan selama periode waktu berjalan. Kelemahan yang terdapat di perusahaan dapat segera diperbaiki, sedangkan hasil yang cukup baik harus dipertahankan pada waktu mendatang.

Selanjutnya analisis historis tersebut dapat digunakan untuk penyusunan rencana dan kebijakan di tahun mendatang. Analisis rasio keuangan menurut Munawir (2007:64) adalah: Future oriented atau berorientasi dengan masa depan, artinya bahwa dengan analisis rasio keuangan dapat digunakan sebagai alat untuk meramalkan keadaan keuangan serta hasil usaha di masa yang akan datang. Dengan angka-angka rasio historis atau kalau memungkinkan dengan angka rasio industri (yang dilengkapi dengan data lainnya) dapat digunakan sebagai dasar untuk penyusunan laporan keuangan yang diproyeksikan yang merupakan salah satu bentuk perencanaan keuangan perusahaan. Menurut Munawir (2007:68), berdasarkan sumber datanya angka rasio dapat dibedakan sebagai berikut:

- 1) Rasio-rasio neraca (Balance Sheet Ratios) yang tergolong dalam kategori ini adalah semua rasio yang semua datanya diambil atau bersumber pada neraca, misalnya current ratio, acid test ratio.
- 2) Rasio-rasio laporan laba-rugi (Incomes Statement Ratios) yaitu angka-angka rasio yang dalam penyusunannya semua datanya diambil dari laporan laba-rugi, misalnya gross profit margin, net operating margin, operating ratio dan lain sebagainya.
- 3) Rasio-rasio antar laporan (Interstatement Ratios) adalah semua angka rasio yang penyusunannya datanya berasal dari neraca dan data lainnya dan laporan laba-rugi, misalnya tingkat perputaran persediaan (inventory turn over), tingkat perputaran piutang (account receivable turn over), sales to inventory, sales to fixed dan lain sebagainya. Pengertian rasio keuangan menurut Kasmir (2012:104) adalah “indeks yang menghubungkan dua angka akuntansi yang diperoleh dengan membagi satu angka dengan angka lainnya”. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa rasio keuangan merupakan kegiatan memperbandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya yang dapat digunakan sebagai alat untuk meramalkan keadaan keuangan serta hasil usaha dimasa yang akan mendatang.

### 2.1.2 Jenis Rasio Keuangan

Pada umumnya macam atau jumlah angka-angka rasio banyak sekali karena rasio dapat dibuat menurut penganalisis. Dengan menggunakan rasio keuangan, pihak ektern dapat menilai suatu perusahaan dari laporan keuangannya. Penilaian yang harus dilakukan terhadap laporan keuangan itu antara lain meliputi persoalan likuiditas, aktivitas dan rentabilitas. Menurut Munawir (2007:69) menyatakan bahwa angka-angka ratio dapat dikategorikan menjadi lima kategori, yaitu:

- 1) Rasio-rasio likuiditas (Short term liquidity ratios) misalnya current ratio, acid test ratio, account receivable turnover, inventory turnover, dan lain sebagainya.

- 2) Ratio-ratio untuk menilai struktur modal dan solvabilitas (capital structure and long term solvency ratios), misalnya ratio antar modal sendiri dengan total hutang, ratio antara modal sendiri dengan hutang jangka panjang, ratio antara modal sendiri dengan aktiva tetap dan sebagainya.
- 3) Return on investment ratios, misalnya return on total asset (rentabilitas usaha) dan rentabilitas modal sendiri (return on equity capital).
- 4) Ratio-ratio untuk menilai hasil operasi (operating performance ratios), antara lain gross margin ratio, net profit ratio dan lain sebagainya.
- 5) Ratio-ratio untuk menilai penggunaan aktiva (asset utilization ratios) yaitu ratio-ratio (perimbangan) antara penjualan dengan: kas, 9 persediaan, modal kerja, aktiva tetap dan aktiva-aktiva lainnya. Sejumlah rasio yang tak terbatas banyaknya dapat dihitung, akan tetapi dalam prakteknya cukup digunakan beberapa jenis rasio saja.

### 2.1.3 Rasio Aktivitas

Menurut Sugiyarso dan Winarni (2005: 142) rasio aktivitas menunjukkan “bagaimana sumber daya telah dimanfaatkan secara optimal dengan cara membandingkan rasio aktivitas dengan standar industri dapat diketahui tingkat efisiensi perusahaan dalam industry”. Menurut Rangkuti (2004: 92), “rasio aktivitas bertujuan untuk mengukur sampai seberapa jauh aktivitas perusahaan dalam menggunakan dana-dananya secara efektif dan efisien”. Menurut Fahmi (2013:132) Rasio Aktivitas adalah: Rasio yang menggambarkan sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimilikinya guna menunjang aktivitas perusahaan, dimana penggunaan aktivitas ini dilakukan secara maksimal dengan maksud memperoleh hasil yang maksimal. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa aktivitas adalah kemampuan dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva berputar dalam proses produksi suatu periode tertentu. Aktivitas menggambarkan apa yang perusahaan lakukan, cara waktu yang digunakan, proses dan keluaran. Rasio aktivitas mengukur seberapa efektif perusahaan mengelola aktivitya. Jika suatu perusahaan memiliki terlalu banyak aktiva, maka biaya modalnya akan menjadi terlalu tinggi dan akibatnya laba akan

menurun. Disisi lain jika aktiva terlalu rendah maka penjualan yang menguntungkan akan hilang.

Dalam penelitian ini rasio yang digunakan untuk mengukur rasio Aktivitas adalah Receivable Turnover. Menurut Kasmir (2012:176) “perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”. Sedangkan menurut Riyanto (2001:90) “periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan turnoverya”.

## 2.2 Pengertian Piutang

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari). Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit. Piutang bagi kegunaan akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan-tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan jumlah uang tunai.

Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat likuid maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan.

Piutang dapat digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain”.

Menurut Soemarso (2002:338) piutang usaha adalah:

**“ANALISIS PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN PERIODE  
PENGUMPULAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS”  
NAMA: Dewi Qomaria Latupono NPK: A.2014.1.32998**

“Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”.

Piutang usaha menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang yang tidak didukung dengan janji tertulis yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan.

Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Piutang usaha adalah tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis yang hanya dilengkapi oleh surat jalan, faktur/tanda terima lainnya yang telah ditandatangani oleh debitur sehingga pernyataan telah menerima barang ada didalam surat-surat tersebut.

Selain itu pengertian piutang yang pada umumnya digolongkan dalam aktiva lancar yang berarti bahwa tagihan-tagihan pada pihak lain yang nantinya akan diminta pembayarannya dalam jangka waktu yang tidak lama (kurang dari satu tahun) yang biasanya digolongkan dalam piutang jangka pendek.

Piutang usaha jangka pendek dapat dibagi atas dua yaitu:

1) Piutang usaha/piutang terhadap langganan

Piutang usaha/piutang terhadap langganan dalam perkiraan piutang usaha dicatat sebagai tagihan yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang merupakan usaha perusahaan yang normal/kurang dari 1 tahun, disajikan dalam neraca sebagai aktiva lancar, tetapi apabila telah lebih dari jangka waktu 1 tahun maka akan dilaporkan sebagai aktiva tidak lancar. Jadi tagihan kepada langganan yang biasanya disebut piutang dagang adalah tuntutan keuangan terhadap pihak lain baik perorangan maupun organisasi-organisasi atau debitur-debitur lainnya.

## 2) Piutang yang akan diterima

Piutang yang akan diterima merupakan kontrak prestasi yang sebenarnya sudah menjadi hak perusahaan, akan tetapi belum/tidak saatnya untuk diterima, piutang ini timbul pada suatu akhir periode dimana sebenarnya tagihan tersebut akan diterima pada periode yang akan datang.

Hal-hal yang termasuk dalam piutang yang akan diterima adalah:

- a. Bunga yang masih harus diterima yang timbul dari aktiva yang dimiliki perusahaan, seperti wesel tagih dan bon.
- b. Piutang sewa yang masih harus diterima yang timbul dari hasil penyewaan, seperti gedung, mobil dan alat-alat besar lainnya.
- c. Pendapatan piutang merupakan pendapatan yang akan diterima sebagai hasil investasi dalam perusahaan.

Penggolongan piutang dan umur piutang dapat digolongkan ke dalam 4 jenis, yaitu:

- a. Piutang lancar adalah piutang yang diharapkan tertagihnya dalam 1 tahun atau siklus usaha normal
- b. Piutang tidak lancar adalah tagihan/piutang yang tidak dapat ditagih dalam jangka waktu 1 tahun
- c. Piutang yang dihapuskan adalah suatu tagihan yang tidak dapat ditagih lagi dikarenakan pelanggan mengalami kerugian/bangkrut (tidak tertagih)
- d. Piutang dicadangkan adalah tagihan yang disisihkan sebelumnya untuk menghindari piutang tidak tertagih

Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Besar kecilnya piutang. Faktor-faktor tersebut diantaranya seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2008: 85-87) sebagai berikut:

- 1) Volume Penjualan Kredit Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

- 2) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.
- 3) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Begitu pula sebaliknya.
- 4) Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.
- 5) Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode Cash Discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah Cash Discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

### 2.2.1 Kerugian Piutang

Setiap penjualan kredit memiliki risiko kerugian piutang karena adanya piutang yang tidak tertagih. Ketika piutang dagang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebankan kerugian penghapusan piutang dagang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga dikelompokkan sebagai biaya

penjualan. Menurut S. Munawir (2007: 258) berpendapat bahwa: Semakin besar Day's Receivable suatu perusahaan semakin besar pula risiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (Allowance For Bad Debt) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (Overstated).

### 2.2.2 Manfaat Penjualan Kredit

Gunawan Adisaputra (2003: 43) mengemukakan manfaat penjualan kredit, antara lain:

- 1) Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan.
- 2) Meningkatkan keuntungan.
- 3) Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan para langganan.
- 4) Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

## 2.3 Perputaran Piutang

Penjualan yang dilakukan secara kredit oleh suatu perusahaan secara otomatis akan mempengaruhi tingkat perputaran piutangnya. Naik turunnya tingkat perputaran piutang dalam suatu perusahaan banyak dipengaruhi oleh berbagai macam faktor, baik faktor intern maupun ekstern. Menurut Soemarso S.R (2010: 393), menyatakan bahwa “perputaran piutang (receivable turnover) menunjukkan berapa kali suatu perusahaan menagih piutangnya dalam suatu periode”. Perputaran piutang menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Perputaran piutang rendah menunjukkan efisiensi penagihan makin buruk selama periode itu karena lamanya penagihan dilakukan. Sedangkan menurut Arthur dkk (2002:406): Meskipun beberapa dari penjualan dilakukan



dalam bentuk tunai, sebagian besar akan terlibat dalam bentuk kredit, kapanpun sebuah penjualan dilakukan dengan kredit, ini akan meningkatkan piutang perusahaan. Kepentingan tentang bagaimana sebuah perusahaan mengatur perputaran piutangnya bergantung pada tingkatan sebesar apa perusahaan tersebut menjual dalam bentuk kredit.

Dapat disimpulkan bahwa semakin banyak produk barang maupun jasa yang dijual secara kredit, maka kemungkinan besar akan memperlambat pada tingkat perputaran piutang begitupun sebaliknya. Hal tersebut tergantung dari bagaimana sebuah perusahaan mengatur tingkatannya dalam menjual produknya secara kredit.

### **2.3.1 Penyebab Turunnya Perputaran Piutang**

Makin tinggi peputaran piutang menunjukkan modal kerja yang ditanam dalam piutang rendah, sebaliknya apabila rasio perputaran piutang semakin rendah maka akan terjadi over investment. Penurunan rasio perputaran piutang menurut Munawir (2007:75) dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut :

- 1) Turunnya penjualan dan naiknya piutang.
- 2) Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar.
- 3) Naiknya penjualan diikuti oleh naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar.
- 4) Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
- 5) Naiknya penjualan sedangkan piutang tidak berubah.

Penurunan rasio perputaran piutang juga dapat disebabkan karena bagian kredit dan penagihan yang tidak bekerja dengan efektif atau mungkin karen ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang.

Menurut Darsono (2006:95) “Piutang sebagai unsur modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas, proses komoditi, penjualan, piutang, kembali ke kas”. Makin cepat perputaran piutang makin baik kondisi keuangan perusahaan. Perputaran piutang (receivable turnover) dapat disajikan dengan perhitungan: penjualan bersih secara kredit dibagi dengan rata-rata piutang. Kemudian 360 hari dibagi perputaran piutang menghasilkan hari rata-rata pengumpulan piutang karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya. Tingkat perputaran piutang dapat dipertinggi dengan cara memperketat kebijakan penjualan kredit misalnya dengan jalan memperpendek jangka waktu pembayaran.

### **2.3.2 Umur Rata-Rata Piutang (Average Collection Period)**

Ratio ini adalah merupakan alat yang sangat penting di dalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. Penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut, berarti cara pengumpulan piutang perusahaan tersebut kurang efisien. Ini berarti banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnover-nya, berarti makin cepat perputarannya yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan net credit sales tertentu, dengan naiknya turnover, dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

### **2.4 Periode Pengumpulan Piutang**

Piutang dagang merupakan komponen aktiva lancar yang cukup penting apalagi untuk perusahaan pembiayaan. Secara umum perusahaan akan menjual dengan tunai, karena akan menerima kas lebih cepat dan memperpendek siklus kas. Piutang dagang muncul ketika penjualan terjadi, tetapi perusahaan belum

menerima kas. Dengan demikian penggunaan piutang diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan, tetapi di lain pihak piutang juga menyebabkan peningkatan biaya yang terkait dengan piutang. Biaya tersebut antara lain biaya kesempatan karena dana tertanam pada investasi piutang dan biaya piutang yang tidak terbayar.

Hanafi (2010) menyatakan, rata-rata periode pengumpulan piutang adalah periode dari penjualan kredit terjadi sampai penjualan tersebut dibayarkan. Yuli (2009) menyatakan periode pengumpulan piutang, yaitu rata-rata harian yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas, atau menunjukkan berapa waktu yang diperlukan sejak perusahaan melakukan penjualan secara kredit sampai dengan menerima pembayaran tunai. Periode pengumpulan piutang dapat memberikan tolok ukur mengenai lamanya waktu piutang yang beredar. Apabila rata-rata jangka waktu penagihan piutang terlalu lama, hal ini disebabkan oleh pengendalian piutang yang kurang terkontrol. Semakin lama hari pengumpulan piutang maka akan berdampak buruk pada profitabilitas perusahaan. Sedangkan, semakin cepat hari pengumpulan piutang maka akan berdampak baik bagi profitabilitas perusahaan (Luh Komang *et al*, 2014).

#### **2.4.1 Kebijakan Pengumpulan Piutang**

Kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikanya dalam waktu yang singkat (Syahyunan, 2005 : 66). Didalam usaha pengumpulan piutang, perusahaan harus berhati-hati agar tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para pelanggan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur penagihan piutang yang sudah ditetapkan.

Kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan suatu prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah

jatuh tempo. Perusahaan dapat melaksanakan kebijakan dalam pengumpulan piutangnya secara aktif maupun pasif dengan terlebih dahulu melihat latar belakang kemampuan finansial pelanggan yang diberikan kredit, sehingga dapat diputuskan cara penagihan yang tepat. Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

1. Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran hutang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan waktu pembayaran, maka perusahaan dapat melakukan pengiriman surat dengan nada “mengingatkan” (menegur) langganannya tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga bisa dibayar setelah beberapa hari surat tersebut dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua dengan nada yang lebih keras.

2. Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga bisa dibayar, maka bagian kredit dapat menelpon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Kalau dari hasil pembicaraan tersebut ternyata misalnya pelanggan mempunyai alasan yang dapat diterima maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai suatu jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan Personal

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal atau pribadi ke tempat langganan. Cara ini seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam proses penagihan piutang.

4. Tindakan Yuridis

Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

### 2.4.2 Resiko Yang Mungkin Timbul Dalam Piutang Usaha

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali.

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan (Riyanto, 2001 : 87 ). Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan maka perusahaan perlu mengadakan evaluasi resiko kredit dari para pelanggan tersebut. Resiko yang mungkin akan terjadi dalam piutang usaha adalah :

1) Resiko tidak dibayarnya seluruh piutang

Resiko tidak dibayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan resiko yang paling berat untuk dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma. Hal ini lebih berat lagi bila perusahaan yang bersangkutan bermodalkan terbatas sehingga dapat mengakibatkan kegagalan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian ini terjadi karena perusahaan lalai dalam menyelidiki calon pembelinya. Misalnya, pembeli melarikan diri, pembeli mengalami kesulitan keuangan atau perusahaan pembeli mengalami kebangkrutan dan sebagainya.

2) Resiko tidak dibayar sebagian piutang

Resiko tidak dibayar sebagian piutang adalah resiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Seringkali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba, mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik seperti : mulai tidak membayar piutangnya, membatalkan atau

sengaja tidak mengisi rekeningnya dengan alasan bahwa perusahaan sedang mengalami kesulitan keuangan dan lain-lain.

3) Resiko keterlambatan pelunasan

Resiko keterlambatan pelunasan merupakan resiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam kurung waktu relative yang tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jadwal penerimaan yang seharusnya. Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

4) Resiko tertanam modal

Perusahaan harus lebih berhati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelangganya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang dalam laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

## 2.5 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu. Laba sering kali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan.

Dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya. Laba perusahaan selain merupakan indikator kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban bagi para penyandang dananya juga merupakan elemen dalam penciptaan nilai perusahaan yang menunjukkan prospek perusahaan di masa yang akan datang. Laba juga sering dibandingkan dengan kondisi keuangan lainnya, seperti penjualan, aktiva, dan ekuitas. Perbandingan ini sering disebut rasio profitabilitas yang antara lain terdiri dari (James Van Horne dan John M. Wachowicz, 2009).

Sedangkan menurut Brigham (2001) Profitabilitas adalah sekelompok rasio yang memperlihatkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva, dan hutang terhadap hasil operasi. Menurut Suad Husnan (2004) profitabilitas adalah rasio untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva perusahaan (atau mungkin sekelompok aktiva perusahaan).

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi prediksi peringkat obligasi telah diteliti oleh beberapa peneliti. Adapun penelitian terdahulu tersebut antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Mohamad Tejo Suminar dengan judul Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, dan Perputaran Kas terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI Periode 2008-2013. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI , dalam hasil penelitian tersebut Uji Simultan menunjukkan hasil perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Bangun Prakoso, Zahroh Z.A dan Nila Firdausi Nuzula yang berjudul Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Pembiayaan *Listing* di BEI periode 2009-2013. Penelitian ini menggunakan analisis *explanatory research* karena digunakan untuk menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas, *Instrument* yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. pada penelitian ini didapatkan hasil analisis dapat diketahui bahwa perputaran modal kerja dan perputaran piutang secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas dan secara parsial perputaran modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas.

MCE

3. Penelitian yang dilakukan oleh Erik Pebrin Naibaho yang berjudul Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2008-2012). Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya tingkat perputaran piutang, perputaran persediaan dan profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2008-2012, serta untuk mengetahui pengaruh tingkat perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara parsial maupun simultan pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2008-2012. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, perputaran persediaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Secara simultan perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Luh Komang Suarnami (2014) yang berjudul Pengaruh Perputaran piutang Perputaran piutang, Periode Pengumpulan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pembiayaan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas Periode pengumpulan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.



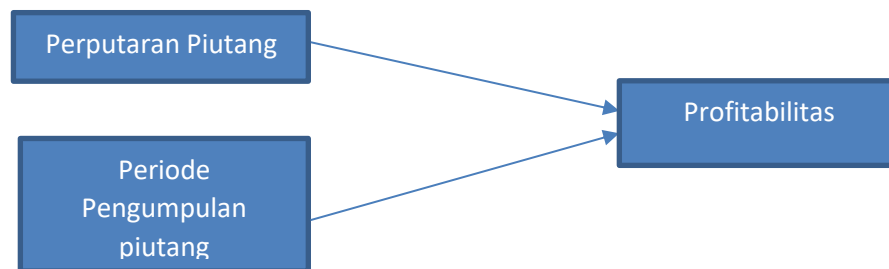


**Tabel 1 Penelitian Terdahulu**

<b>No</b>	<b>Penulis</b>	<b>Judul</b>	<b>Kesimpulan</b>
1.	Luh Komang Suarnami, I Wayan Suwendra, Wayan Cipta (2014) Perputaran piutang, Periode Pengumpulan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pembiayaan	Variable indenpendent: Pengaruh Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang  Variable dependent : Profitabilitas.	1. Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas 2. Periode pengumpulan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.
2.	Bangun Prakoso, Zahroh Z.A ,Nila Firdausi Nuzula (2014) Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Pembiayaan <i>Listing</i> di BEI periode 2009-2013	Variable indenpendet: Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang  Variable dependent : Profitabilitas Metode analisis : analisis regresi linier berganda	1. perputaran modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas 2. perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas
3.	Mohamad Tejo Suminar Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, dan Perputaran Kas terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI Periode 2008-2013	Variabel Independen: Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran piutang dan Perputaran Kas  Variabel Independent: Profitabilitas	Uji Simultan menunjukkan hasil perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.
4.	Erik Pebrin Naibaho (2014) Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2008-2012).	Variable Indenpenden: Pengaruh piutang, dan perputaran persediaan Variable denpenden : Profitabilitas Metode analisis : regresi berganda	1. Perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. 2. Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. 3. perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas

## 2.7 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1. Kerangka Berpikir



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, dijelaskan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut yaitu perputaran piutang, periode pengumpulan piutang. Penggunaan variabel independen tersebut diharapkan dapat menjelaskan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi profitabilitas, sehingga manajemen dapat lebih efektif menjalankan kegiatan usahanya dan dapat mendapatkan profit yang semaksimal mungkin.

## 2.8 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan, tinjauan teoritis dan kerangka pemikiran di atas, maka dapat diajukan hipotesis kerja sebagai berikut:

- H<sub>1</sub>** : Periode Perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang berpengaruh terhadap profitabilitas.
- H<sub>2</sub>** : perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas.
- H<sub>3</sub>** : Periode pengumpulan piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas.