

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Efektivitas

a. Pengertian Efektivitas

Menurut kamus besar bahasa indonesia (2003:284) “secara umum efektivitas menunjukkan bagaimana akibat atau hasil dari suatu tindakan yang terlebih dahulu ditentukan”. Menurut Peter f. Drucker dalam taufiq (2013:54) “efektivitas adalah mengerjakan pekerjaan yang benar (doing the right things)”. Menurut Nawawi, (2006:40) “Efektivitas dapat diartikan pula sebagai suatu ukuran menyatakan tingkat pencapaian sasaran/tujuan (kuantitas, kualitas, waktu)”.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh hasil aktual (kuantitas, kualitas, dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen dalam memenuhi target yang diinginkan.

b. Perbedaan Efektivitas dengan Efisiensi

Sebelum mengetahui perbedaan efektivitas dengan efisiensi sebaiknya kita juga mengerti pengertian dari efisien menurut Drucker didalam Nawawi, (2006:39) adalah melakukan pekerjaan dengan benar (*doing thingt right*), sebagai konsep *in put – out put*, yakni kemampuan

meminimumkan penggunaan sumber daya dalam mencapai sasaran organisasi.

Berdasarkan uraian singkat tersebut menunjukkan bahwa sesuatu yang dilakukan secara efisien, hasilnya belum tentu efektif. Sebaliknya sesuatu yang efektif belum tentu efisien. Adapun perbebedaan yang jelas yaitu. Efektivitas berkenaan dengan hasil akhir atau berorientasi pada pencapaian sasaran sedangkan efisiensi berkenaan dengan kemampuan meminimumkan penggunaan sumber daya dalam sasaran organisasi.

2. Piutang

a. Pengertian Piutang

Nilai keunggulan bersaing sehingga dapat dicapai melalui efisiensi dan efektivitas dari seluruh kegiatan perusahaan yang mana salah satunya yaitu dengan melakukan penjualan secara kredit. Sehingga menyebabkan timbulnya piutang dalam suatu perusahaan. Menjual barangnya secara kredit, maka perusahaan telah memberikan fasilitas kredit kepada pembeli. Pemberian kredit pada pembeli barang dan jasa pada umumnya dilakukan perusahaan untuk memperbesar penjualan dan peningkatan laba perusahaan.

Pos piutang dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aset lancar oleh karenanya perlu mendapat perhatian khusus agar perkiraan piutang ini dapat dikelola dengan cara seefisien mungkin.

Adapun definisi tentang piutang yang dikemukakan menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut:

Farah Margaretha, (2011:52) “piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul akibat dilaksanakannya penjualan secara kredit dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menghadapi pesaing”.Kuswandi, (2006:23) beliau mengemukakan bahwa:”piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang berkaitan dengan kegiatan operasi (bisnis) perusahaan berupa saham, bangunan dan sebagainya”.Munawir, (2002:15) berpendapat bahwa: “piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit”. Sedangkan menurut Ambarwati, (2010:155) “piutang adalah sejumlah saldo yang akan diterima dari pelanggan. Piutang dagang terjadi ketika ketika penjualan secara kredit bukan secara tunai”.

Pengertian piutang secara umum adalah tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya, atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan kerana akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan. Meningkatnya proporsi piutang dalam laporan keuangan perusahaan akan membuat piutang menjadi bagian yang harus ditangani secara seksama.

3. Perputaran piutang

a. Pengertian Perputaran Piutang

Piutang usaha merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan perputar, artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan begitu seterusnya. Periode perputaran piutang usaha tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang disyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama terikatnya modal kerja tersebut dalam piutang dan berarti makin kecil tingkat perputaran piutang usaha dalam suatu periode dan sebaliknya.

Hal tersebut juga sejalan dengan pernyataan Munawir, (2007:75) yaitu bahwa “Makin tinggi (*turn over*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada over investment dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit”.

Menurut Subramanyam (2010:45) pereputaran piutang dalam satu periode dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Sales}}{\text{piutang rata - rata}}$$

Definisi tersebut dapat diketahui bahwa rasio perputaran piutang yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efesiensi modal perusahaan yang ditanamkan

dalam piutang, sehingga semakin tinggi perputaran piutang berarti semakin efisien modal yang digunakan, dan sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran piutang maka semakin berkurang efisiensi dari modal tersebut.

b. Komponen Perputaran Piutang

Ada 3 aspek yang harus di perhatikan dalam kaitannya dengan perputaran piutang yaitu: Kebijakan Kredit (*Credit Policy*), Persyaratan Kredit (*Term of Credit*) dan Kebijakan Pengumpulan Kredit (*Credit Collection Policy*).

c. Kebijakan kredit

Apabila perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada para pelanggannya maka ada beberapa komponen kebijakan kredit menurut Sjahrial, (2010:155) sebagai berikut :

- 1) Persyaratan penjualan.
Dalam penjualan produknya perusahaan akan memutuskan apakah akan menjualnya secara tunai ataukah menjualnya secara kredit. Apabila perusahaan memutuskan menjual produknya secara kredit maka persyaratan penjualan akan diarahkan pada periode kredit yang diberikan, potongan tunai yang diberikan dan bentuk instrumen kredit yang digunakan.
- 2) Analisis kredit.
Dalam memberikan kredit, suatu perusahaan harus dapat menentukan seberapa besar usahanya untuk dapat memisahkan antara pelanggan yang akan membayar dan pelanggan yang tidak membayar. Perusahaan menggunakan sejumlah cara-cara dan prosedur-prosedur untuk menentukan apakah seorang pelanggan itu tidak akan membayar misalnya dengan menggunakan analisis rasio keuangan.
- 3) Kebijakan penagihan.
Setelah kredit diberikan, perusahaan akan menghadapi persoalan bagaimana penagihan dilakukan, inilah yang dinamakan kebijakan penagihan.

d. Efek Kebijakan Kredit

Untuk mengevaluasi kebijakan kredit, ada 5 (lima) faktor yang dasar untuk dipertimbangkan menurut Sjahrial, (2012:161) :

- 1) **Efek pendapatan.** Jika perusahaan memberikan kredit, akan timbul penundaan penagihan pendapatan seperti beberapa pelanggan mengambil keuntungan dari kredit yang ditawarkan dan membayarnya lebih kemudian. Oleh karena itu perusahaan mungkin mampu meningkatkan harga dengan harga yang lebih tinggi jika memberikan kredit dan mungkin juga mampu untuk meningkatkan kuantitas yang dijual.
- 2) **Efek Biaya.** Walaupun perusahaan mungkin mengalami penundaan pendapatan, jika ia memberikan kredit, ia akan tetap membebaskan biaya-biaya penjualan segera. Yang manakah akan dipilih perusahaan menjual secara tunai atau kredit, ia kan tetap memperoleh atau memproduksi barang dagangan dan membayarnya.
- 3) **Biaya Liabilitas.** Bila perusahaan memberikan kredit, ia harus mengatur untuk membiayai piutang dagang. Sebagai suatu hasil, biaya pinjaman jangka pendek merupakan suatu faktor dalam pengambilan keputusan pemberian kredit.
- 4) **Kemungkinan Tidak Membayar.** Jika perusahaan memberikan kredit, beberapa persentasi dari kredit pembeli tidak akan dibayar. Ini tidak akan terjadi, jika perusahaan membayarnya secara tunai.
- 5) **Potongan Tunai.** Bila perusahaan menawarkan potongan tunai sebagai suatu bagian persyaratan kredit, beberapa pelanggan akan memilih membayar lebih awal karena mengambil keuntungan dari diskon.

e. Persyaratan Penjualan

Hal-hal yang meliputi persyaratan penjualan terdiri dari 3(tiga) unsur yang berbeda menurut Sjahrial, (2012:156) yaitu :

- 1) Periode untuk mana kredit diberikan (periode kredit)
- 2) Potongan tunai dan periode diskon
- 3) Bentuk instrumen kredit

Adapun penjelasan dari 3 (tiga) unsur tersebut adalah sebagai berikut:

1) Periode untuk mana kredit diberikan (periode kredit)

Periode kredit merupakan panjangnya waktu kredit yang diberikan. Periode kredit berbeda-beda untuk setiap jenis industri, tetapi pada umumnya berada antara 30 hari hingga 120 hari.

2) Potongan tunai dan periode diskon

Salah satu alasan mengapa potongan diberikan adalah untuk mempercepat penagihan piutang dagang. Perhatikan bila suatu potongan tunai ditawarkan, kredit secara nyata bebas selama periode diskon. Alasan lain memberikan potongan merupakan suatu cara untuk menaikkan harga kepada para pelanggan sehingga dapat memperluas kredit. Dalam hal ini, potongan tunai suatu cara pembebanan yang menyenangkan atas kredit yang diberikan pelanggan.

Sebagai contoh : pembeli hanya akan membayar kredit tersebut sesudah potongan tersebut hangus, 2/10 net 30 berarti seseorang pembeli yang rasional membayar dalam 10 hari untuk melaksanakan kemungkinan penggunaan bebas kredit yang paling besar atau membayar 30 hari untuk memperoleh kemungkinan penggunaan uang yang paling lama. Pemberian potongan akan memperpendek periode penagihan dari 30 hari menjadi 20 hari. (30 hari – 10 hari).

3) Instrumen kredit

Instrumen kredit merupakan bukti dasar berliabilitas. Banyak perdagangan kredit ditawarkan dengan rekening terbuka. Instrumen kredit merupakan alat yang harus diberikan perusahaan pada pelanggan. Biasanya kredit perdagangan ditawarkan secara terbuka dan hanya instrumen resmi seperti invoice penjualan yang dikirimkan bersamaan dengan barang dan pelanggan menganggap sebagai bukti bahwa barang telah diterima. Setelah itu perusahaan dan pelanggan saling menukar buku rekening mereka. Suatu perusahaan juga dapat menggunakan suatu keadaan yang disebut *Kontrak Penjualan* sebagai instrumen kredit. Pengaturan demikian, perusahaan menahan bukti kepemilikan yang syah dari barang sehingga pelanggan membayar lunas. Kontrak penjualan kondisional biasanya dibayar dalam bentuk cicilan dengan memasukkan unsur bunga yang terdapat dalam jumlah cicilan tersebut.

f. Evaluasi Kredit

Untuk meningkatkan kualitas kredit dibuat kriteria penilaian dalam pengevaluasi kredit yaitu 5C, untuk menilai kemungkinan pelanggan tidak akan membayar yang menurut Sjahrial, (2012:170) yaitu sebagai berikut:

- 1) *Character* (kepribadian), kesadaran pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya.
- 2) *Capacity* (kemampuan), kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya diluar pelaksanaan arus kas, seperti kemampuan pimpinan perusahaan mengelola usahanya.
- 3) *Capital* (modal), cadangan keuangan pelanggan.

- 4) *Collateral* (jaminan berupa dana tunai pada giro), suatu aset yang disediakan sebagai alat jaminan apabila pelanggan gagal untuk dapat membayar kewajibannya.
- 5) *Condition* (kondisi ekonomi yang berdampak kepada usaha pelanggan), keadaan ekonomi secara umum yang akan mempengaruhi kegiatan usaha perusahaan pelanggan.

g. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *debt expenses*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Apabila perusahaan akan mengubah kebijakan manajemen piutang, misalnya diberikan potongan tunai bagi pelanggan yang membayar pada periode tertentu, maka akan terjadi perubahan hal-hal antara lain sebagai berikut menurut Tampuboloin, (2013:134):

- 1) Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*), diharapkan akan berkurang, karena pelanggan yang tadinya memperoleh potongan tunai, sekarang dapat memanfaatkannya. Hal ini berarti terjadi pembayaran lebih awal sehingga perusahaan akan mempunyai kesempatan lebih awal untuk menggunakan dana tersebut.
- 2) Kerugian piutang (*bad debt expenses*) diharapkan akan menurun pula karena banyaknya pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan, maka profitabilitas kerugian piutang akan semakin berkurang sehingga keuntungan perusahaan jadi meningkat.
- 3) Aspek negatif dari potongan tunai adalah menurunnya sumber dana yang berasal dari penerimaan piutang bilamana semakin banyak

pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan.”

h. Teknik Pengumpulan Piutang

Sejumlah teknik pengumpulan 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 utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada “mengingatkan” langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo.
- 2) **Melalui Telepon.** Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut juga belum terbayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran.
- 3) **Kunjungan Personal.** Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ketempat langganan seringkali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
- 4) **Tindakan Yuridis.** Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

i. Resiko yang timbul dari pemberian piutang

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun merugikan perusahaan itu sendiri. Resiko yang dapat ditimbulkan terhadap perusahaan yang melaksanakan kebijakan kredit menurut Halim (2010:138) adalah sebagai berikut:

- 1) Resiko tidak dibayarnya seluruh piutang
- 2) Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang
- 3) Resiko keterlambatan pembayaran piutang
- 4) Resiko tertanamnya modal dalam piutang

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan yang paling berat bagi perusahaan adalah resiko tidak dibayarnya seluruh atau sebagian piutang. Sebab hal ini merupakan kerugian yang paling besar. Apabila terjadi resiko keterlambatan didalam pelunasan pembayaran piutang, hal ini akan menimbulkan tertundanya waktu untuk memenuhi kewajiban dari perusahaan yang harus segera dibayar. Sedangkan apabila terlalu banyak memberikan piutang maka dengan sendirinya banyak modal yang tertanam dalam piutang. Oleh karena itu, perusahaan harus bisa menekan seminimum mungkin terhadap resiko yang timbul dengan adanya piutang sehingga diharapkan tidak menimbulkan hal yang merugikan perusahaan.

4. Alat Untuk Mengukur Perputaran Piutang

a. Alat Ukur Perputaran Piutang

Menurut Subramanyam, (2010:45) perputaran piutang dalam satu periode dapat dihitung dengan rumus:

$$Receivable Turn Over = \frac{Sales}{\text{piutang rata - rata}}$$

Rasio ini dihitung dengan hanya memasukkan penjualan kredit karena penjualan kas tidak menimbulkan piutang. Laporan keuangan jarang mengungkapkan penjualan kas dan kredit secara terpisah, rasio ini sering kali harus dihitung dengan menggunakan angka penjualan bersih (yaitu, mengasumsikan bahwa penjualan kas tidak signifikan). Piutang rata-rata dihitung dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan membaginya dengan dua.

Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang.

b. Rata – rata hari pengumpulan piutang

Pertama kali perhatian yang dianalisa oleh para kreditor / investor adalah analisa pengumpulan piutang karena hal ini untuk mengetahui

bagaimana kemampuan perusahaan dalam menagih atau mengumpulkan piutang jika hari rata-rata pengumpulan piutang lebih dari 60 hari menunjukkan perusahaan tersebut kurang baik terutama bagian penagihan sehingga tidak mampu menagih piutang pada saatnya atau perusahaan tersebut telah memberikan syarat-syarat kredit terlalu lunak pada langganannya.

Rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dipunyai oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin besar dana yang tertanam pada piutang. Dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Rata – Rata Umur Piutang} = \frac{360}{\text{perputaran piutang}}$$

Seperti yang telah dituliskan oleh Munawir, (2007:76) “semakin besar rata-rata pengumpulan piutang suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debts*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*).

5. Persediaan

a. Pengertian Persediaan

Persediaan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk menghitung laba rugi dan harga pokok produksi. Selain itu, persediaan termasuk salah satu harta lancar yang nilainya harus dicantumkan dalam laporan neraca.

Pengertian persediaan menurut Kuswadi, (2006:74) persediaan adalah harta yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses

produksi dan atau dalam perjalanan atau dalam bentuk bahan atau pelengkap (supplies) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Pengertian persediaan menurut Ristono, (2009:1) menyatakan bahwa: “persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang. Persediaan terdiri dari persediaan bahan baku, persediaan barang setengah jadi, persediaan barang jadi”.

Menurut Moh. Beny alexandri, (2009:135) persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud dijual untuk periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwa persediaan terdiri dari persediaan bahan baku, persediaan bahan setengah jadi, persediaan jadi. Persediaan bahan baku dan persediaan bahan setengah jadi disimpan sebelum digunakan atau dimasukkan ke dalam proses produksi. Sedangkan barang jadi atau barang dagangan disimpan sebelum dijual atau dipasarkan. Setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan terutama persediaan manufaktur.

b. Jenis dan macam-macam persediaan

Pembagian jenis persediaan dapat berdasarkan proses manufaktur yang dijalani dan berdasarkan tujuan. Maka persediaan dapat dibagi menjadi tiga kategori (Agus Ristono, 2009:7) yaitu:

- 1) Persediaan bahan baku
- 2) Persediaan bahan setengah jadi
- 3) Persediaan bahan jadi

Pembagian jenis persediaan berdasarkan tujuan terdiri dari:

1) Persediaan pengamanan (*safety stock*)

Persediaan pengamanan atau sering disebut dengan *safety stock* adalah persediaan yang dilakukan untuk mengantisipasi unsur ketidakpastian permintaan dan persediaan. Apabila persediaan pengamanan tidak mampu mengantisipasi tersebut, maka akan terjadi kekurangan persediaan (*stockout*).

Faktor-faktor yang menentukan besarnya *safety stock*

- a) Penggunaan bahan baku rata-rata
- b) Faktor lama atau *lead time (procurement time)*

2) Persediaan antisipasi

Persediaan antisipasi disebut sebagai *stabilization stock* merupakan persediaan yang dilakukan untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang sudah dapat diperlukan sebelumnya.

3) Persediaan dalam pengiriman (*transit stock*)

Persediaan dalam pengiriman disebut sebagai *work-in process stock* adalah persediaan yang masih dalam pengiriman, yaitu:

- a) *Eksternal transit stock* adalah persediaan yang masih berada dalam transportasi.
- b) *Internal transit stock* adalah persediaan yang masih menunggu untuk proses atau menunggu sebelum dipindahkan.

6. Perputaran Persediaan

a. Pengertian perputaran persediaan

Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan persediaan dapat dilihat dari persediaan perhitungan tingkat perputaran persediaannya, karena semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan menunjukkan semakin pendek waktu terikatnya modal dalam persediaan sehingga untuk memenuhi volume penjualan tertentu dalam naiknya perputaran persediaan maka dibutuhkan jumlah modal kerja yang lebih kecil.

Menurut Munawir, (2004:77), perputaran persediaan merupakan rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan rata-rata persediaan yang dimiliki oleh persediaan. Perputaran persediaan ini mengukur berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual dan diganti). Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya, dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan.

Menurut Kasmir, (2008:180) “menyebutkan perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode atau rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun”.

Harahap, (2010:308) “menyebutkan rasio perputaran persediaan ini menunjukkan berapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat”.

Adapun rumus perputaran persediaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{harga pokok penjualan}}{\text{rata - rata persediaan}}$$

$$\text{Rata - rata Persediaan} = \frac{\text{persediaan awal} + \text{persediaan ahir}}{2}$$

7. Profitabilitas

a. Pengertian profitabilitas

Pengertian profitabilitas menurut Kasmir, (2011:198) adalah “merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan”. Sedangkan tujuan dari rasio profitabilitas menurut Fahmi, (2011:135) adalah “rasio ini mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi”.

Profitabilitas menurut Sartono, (2011:119) “adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri”.

Berdasarkan pengertian dari beberapa ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan profitabilitas. Jika perusahaan berhasil meningkatkan profitabilitasnya, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan laba yang tinggi.

b. Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak pemilik perusahaan atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

- 1) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dan tahun sekarang.
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
- 6) Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk:

- 1) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
- 2) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.

- 3) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

c. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, terdapat beberapa jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan. Masing-masing jenis rasio profitabilitas digunakan untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode.

Penggunaan seluruh atau sebagian *rasio profitabilitas* tergantung dari kebijakan manajemen. Jelasnya, semakin lengkap jenis rasio yang digunakan, semakin sempurna hasil yang akan dicapai. Artinya pengetahuan tentang kondisi dan posisi profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

Menurut Hanafi dan Halim, (2007:83) ada tiga rasio yaitu:

- 1) *Profit Margin*
Rasio ini menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.
- 2) *Return On Asset*
Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat asset tertentu.
- 3) *Return On Equity*
Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba berdasarkan modal saham tertentu.

Adapun rasio yang akan digunakan untuk mengukur profitabilitas dalam penelitian ini adalah pada tingkat aset tertentu yaitu dengan *Return On Asset (ROA)*.

d. Return On Asset (ROA)

Return on asset (ROA) merupakan bagian dari rasio profitabilitas dalam menganalisa laporan keuangan atas laporan kinerja keuangan perusahaan. ROA dapat dijadikan sebagai indikator untuk mengetahui seberapa mampu perusahaan memperoleh laba yang optimal dilihat dari posisi aktivasnya. Rasio ini dapat diukur dengan cara laba bersih dibagi dengan total aset.

$$ROA = \frac{\text{lab a bersih}}{\text{total aktiva}}$$

B. Penelitian Terdahulu

1. Virnando, (2013) meneliti tentang “Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan *Size* Perusahaan terhadap Profitabilitas (ROA) pada perusahaan otomotif yang terdaftar di BEI periode 2009-2012”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan *Size* Perusahaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Return On asset* (ROA) baik secara parsial dan secara simultan.
2. Rahmat dan Nur (2008) meneliti tentang “pengaruh perputaran piutang terhadap likuiditas perusahaan CV. Bumi Sarana Jaya-GRESIK (rasio kas). Hasil penelitiannya menunjukkan Perputaran Piutang berpengaruh signifikan terhadap rasio Kas.

Persamaan penelitian terdahulu oleh penulis pertama dengan penelitian sekarang adalah memiliki variabel dependen yang sama yaitu profitabilitas(ROA), dan metode analisis yang digunakan sama-sama

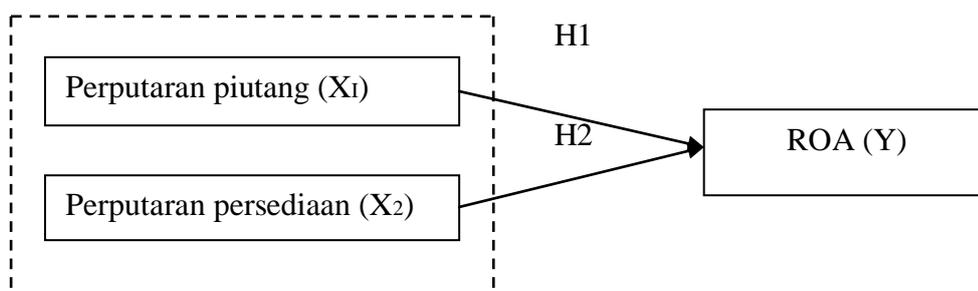
menggunakan analisis regresi linear berganda. Sedangkan perbedaannya adalah populasi yang digunakan penelitian terdahulu seluruh perusahaan Otomotif yang terdaftar di BEI, penelitian sekarang meneliti seluruh perusahaan *Food and Beverage* yang terdaftar di BEI. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh penulis kedua dengan penelitian sekarang adalah sama dalam variabel independennya (X_1) yaitu perputaran piutang. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu menggunakan analisis regresi sederhana karena variabel independennya hanya perputaran piutang saja dan variabel dependennya menggunakan rasio likuiditas (rasio kas).

C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini terdiri dari variabel terikat (*dependent variable*) yaitu Profitabilitas (ROA) dan variabel bebas (*independent variable*) yaitu perputaran piutang dan perputaran persediaan. Berdasarkan landasan teori, maka kerangka pemikiran dituangkan dalam sebuah kerangka yang dinamakan kerangka pemikiran. Adapun kerangka pemikiran ini dapat dilihat pada gambar 2.1 berikut :

Gambar 2.1

Kerangka konseptual



Sumber : Diola sendiri (2015)

D. Hipotesis penelitian

H1= Diduga perputaran piutang dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap ROA pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2010 s.d 2014

H2= Manakah variabel yang paling dominan perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap ROA pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2010 s.d 2014