

KARYA ILMIAH

**PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG USAHA TERHADAP
PROFITABILITAS**



OLEH :

MOHD. IDRIS DALIMUNTHE, SE, MSI



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS EKONOMI

M E D A N

2012

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmatNya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan karya ilmiah ini.

Dalam penulisan karya ilmiah, penulis memperoleh bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, dan untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Bapak Kepala Perpustakaan Universitas Medan Area.

Pihak-pihak tertentu yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu.

Penulis menyadari bahwa apa yang disajikan dalam karya ilmiah ini belumlah sesuai dengan apa yang diharapkan, untuk itulah penulis dengan segala rendah hati menerima berbagai kritik dan saran yang sifatnya membangun untuk lebih sempurnanya karya ilmiah ini.

Akhirnya penulis sangat mengharapkan bahwa karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk membantu mahasiswa dalam perkuliahan dan sekaligus dapat dipergunakan untuk melengkapi persyaratan akademis.

Medan, Januari 2012

Mohd. Idris Dalimunthe, SE. MSi

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Teori-Teori	5
1. Pengertian Piutang Usaha	5
2. Akuntansi Piutang Usaha	15
3. Pengertian Perputaran Piutang Usaha	20
B. Pengertian Profitabilitas	23
C. Rasio Profitabilitas	25
D. Return On Investment (ROI)	31
 BAB III : PEMBAHASAN	
Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas	38
 BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	40
B. Saran-saran	40
 DAFTAR PUSTAKA	 iv

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Data Piutang Usaha	35
Tabel 2 : Rata-rata Piutang Usaha	36
Tabel 3 : Data Laba Bersih	37
Tabel 4 : Return On Invesment (ROI)	39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Tanpa diperolehnya laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus menerus (*going concern*) dan tanggung jawab sosial (*corporate social responsibility*). Laba yang menjadi tujuan utama perusahaan dapat dicapai dengan penjualan barang atau jasa. Semakin besar volume penjualan barang dan jasa, maka laba yang dihasilkan oleh perusahaan juga akan semakin besar.

Lingkungan luar perusahaan ternyata juga turut berperan serta dalam proses pencapaian tujuan tersebut misalnya persaingan ekonomi. Persaingan ekonomi terus menerus meningkat tanpa memperdulikan apakah para pelaku bisnis siap atau tidak. Kondisi persaingan yang semakin tajam inilah yang membuat banyak perusahaan tidak dapat menjual barang atau jasa dengan mudah. Dengan melihat kondisi ini, para pelaku bisnis sangat didesak untuk mencari upaya atau strategi dalam memenangkan persaingan dan mencari posisi yang menguntungkan. Satu-satunya cara adalah dengan meningkatkan volume penjualan barang atau jasa.

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan barang atau jasa, suatu perusahaan sering menerapkan kebijakan penjualan kredit, disamping juga kebijakan penjualan tunai atau cash. Kebijakan penjualan kredit yang diterapkan

oleh perusahaan ternyata menghasilkan piutang bagi perusahaan. Masalah piutang yang dihasilkan dari penjualan kredit tersebut juga ternyata tidak bisa diabaikan begitu saja karena resiko yang mungkin dihadapi oleh perusahaan yang berkaitan dengan piutang lebih besar dibandingkan jika perusahaan menjual barang atau jasa secara tunai. Hal ini disebabkan karena piutang yang dihasilkan dari penjualan secara kredit melibatkan pihak debitur yang berada di luar perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu berhati-hati dalam mengelola piutang dan masalah piutang ini perlu mendapat analisis yang cukup dalam.

Piutang merupakan salah satu elemen dalam modal kerja. Dengan kondisi tersebut, maka keadaannya akan selalu berputar. Dalam arti piutang akan tertagih pada suatu waktu tertentu dan kemudian akan muncul lagi akibat penjualan kredit dan begitu seterusnya. Piutang akan tetap muncul selama perusahaan tetap melakukan kegiatan operasinya.

Tingkat perputaran piutang untuk setiap perusahaan juga dipengaruhi oleh periode perputaran piutang. Periode perputaran piutang ini tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang ditetapkan oleh perusahaan dalam syarat pembayaran kredit. Semakin lama syarat pembayaran kredit, maka akan semakin lama pula terikatnya elemen dari modal kerja tersebut dalam piutang dan hal ini berarti bahwa semakin rendah tingkat perputaran piutang dalam satu periode, begitu juga sebaliknya. Semakin cepat periode penagihan piutang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang dan semakin tinggi pula tingkat laba yang akan mampu dihasilkan oleh perusahaan.

Jumlah piutang yang berfluktuasi dan cenderung meningkat ini menjadi masalah bagi perusahaan. Masalah ini disebabkan karena banyaknya pelanggan yang terlambat di dalam pembayaran piutang. Hal ini akan mengakibatkan tingkat perputaran piutang menjadi semakin kecil. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dapat dilihat dari rasio profitabilitasnya yakni membandingkan laba bersih sebelum pajak (Earning Before Interest and Tax) dengan Total Asset dan termasuk di dalamnya jumlah piutang.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul " Pengaruh Perputaran Piutang Usaha Terhadap Profitabilitas ”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dikemukakan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah penelitian ini, yaitu : “ Seberapa besar pengaruh perputaran piutang usaha terhadap profitabilitas ”.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah untuk mengembangkan wawasan pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan, dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perputaran piutang usaha terhadap profitabilitas.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan , yakni untuk memberikan sumbangan pemikiran yang mungkin berguna bagi perusahaan dan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan informasi dalam mengambil keputusan.
2. Bagi pihak lain, yakni sebagai bahan referensi dan sumber informasi bagi penulis lain sebagai bahan acuan dan pembandingan dalam penelitian mengenai objek masalah yang sama di masa mendatang.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Teori - Teori

1. Pengertian Piutang Usaha

Dalam rangka usaha memperbesar volume penjualannya kebanyakan perusahaan menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang langganan dan baru kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian maka piutang (receivables) merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul akibat dari pelaksanaan politik penjualan kredit.

Meskipun piutang bisa terbentuk tidak dengan penjualan kredit, seperti para karyawan yang mengajukan permohonan pinjaman kepada perusahaan, perusahaan lain meminjam uang kepada perusahaan tersebut tanpa ada hubungannya dengan transaksi penjualan. Tetapi dalam penelitian ini, penulis membicarakan piutang dalam perusahaan, piutang merupakan hal yang sangat penting dan memerlukan analisis yang seksama. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Pengertian piutang menurut Lukman Syamsuddin (2004 : 254) adalah sebagai berikut : "Piutang meliputi semua transaksi-transaksi pembelian secara kredit tetapi tidak membutuhkan suatu bentuk catatan atau surat formal yang ditandatangani yang menyatakan kewajiban pihak pembeli kepada pihak

penjual". Sedangkan pengertian piutang yang dikemukakan oleh Muslich (2003:109) adalah sebagai berikut : "Piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umumnya bertujuan untuk memperbesar penjualan. Tetapi di sisi lain, peningkatan piutang juga membutuhkan tambahan pembiayaan, biaya untuk analisis kredit dan penagihan piutang serta kemungkinan piutang yang macet tidak dapat ditagih".

Sistem penjualan tunai akan menyebabkan modal kerja menjadi likuid sedangkan sistem penjualan kredit menyebabkan modal kerja kurang likuid, karena akan menimbulkan piutang sehingga memerlukan waktu jatuh tempo untuk menjadi likuid. Adanya piutang dagang (account receivable) menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya memberikan kemudahan dalam pembayaran.

Seperti yang telah dibahas pada bagian sebelumnya, bahwa kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan akan menghasilkan piutang. Menurut Indriyo Gitosudarmo, Basri (2002 : 81), "Piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit". Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2002 : 19), "Piutang adalah penagihan yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal".

Pos piutang yang terdapat dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar, oleh karena itu perlu mendapat perhatian yang cukup serius agar piutang ini dapat dikelola dengan cara yang seefisien mungkin. "Credit Term " atau persyaratan-persyaratan kredit dari satu jenis usaha ke jenis

usaha lainnya, tetapi untuk perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam jenis usaha yang sama biasanya memberikan atau memperlakukan para langganannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang sama atau tidak terlalu jauh berbeda dengan satu sama lain.

Dalam hal ini masih terdapat pengecualian-kecualian untuk langganannya tertentu baik dalam rangka membantu langganannya tersebut maupun untuk menariknya agar mau menjadi langganannya tetap perusahaan. Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganannya, sangat erat hubungannya dengan persyaratan kredit yang diberikan.

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Investasi Dalam Piutang

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya investasi dalam piutangnya adalah sebagai berikut :

a. Volume penjualan kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

b. Syarat pembayaran bagi penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

a. Ketentuan tentang batas volume penjualan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

b. Kebijakan membayar para pelanggan kredit.

Apabila kebiasaan membayar para pelanggan dari penjualan kredit mundur dari waktu yang dipersyaratkan maka besarnya jumlah piutang semakin besar.

c. Kegiatan penagihan piutang dari pihak perusahaan.

Apabila kegiatan penagihan piutang dari perusahaan bersifat aktif dan penagihan melunasinya maka besarnya jumlah piutang relatif kecil, tetapi apabila kegiatan penagihan piutang bersifat pasif, maka besarnya jumlah piutang relatif besar.

1. Biaya Atas Piutang

Dengan dilaksanakannya penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan piutang maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggulangan risiko, berupa biaya. Biaya yang timbul akibat dari adanya piutang adalah :

1. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (bad debt receivables) terhadap pihak penagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya bad debt atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

2. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.



3. Biaya administrasi

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

4. Biaya sumber dana

Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjaganya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana (weight of cost capital).

c. Variabel-Variabel Penting Dalam Piutang

Ada beberapa variabel penting yang terkait dengan piutang, yaitu :

a. Standar kredit

Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang diberi kredit dan berapa jumlah yang dapat diberikan.

b. Persyaratan kredit

Adapun yang dimaksud dengan persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari para langganan. Menurut Lukman Syamsudin (2004:206), persyaratan kredit meliputi tiga hal yaitu : Potongan tunai, periode potongan tunai, periode kredit.

c. Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang

Kebijakan kredit ditentukan oleh perusahaan yang bersangkutan dan pengumpulan piutang berdasarkan pada umur piutang yang telah ditetapkan sebelumnya.

d. Laporan Keuangan

Laporan keuangan dibuat dengan maksud untuk memberikan gambaran dan laporan kemajuan yang secara periodik dilakukan pihak manajemen perusahaan yang bersangkutan. Dengan kata lain laporan keuangan bertujuan untuk menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Berikut ini terdapat pengertian laporan keuangan dari pendapat beberapa ahli dan pakar akuntansi :

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2007 : 201) mengemukakan bahwa: "Laporan keuangan merupakan output dan hasil dari proses akuntansi yang menjadi bahan informasi bagi para pemakainya sebagai salah satu bahan dalam proses pengambilan keputusan".

Sedangkan menurut Munawir, (2002 : 10) mengemukakan bahwa : "Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi".

Dari beberapa pendapat para ahli dan pakar akuntansi di atas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa laporan keuangan merupakan informasi yang berkaitan tentang posisi atau keadaan keuangan perusahaan pada periode tertentu yang nantinya akan dipakai oleh pemakainya dalam hal pengambilan keputusan.

Laporan keuangan perusahaan terdiri dari beberapa jenis yang menyatakan tentang kegiatan perusahaan. Jenis-jenis tersebut akan menyatakan tentang kondisi dari perusahaan tersebut.

Menurut Kieso, Weygandt, (2007 : 5) yang dialih bahasakan oleh Herman Wibowo menyebutkan tentang jenis-jenis laporan keuangan adalah sebagai berikut : "Laporan keuangan yang sering disajikan adalah neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan ekuitas pemilik atau pemegang saham".

Teori diatas menjabarkan jenis-jenis laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan modal atau laba ditahan, dimana setiap laporan memiliki fungsi yang berbeda-beda namun memiliki keterkaitan satu sama lain.

Berikut penjelasan jenis-jenis laporan keuangan :

1. Neraca merupakan laporan posisi keuangan yang menggambarkan asset, kewajiban, dan modal suatu perusahaan dalam suatu tanggal tertentu. Melalui laporan ini pengguna laporan dapat mengetahui informasi mengenai sifat dan jumlah investasi dalam sumber daya perusahaan, kewajiban kepada kreditur, dan ekuitas pemilik dalam sumber daya bersih. Dengan demikian, neraca dapat membantu meramalkan jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas dimasa depan.

2. Laporan laba rugi merupakan laporan operasi perusahaan selama periode akuntansi yang menyajikan seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil, laba atau rugi perusahaan. Laporan laba rugi membantu pemakai laporan keuangan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam beroperasi, memprediksikan operasi perusahaan dimasa yag akan datang.
3. Laporan modal atau laba ditahan menyajikan peningkatan dan penurunan aktiva bersih perusahaan atau kekayaan perusahaan selama periode yang bersangkutan termasuk keputusan atas kebijakan direksi terhadap para pemilik modal.
4. Laporan arus kas menyajikan informasi yang relevan mengenai penerimaan kas dan penggunaan kas suatu perusahaan selama periode akuntansi. Ikthisar laporan ini terdiri dari laporan arus kas dari aktivitas operasi, laporan arus kas dari aktivitas investasi, dan laporan arus kas dari aktivitas pendanaan (keuangan).

Sedangkan menurut S. Munawir, (2002 : 26) laporan keuangan yang disusun oleh manajemen perusahaan biasanya terdiri dari laporan keuangan sebagai berikut :

1. Neraca merupakan laporan yang menunjukan keadaan keuangan perusahaan pada waktu tertentu. Neraca terdiri dari tiga bagian utama, yaitu aktiva yang terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap, passiva atau hutang dan modal.
2. Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.

3. Laporan perubahan ekuitas merupakan laporan laporan yang menunjukkan sebab-sebab perubahan ekuitas dari jumlah pada awal periode menjadi jumlah tertentu pada akhir periode.
4. Laporan perubahan posisi keuangan, menunjukkan arus dana (kas) dan perubahan dalam komposisi keuangan selama tahun buku yang bersangkutan.

Dari beberapa pendapat para ahli dan pakar akuntansi di atas, maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa jenis-jenis laporan keuangan terdiri dari neraca yang mencerminkan nilai aktiva, hutang dan modal sendiri pada suatu saat tertentu, laporan keuangan laba rugi yang mencerminkan hasil-hasil yang dicapai selama suatu periode tertentu, laporan perubahan ekuitas dan laporan perubahan posisi keuangan (arus kas).

Menurut Kieso, Weygandt, (2007 : 5) menggambarkan laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan arus kas sebagai berikut :

PT. XXX
NERACA
Per ...

AKTIVA		KEWAJIBAN DAN MODAL	
Aktiva Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas	xxx	Wesel Bayar	xxx
Surat-surat Berharga	xxx	Hutang Dagang	<u>xxx</u>
Wesel Tagih	xxx		
Hutang Dagang	<u>xxx</u>		
Total Aktiva Lancar	xxx	Total Kewajiban Lancar	xxx
Investasi Jangka Panjang		Kewajiban Jangka Panjang	
Aktiva Tetap	xxx	Hutang Obligasi	xxx
	<u>xxx</u>		<u>xxx</u>
Total Aktiva Tetap	<u>xxx</u>	Total Kewajiban	xxx
		Modal	<u>xxx</u>
Total aktiva	<u>xxx</u>	Total kewajiban dan modal	<u>xxx</u>

PT. XXX
LAPORAN LABA RUGI
Per ...

Pendapatan jasa	xxx
Pendapatan Sewa	<u>xxx</u>
Total Pendapatan	xxx
Beban :	
Beban Upah	xxx
Beban Sewa	xxx
Beban Perlengkapan	<u>xxx</u>
Beban Rupa-rupa	xxx
Total Beban	(xxx)
Labra Bersih	<u>xxx</u>

PT. XXX
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
Per . . .

Modal, awal bulan		xxx
Laba Bersih	xxx	
Piutang	(xxx)	
Pengambilan/pengurangan Modal		<u>xxx</u>
Modal, akhir bulan		<u>xxx</u>

PT. XXX
LAPORAN ARUS KAS
Per . . .

Arus kas dari aktivitas operasi :		
Kas yang diterima	xxx	
Dikurangi pembayaran kas untuk beban	<u>xxx</u>	
Arus kas dari aktivitas operasi		xxx
Arus kas dari aktivitas investasi :		
Pembayaran kas untuk akuisisi tanah		(xxx)
Arus kas dari aktivitas pendanaan :		
Kas yang diterima	xxx	
Dikurangi penarikan kas	<u>xxx</u>	
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		<u>xxx</u>
Arus kas bersih dan saldo kas		xxx

2. Akuntansi Piutang Usaha

Transaksi yang mempengaruhi piutang usaha merupakan bagian dari siklus pendapatan. Siklus pendapatan tersebut adalah transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari debitur, dan transaksi penghapusan piutang. Transaksi-transaksi tersebut dicatat ke dalam jurnal sebagai berikut :

a. Transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan.

Piutang Usaha Rp. XXX

Penjualan / Pendapatan jasa Rp. XXX

b. Transaksi retur penjualan

Retur penjualan dan pengurangan harga Rp. XXX

Piutang usaha Rp. XXX

c. Transaksi penerimaan kas dari debitur.

Kas Rp. XXX

Piutang usaha Rp. XXX

d. Transaksi penghapusan piutang

Cadangan kerugian piutang Rp. XXX

Piutang usaha Rp. XXX

Secara teori, semua piutang usaha dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa mendatang. Oleh karena piutang usaha berjangka pendek, biasanya ditagih dalam 30 hingga 90 hari, jumlahnya akan relative lebih kecil dari piutangnya.

Sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang disisihkan, piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih yaitu nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti bahwa piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan potongan dagang. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar tidak dapat ditagih lagi.

1. Metode Pencatatan Piutang

Adapun metode pencatatan piutang yang biasa dipakai adalah :

1. Dasar Akrua (Accrual Basis)

Pendapatan diakui pada saat diperoleh barang maupun jasa, tanpa memperhatikan kapan pendapatan itu diterima. Beban diakui dan dicatat pada saat terjadinya tanpa memperhatikan kapan beban tersebut dibayarkan.

2. Dasar Kas (Cash Basis)

Pendapatan dan biaya dicatat pada saat penerimaan dan pengeluaran kas, pengakuan dengan dasar ini mempunyai kelemahan antara pendapatan dan biaya karena ada biaya-biaya yang harus diakui pada periode yang akan datang.

Dalam hal pelanggan tidak mampu untuk melunasi piutangnya, maka yang harus diperhatikan adalah metode untuk menghapus dan menentukan estimasi untuk piutang tidak tertagih.

Metode penghapusan piutang tidak tertagih adalah sebagai berikut :

1. Metode Penyisihan (Allowwance Method)

Metode Penyisihan (Allowwance Method) merupakan suatu estimasi yang dibuat menyangkut perkiraan piutang tidak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Dalam metode ini, jumlah piutang yang diestimasi tidak akan tertagih dicatat dengan mendebit akun beban piutang tidak tertagih dan mengkredit penyisihan piutang tidak tertagih. Beban tersebut akan dilaporkan sebagai beban penjualan atau beban umum dan administrasi, perkiraan penyisihan akan ditunjukkan sebagai

pengurang atas piutang usaha sehingga piutang dilaporkan pada jumlah bersih yang dapat direalisasikan.

• Metode Penghapusan Langsung (Sirect Write Off Method)

Dalam metode ini, jumlah piutang yang dipastikan akan tidak tertagih langsung dihapus dengan mendebit beban piutang tidak tertagih dan mengkredit piutang usaha. Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan akan dihasilkan piutang usaha yang baik, dan kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu ternyata tidak tertagih serta menjadi tidak bernilai. Jika ternyata piutang yang telah dihapus diterima pembayarannya, maka piutang harus ditimbulkan kembali dengan membalik ayat jurnal penghapusan sebelumnya dengan mendebit piutang usaha dan mengkredit beban piutang tidak tertagih untuk menimbulkan kembali akun piutang yang telah dihapus. Kas yang diterima dalam pembayaran jumlah piutang dicatat dengan mendebit kas dan mengkredit piutang usaha.

h. Perlakuan Akuntansi Berdasarkan PSAK

Pernyataan ini dinyatakan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) atas strukturisasi hutang piutang berdasarkan PSAK No.54 (2002 : 1), pelaporan strukturisasi hutang piutang bermasalah bagi kreditur. Pernyataan ini tidak mencakup akuntansi untuk penyisihan piutang, mengatur metode estimasi piutang tidak tertagih.

Adanya banyak transaksi yang terjadi dalam setiap perusahaan memiliki perlakuan akuntansi yang berbeda-beda. Oleh sebab itu, dibutuhkan benar jelas mengenai perlakuan akuntansi terhadap suatu transaksi termasuk akuntansi atas restrukturisasi hutang piutang. Perlakuan akuntansi berisi tentang definisi elemen, penyajian, dan pelaporan restrukturisasi hutang ke dalam laboran.

Dalam Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan (PSAK) No.54, hutang piutang bermasalah dapat terjadi sebelum, pada, atau sesudah tanggal piutang yang tertantum dalam perjanjian, dan akan terdapat rentang waktu keputusan, pengapilan, dan lain-lain dengan pemindahan aset atau pemberian syarat baru, atau terjadinya peristiwa lain yang merupakan pelaksanaan pernyataan ini, tanggal efektif pelaksanaan merupakan pada saat restrukturisasi.

Untuk tujuan pernyataan ini, restrukturisasi hutang piutang bermasalah, karena kondisi debitur. Sebagian contoh restrukturisasi hutang piutang yang tidak merupakan restrukturisasi bermasalah dilakukan bilamana :

- a) Nilai bersih kas, aset lain, atau saham yang akan diterima dalam pelunasan piutangnya paling tidak sama dengan yang dicatat oleh kreditur.
- b) Nilai wajar aset lain, atau saham yang dialihkan oleh debitur dalam penyelesaian penuh paling tidak sama dengan jumlah hutang debitur.
- c) Kreditur mengurangi tingkat bunga efektif hutang piutang penurunan tingkat bunga di pasar pada umumnya.

Debitur menerbitkan surat hutang baru yang diperdagangkan sebagai pengganti hutang yang lama. Hutang baru ini memiliki tingkat bunga efektif di pasar, dengan tanggal jatuh tempo dan tingkat bunga yang sama dengan diterbitkan oleh debitur yang tidak bermasalah.

3. Pengertian Perputaran Piutang Usaha

Piutang sebagai bagian dari modal kerja yang selalu mengalami perputaran. Periode perputaran piutang tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit, sehingga semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama terikatnya modal kerja tersebut dalam piutang dan berarti makin kecil tingkat perputaran piutang dalam satu periode dan sebaliknya, makin pendek syarat pembayaran kredit berarti semakin pendek pula terikatnya modal kerja dalam piutang, sehingga tingkat perputaran piutang dalam satu periode semakin besar.

Menurut Indriyo Gitosudarmo, Basri (2002 : 82), “Perputaran piutang usaha adalah menjelaskan bahwa piutang sebagai bagian dari modal kerja, maka usahanya akan selalu berputar dalam arti piutang itu akan tertagih pada saat tertentu yang timbul dari akibat penjualan kredit”.

Perputaran piutang usaha dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata-rata piutang. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit.

Rumus yang digunakan dalam mengukur dan menilai rata-rata piutang usaha perputaran piutang usaha adalah sebagai berikut :

$$\bullet \text{ Rata-rata Piutang Usaha} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

$$\bullet \text{ Perputaran Piutang Usaha} = \frac{\text{Piutang usaha}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

a. Tingkat perputaran piutang

Tingkat perputaran piutang merupakan perbandingan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang, dan tingkat perputaran ini menggambarkan berapa kali modal yang tertanam.

Tingkat perputaran piutang untuk setiap perusahaan juga dipengaruhi oleh periode perputaran piutang. Periode perputaran piutang ini tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang ditetapkan oleh perusahaan dalam syarat pembayaran kredit.

Semakin lama syarat pembayaran kredit, maka akan semakin lama pula kembalinya elemen dari modal kerja tersebut dalam piutang dan hal ini berarti bahwa semakin rendah tingkat perputaran piutang dalam satu periode, begitu juga kembalinya.

Tingkat perputaran piutang ini banyak dipengaruhi oleh kebijakan perusahaan dalam menetapkan jumlah dan lamanya piutang yang akan diberikan kepada pelanggan. Oleh karena itu, suatu sistem pengelolaan dan pengawasan terhadap piutang sangatlah penting, karena tanpa dilakukannya pengawasan, piutang akan menumpuk menjadi suatu tingkat yang berlebihan dan akan mengakibatkan arus kas akan menurun, dan piutang tak tertagih akan menutupi laba dari penjualan.

b. Skedul Umur Piutang (Aging Schedule)

Skedul umur piutang (Aging Schedule) mengindikasikan akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha, sementara titik awal dalam menentukan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang tersebut. Berikut adalah contoh tabel skedul umur piutang usaha dari PT. "Y".

PT. "Y"
TABEL SKEDUL UMUR PIUTANG

Nama Pelanggan	Saldo (31/12/2011)	s/d 1 Bulan	>1 Bulan s/d 3 Bulan	>3 Bulan s/d 6 Bulan	>6 Bulan s/d 12 Bulan	>12 Bulan
Bapak Joko	3.000	1.500	1.000	500	-	-
Bapak Iwan	7.000	3.000	2.000	-	1.500	500
Bapak Budi	11.000	5.000	3.000	1.000	1.000	1.000
Bapak Rudi	9.000	4.000	3.000	2.000	-	-
Bapak Yusuf	5.000	3.000	1.000	1.000	-	-
Total	35.000	16.500	10.000	4.500	2.500	1.500

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

1). Piutang lancar.

Piutang lancar adalah piutang yang diharapkan tertagihnya dalam 1 tahun atau siklus usaha normal.

2). Piutang tidak lancar.

Piutang tidak lancar adalah tagihan/piutang yang tidak dapat ditagih dalam jangka waktu 1 tahun.

33. Piutang yang dihapuskan.

Piutang yang dihapuskan adalah suatu tagihan yang tidak dapat ditagih lagi dikarenakan pelanggan mengalami kerugian /bangkrut (tidak tertagih).

44. Piutang dicadangkan.

Piutang dicadangkan adalah tagihan yang disisihkan sebelumnya untuk menghindari piutang tidak tertagih.

B. Pengertian Profitabilitas

Pengertian profitabilitas yang dikemukakan Hanafi, M. Mamduh, dan Akmal Fadim (2003:75) sebagai berikut : "Profitabilitas adalah rasio yang melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (profitabilitas)". Sedangkan pengertian profitabilitas menurut Munawir (2002:152) mengemukakan bahwa : "Profitabilitas (Profitability) adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba".

Menurut Brigham, Houston (2006: 107), hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan perusahaan merupakan profitabilitas. Masalah profitabilitas ini penting bagi kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan. Bagi pimpinan perusahaan, profitabilitas dapat digunakan sebagai tolak ukur untuk mengetahui berhasil atau tidaknya perusahaan yang dipimpinnya, sedangkan bagi penanam modal dapat digunakan sebagai tolak ukur prospek modal yang ditanamkan dalam perusahaan tersebut.

Munawir (2002 : 33) menyebutkan bahwa profitabilitas adalah menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode

tertentu. Profitabilitas suatu perusahaan diukur dengan kesuksesan perusahaan dan kemampuan menggunakan aktiva secara produktif, dengan demikian profitabilitas suatu perusahaan dapat diketahui dengan memperbandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau jumlah modal perusahaan tersebut.

Brigham, Houston (2006 : 89), profitabilitas merupakan sekelompok rasio yang memperlihatkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva, dan hutang terhadap hasil operasi.

Dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa profitabilitas merupakan rasio yang mengukur sejauh mana usaha yang dilakukan suatu perusahaan mampu menciptakan hasil kembali dari sejumlah modal dalam jangka waktu tertentu.

Penggunaan rasio profitabilitas dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi dengan tujuan agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu.

Hasil pengukuran tersebut dapat dijadikan alat evaluasi kinerja manajemen, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Jika berhasil mencapai target yang telah ditentukan, mereka dikatakan telah berhasil untuk satu periode atau beberapa periode. Namun, sebaliknya jika gagal atau tidak berhasil mencapai target yang telah ditentukan, ini akan menjadi pelajaran bagi manajemen untuk periode ke depan.

Jumlah keuntungan yang diperoleh secara teratur serta kecenderungan atau trend keuntungan yang meningkat merupakan suatu faktor yang sangat penting

yang perlu mendapatkan perhatian penganalisa di dalam menilai profitabilitas suatu perusahaan. Profitabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal kerja dalam suatu perusahaan dengan membandingkan antara laba dengan modal yang dipergunakan dalam operasi. Oleh karena itu keuntungan yang besar tidak menjamin atau bukan merupakan ukuran bahwa perusahaan profitable, karena bagi manajemen atau pihak lain profitabilitas yang tinggi lebih penting daripada keuntungan yang besar.

Kemampuan perusahaan untuk tetap dapat bersaing dalam kompetisi dengan perusahaan-perusahaan lainnya, menuntut perusahaan untuk dapat meningkatkan profitabilitas.

C. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau seberapa efektif pengelolaan perusahaan oleh manajemen. Terdapat beberapa pengukuran terhadap profitabilitas suatu perusahaan yang masing-masing dihubungkan dengan total aktiva, modal sendiri maupun nilai penjualan yang dicapai.

Rasio profitabilitas yang sering digunakan menurut Syahyunan (2004:83):

1. Gross Profit Margin.

Mengukur efesiensi pengendalian harga pokok (biaya produksi), mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien.

2. Operating Profit Margin.

Mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan.

c. Net Profit Margin.

Mengukur laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan volume penjualan.

d. Return on Investment.

Menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan.

e. Return on Equity.

Mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan.

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan, artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas.

Seperti rasio-rasio lain, rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat yang tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga pihak di luar perusahaan. Tujuan penggunaan rasio profitabilitas antara lain untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu, menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang, dan untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.

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.

Alat ukur yang sering digunakan dalam menilai tingkat profitabilitas perusahaan yaitu :

1. Gross Profit Margin (margin laba kotor)

Dwi Prastowo, Rifka Juliaty (2002 : 91) Gross profit margin merupakan perbandingan antara laba kotor dengan penjualan. Bagi perusahaan dagang dan manufaktur, angka rasio gross profit margin yang rendah menandakan bahwa perusahaan tersebut rawan terhadap perubahan harga, baik harga jual maupun harga pokok. Ini berarti bahwa apabila terjadi perubahan pada harga jual atau harga pokok, perubahan ini akan sangat berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Data gross profit margin dari beberapa periode akan dapat memberikan informasi tentang kecenderungan gross profit margin yang diperoleh dan bila dibandingkan dengan standar rasio akan diketahui apakah margin laba yang diperoleh perusahaan sudah tinggi atau sebaliknya.

2. Operating Profit Margin (Margin Laba Usaha)

Dwi Prastowo, Rifka Juliaty (2002 : 91) mengemukakan bahwa pada rasio ini, angka laba yang digunakan dalam perhitungan adalah yang berasal dari kegiatan usaha pokok perusahaan. Semakin tinggi operating profit margin semakin kurang baik, karena biaya-biaya operasi berarti naik dan gejala ini ada kemungkinan pemborosan.



Rasio ini mencerminkan keuntungan yang diperoleh tanpa mengingat dari mana sumber modal dan menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam melaksanakan operasi sehari-hari. Rasio ini sangat berguna membandingkan antara dua perusahaan atau lebih yang memiliki struktur permodalan yang berbeda atau untuk membandingkan perusahaan yang sama untuk dua periode yang berbeda, karena dengan demikian akan diketahui Return on Investment (ROI) dari perusahaan yang bersangkutan atau dari periode ke periode lainnya.

3. Net Profit Margin (margin laba bersih)

Sofyan Syafri Harahap (2007 : 304) menyebutkan bahwa rasio ini menunjukkan berapa besar presentase pendapatan bersih diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

Kasmir (2009 : 200) menyebutkan bahwa net profit margin merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan.

Jika profit margin suatu perusahaan lebih rendah dari rata-rata industrinya, hal itu dapat disebabkan oleh harga jual perusahaan yang lebih rendah daripada perusahaan pesaing, atau harga pokok penjualan lebih tinggi daripada harga pokok penjualan perusahaan pesaing.

4. Return On Investment (pengembalian investasi)

Analisis Return On Investment (ROI) sudah merupakan teknik analisis yang lazim digunakan oleh perusahaan untuk mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. ROI itu sendiri adalah salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Menurut Sugiyono, Arief (2009 : 80-81), "Return On Investment (ROI) merupakan rasio yang mengukur tingkat pengembalian dari bisnis atas seluruh aset yang ada atau rasio yang menggambarkan efisiensi pada dana yang digunakan dalam perusahaan". Semakin tinggi ROI, berarti perusahaan semakin mampu mendayagunakan aset dengan baik untuk memperoleh keuntungan.

5. Return On Equity (pengembalian ekuitas)

Menurut Kasmir (2009 : 204), "Hasil pengembalian ekuitas atau return on equity atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri". Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini semakin baik, artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat, demikian pula sebaliknya.

Sugiyono, Arief (2009 : 81) mengemukakan bahwa rasio ini mengukur tingkat pengembalian dari bisnis atas seluruh modal yang ada. ROI merupakan salah satu indikator yang digunakan oleh pemegang saham untuk mengukur keberhasilan bisnis yang dijalani.

Salah satu rasio profitabilitas yang sering digunakan dalam penelitian yang berkaitan dengan pengaruh laba terhadap investasi adalah Return on Investment (ROI). Return on Investment (ROI) menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan. Dengan mengetahui rasio ini, akan dapat diketahui apakah perusahaan efisien dalam memanfaatkan aktiva dalam kegiatan operasional perusahaan.

Rasio ini juga memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektifitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan.

D. Return on Investment (ROI)

a. Pengertian Return On Investment (ROI)

Analisis terhadap laporan keuangan suatu perusahaan pada dasarnya karena ingin mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan) dan tingkat resiko atau tingkat kesehatan suatu perusahaan. Untuk mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan) sebuah perusahaan dapat menggunakan rasio Return on investment (ROI).

Analisa Return On Investment (ROI) dalam analisa keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai salah satu teknik analisa keuangan yang bersifat menyeluruh atau komprehensif..

Return On Investment (ROI) itu sendiri adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Untuk lebih jelasnya mengenai hal tersebut, berikut ini penjelasan mengenai Return on Investment (ROI) yang dikemukakan oleh Husnan Suad dan Enny Pudjiastuti (2002 : 74) sebagai berikut : “Return on Investment (ROI) adalah rasio yang mengukur seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan”.

Menurut Mamduh M. Hanafi, MBA dan Abdul Halim, MBA, Akt (2003 : 84), mengemukakan bahwa : “Return On Investment (ROI) adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu”.

D. Return on Investment (ROI)

a. Pengertian Return On Investment (ROI)

Analisis terhadap laporan keuangan suatu perusahaan pada dasarnya karena ingin mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan) dan tingkat resiko atau tingkat kesehatan suatu perusahaan. Untuk mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan) sebuah perusahaan dapat menggunakan rasio Return on investment (ROI).

Analisa Return On Investment (ROI) dalam analisa keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai salah satu teknik analisa keuangan yang bersifat menyeluruh atau komprehensif..

Return On Investment (ROI) itu sendiri adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Untuk lebih jelasnya mengenai hal tersebut, berikut ini penjelasan mengenai Return on Investment (ROI) yang dikemukakan oleh Husnan Suad dan Enny Pudjiastuti (2002 : 74) sebagai berikut : “Return on Investment (ROI) adalah rasio yang mengukur seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan”.

Menurut Mamduh M. Hanafi, MBA dan Abdul Halim, MBA, Akt (2003 : 84), mengemukakan bahwa : “Return On Investment (ROI) adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu”.

Sedangkan menurut Lukman Syamsudin (2002 : 63) mengatakan bahwa :
 “Return on Investment (ROI) adalah merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas dengan menggunakan pengukuran Return on Investment (ROI) merupakan alat untuk mengetahui sejauh mana perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan

Dengan demikian Return On Investment (ROI) menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut.

Analisis yang digunakan didalam perhitungan Return on Investment (ROI) dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Sumber : Lukman Syamsudin (2004:63)

b. Komponen-komponen Return On Investment (ROI)

1. Profit margin

Menurut Husnan Suad dan Enny Pujiastuti (2002:75) mengemukakan bahwa : “Profit margin adalah rasio yang mengukur seberapa banyak keuntungan operasional bisa diperoleh dari setiap rupiah penjualan”.

Profit margin adalah perbandingan antara “net operating income” dengan “net sales”, perbandingannya dinyatakan dalam persentase.

Jadi rasio ini menggambarkan keadaan operasi perusahaan, dimana semakin besar profit margin sebuah perusahaan maka semakin baik pula keadaan operasi perusahaan.

2. Turnover of operating assets (tingkat perputaran aktiva usaha)

Menurut Husnan Suad dan Enny Pujiastuti (2002:75) mengemukakan bahwa : “Perputaran aktiva adalah rasio yang mengukur seberapa banyak penjualan bisa diciptakan dari setiap rupiah aktiva yang dimiliki”.

Rasio ini menghitung efektivitas penggunaan total aktiva, semakin besar rasio ini menunjukkan bahwa manajemen perusahaan dapat dikatakan baik. Sebaliknya apabila rasio ini rendah maka manajemen perusahaan kurang baik dan manajemen perusahaan harus mengevaluasi strategi, pemasarannya maupun pengeluaran modalnya.



Menurut Mamduh M. Hanafi, MBA, dan Abdul Halim, MBA, Ak (2003:90), untuk meningkatkan Return on Investment (ROI) sebuah perusahaan, maka perusahaan harus mampu memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Perusahaan harus meningkatkan/menaikkan profit margin dan mempertahankan perputaran aktiva.
2. Perusahaan harus meningkatkan/menaikkan perputaran aktiva dan mempertahankan profit margin.
3. Perusahaan harus meningkatkan/menaikkan profit margin dan perputaran aktiva secara bersamaan.

c. Hubungan Return On Investment (ROI) Dengan Piutang

Return On Investment (ROI) adalah rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan semua aktiva yang dimiliki oleh perusahaan.

Piutang adalah aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dan termasuk dalam komponen aktiva lancar. Hubungan Return On Investment (ROI) dengan piutang adalah bahwa piutang akan tetap muncul selama perusahaan tetap melakukan kegiatan operasinya, tujuan utama berdirinya setiap badan usaha adalah untuk memperoleh laba, serta alat ukur atau rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba tersebut salah satunya adalah dengan menggunakan rasio Return On Investment (ROI).

4. Data Piutang Usaha Dan Data Rata-Rata Piutang Usaha Perusahaan

Sehubungan dengan kepentingan perhitungan perputaran piutang usaha perusahaan, dibawah ini penulis sajikan data piutang usaha dan data rata-rata piutang usaha perusahaan untuk periode tahun 2009 s/d 2011.

Tabel 4.1
Data Piutang Usaha

No	Bulan	Tahun		
		2009	2010	2011
1	Januari	10,285,283,401	10,016,971,267	11,194,262,356
2	Februari	11,105,991,886	12,025,039,063	12,072,154,498
3	Maret	10,581,349,382	11,595,460,975	10,572,441,054
4	April	11,874,601,836	11,775,155,758	13,327,605,067
5	Mei	12,714,536,101	10,920,202,889	12,474,124,618
6	Juni	11,095,129,789	13,930,348,451	13,237,722,269
7	Juli	10,411,406,165	12,980,297,186	12,432,819,804
8	Agustus	12,898,743,147	11,234,754,951	11,666,552,506
9	September	10,509,296,963	10,232,358,205	12,951,247,227
10	Oktober	10,330,742,356	12,026,824,866	11,983,781,022
11	November	11,756,961,170	10,316,450,737	11,247,237,847
12	Desember	12,536,436,446	11,016,971,267	12,024,608,620
	Total	136,100,478,642	138,070,835,615	145,184,556,888

Tabel 4.2
Rata-Rata Piutang Usaha

No	Bulan	Tahun		
		2009	2010	2011
1	Januari	16,937,351,216	18,965,803,073	19,844,464,967
2	Februari	20,907,730,422	17,203,537,440	20,826,863,160
3	Maret	16,261,715,369	20,235,827,802	20,536,247,495
4	April	18,658,484,471	19,270,211,052	18,352,756,254
5	Mei	19,699,997,335	17,271,019,209	19,984,153,967
6	Juni	18,020,760,852	20,295,454,315	17,554,999,225
7	Juli	20,096,298,285	18,152,750,329	20,096,693,042
8	Agustus	20,764,133,560	20,345,283,684	16,262,273,820
9	September	17,235,375,626	18,392,288,107	19,696,933,140
10	Oktober	19,519,041,019	19,378,599,065	17,564,447,130
11	November	18,887,489,929	19,684,873,290	18,132,508,530
12	Desember	18,149,418,206	20,181,150,595	20,654,086,490
	Total	225,137,796,290	229,376,797,961	229,506,427,220

5. Data Laba Bersih Dan Data Total Aktiva Perusahaan

Sehubungan dengan kepentingan perhitungan Return on Investment (ROI) perusahaan, dibawah ini penulis sajikan data laba bersih dan data total aktiva perusahaan untuk periode tahun 2009 s/d 2011.

Tabel 5.1
Data Laba Bersih

No	Bulan	Tahun		
		2009	2010	2011
1	Januari	2,201,855,625	2,465,550,790	2,579,780,450
2	Februari	2,718,040,950	2,236,458,865	2,707,491,241
3	Maret	2,400,252,010	3,020,063,175	3,002,409,120
4	April	2,798,770,560	2,890,535,625	2,748,860,425
5	Mei	2,954,986,650	2,590,645,871	2,997,620,080
6	Juni	3,063,538,340	3,450,220,256	2,984,357,865
7	Juli	3,416,370,700	3,085,960,568	3,416,436,919
8	Agustus	2,699,337,382	2,630,876,869	2,114,090,697
9	September	2,240,598,631	2,390,986,454	2,560,600,306
10	Oktober	2,927,855,153	2,906,782,860	2,634,665,050
11	November	3,085,401,065	3,440,706,601	3,511,186,703
12	Desember	2,722,415,701	3,027,162,560	2,685,081,254
	Total	33,229,422,767	34,135,950,494	33,942,580,110

Tabel 5.2
Data Total Aktiva

No	Bulan	Tahun		
		2009	2010	2011
1	Januari	10,285,283,401	10,016,971,267	11,194,262,356
2	Februari	11,105,991,886	12,025,039,063	12,072,154,498
3	Maret	10,581,349,382	11,595,460,975	10,572,441,054
4	April	11,874,601,836	11,775,155,758	13,327,605,067
5	Mei	12,714,536,101	10,920,202,889	12,474,124,618
6	Juni	11,095,129,789	13,930,348,451	13,237,722,269
7	Juli	10,411,406,165	12,980,297,186	12,432,819,804
8	Agustus	12,898,743,147	11,234,754,951	11,666,552,506
9	September	10,509,296,963	10,232,358,205	12,951,247,227
10	Oktober	10,330,742,356	12,026,824,866	11,983,781,022
11	November	11,756,961,170	10,316,450,737	11,247,237,847
12	Desember	12,536,436,446	11,016,971,267	12,024,608,620
	Total	136,100,478,642	138,070,835,615	145,184,556,888

BAB III PEMBAHASAN

Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan data hasil penelitian sehubungan dengan data piutang usaha, rata-rata piutang usaha, laba bersih dan total aktiva perusahaan untuk periode 2009 s/d 2012, penulis selanjutnya akan menganalisa pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas (yang diwakili dengan return on investment). Sebelum menganalisa pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas (yang diwakili dengan return on investment), terlebih dahulu menghitung rasio perputaran piutang dan return on investment perusahaan berdasarkan data yang telah ada. Hasil dari perhitungan tersebut penulis sajikan pada tabel – tabel dibawah ini.

Tabel 1.1
Rasio Perputaran Piutang

No	Bulan	Tahun		
		2009	2010	2011
1	Januari	0.61	0.53	0.56
2	Februari	0.53	0.70	0.58
3	Maret	0.65	0.57	0.51
4	April	0.64	0.61	0.73
5	Mei	0.65	0.63	0.62
6	Juni	0.62	0.69	0.75
7	Juli	0.52	0.72	0.62
8	Agustus	0.62	0.55	0.72
9	September	0.61	0.56	0.66
10	Oktober	0.53	0.62	0.68
11	November	0.62	0.52	0.62
12	Desember	0.69	0.55	0.58
	Total	0.60	0.60	0.63

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Perputaran piutang yang terjadi pada tahun 2009, 2010, dan 2011 berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan. Pengaruh positif yang ada tersebut sangat signifikan karena nilai pengaruh yang ada pada tahun 2009, 2010 dan 2011 lebih dari 50 %. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi perputaran piutang yang terjadi maka profitabilitas yang akan dicapai perusahaan akan semakin tinggi pula.

B. Saran

Dari kesimpulan yang dikemukakan diatas maka penulis memberikan saran yang mungkin akan bermanfaat bagi perusahaan yaitu harus meningkatkan profitabilitas perusahaan melalui perputaran piutang. Hal ini mengharuskan adanya pengawasan yang ketat terhadap piutang perusahaan, baik melalui usaha penagihan maupun dengan penjadwalan umur piutang. Dengan demikian, diharapkan trend positif terhadap pertumbuhan profitabilitas perusahaan akan semakin meningkat untuk tahun – tahun berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Besterfield, Dale, 2003. *Total Quality Manajemen*, Third Edition, Pearson, New Jersey.
- Carter, William K. And Milton F. Usry, 2002. *Cost Accounting*, 13th edition, Thomson Learning, New York.
- Gryna, Frank M, 2001. *Qualiti Planing and Analisis*. Fourth Edition, Mc Graw Hill, Singapure.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen, 2001. *Manajemen Biaya; Akuntansi dan Pengendalian*, Second Edition, McGraw-Hill, New York.
- Mulyadi, 2005, *Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, UPP-AMP YKPN, Yokyakarta*
- Purnama, Nursya'bani, 2006. *Manajemen Kualitas: Perspektif Global*. Cetakan pertama, Ekonisia, Yogyakarta
- Parulian.T, Agustiono. 2009. *Panduan Praktis Pratikum SPSS Basic Levwl*. UMA Fakultas Ekonomi.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Samryn, L. M, 2001. *Akuntansi Manajemen: Suatu Pengantar*, Edisi Pertama, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiono, 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Ketujuh, Alfabeta, Bandung.
- Tjiptono, Fandy Anastasia Diana, 2003. *Total Quality Managemen*. Edisi Reevisi, Andi Offset, Yogyakarta
- Tim Penyusun ,2008, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area-Medan.
- Umar, Husein, 2001. *Riset Akuntansi: Metode Riset Sebagai Cara Penelitian Ilmiah*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- <http://pps.unud.ac.id/thesis/unud-189-1361812911-bab%20ii.pdf>