

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Persediaan

1. Pengertian Persediaan

Persediaan (*inventory*) adalah suatu istilah umum yang menunjukkan segala sesuatu atau sumber daya perusahaan yang disimpan dalam antisipasi pemenuhan permintaan.

Menurut Iman Santoso (2007:239) “Persediaan adalah aktiva yang ditujukan untuk dijual atau diproses lebih lanjut untuk menjadi barang jadi dan kemudian dijual sebagai kegiatan utama perusahaan”. Menurut Nurzaimah dan Syahrul (2010:43) “Persediaan adalah aktiva perusahaan yang dimiliki dengan tujuan untuk dijual kembali dalam kegiatan normal perusahaan atau akan digunakan/dikonsumsi dalam produksi barang yang akan dijual”.

Pengertian persediaan menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no.14 tahun 2008 adalah sebagai berikut :

Persediaan adalah aktiva :

- a. Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal
- b. Dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan, atau
- c. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplier*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Sedangkan menurut Stice dan Skousen (2005:654) bahwa:

Persediaan (atau persediaan barang dagang) secara umum ditujukan untuk barang-barang yang dimiliki perusahaan dagang, baik berupa usaha grosir maupun ritel, ketika barang-barang tersebut telah dibeli dan ada kondisi siap untuk dijual. Kata bahan baku (*raw material*), barang dalam proses (*work in process*), dan barang jadi (*finished good*) untuk dijual ditujukan untuk persediaan diperusahaan manufaktur.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa persediaan merupakan suatu kekayaan yang dimiliki perusahaan yang berupa barang baku/mentah, barang dalam proses, dan barang yang siap dipasarkan (barang jadi) dalam kegiatan normal perusahaan.

Persediaan memiliki peran yang sangat penting bagi perusahaan. Dikatakan demikian karena persediaan berperan untuk mempertahankan stabilitas operasional perusahaan dan menentukan tingkat keuntungan perusahaan. Jika persediaan dikelola dengan baik maka proses produksi maupun penjualan akan berjalan dengan lancar dan pesanan pembelian dapat terpenuhi sedangkan jika penanganan persediaan tidak dilaksanakan dengan baik maka akan mengakibatkan resiko terganggunya proses produksi atau tidak terpenuhinya pesanan pembelian yang dapat merugikan perusahaan.

2. Peranan Tingkat Perputaran Persediaan

Masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan merupakan masalah yang penting bagi perusahaan, karena

persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan.

Sjahrial (2007:189), juga menyatakan bahwa “Sebaliknya investasi pada persediaan yang terlalu kecil akan mengakibatkan kekurangan bahan baku sehingga kapasitas produksi tidak penuh yang pada akhirnya yang mengakibatkan biaya produksi rata-rata menjadi tinggi”. Hal ini juga menyebabkan menurunnya keuntungan perusahaan.

Kasmir (2010:180), mengartikan bahwa “Perputaran persediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun, semakin kecil rasio ini, semakin jelek begitu juga sebaliknya”.

Jika perusahaan terlalu rendah atau turun tingkat perputaran persediannya, mungkin perusahaan tersebut tidak bisa menjual semua persediannya sebelum barang tersebut menjadi rusak atau kadaluarsa (untuk makanan). Perusahaan juga akan dikenakan biaya tambahan sewa gedung untuk penyimpanan dan biaya asuransi yang akan berdampak negatif bagi profitabilitas.

Di sisi lain, jika perusahaan terlalu tinggi atau naik tingkat perputaran persediannya, mungkin perusahaan tidak akan mampu memenuhi permintaan penjualan untuk pelanggan dan bisa membahayakan kehilangan pelanggan ke pesaing yang dapat memberikan produk yang lebih, juga tidak dapat mengirimkan produk tepat waktu untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

3. Perputaran Persediaan

Untuk mempercepat pengembalian kas melalui penjualan maka diperlukan suatu perputaran persediaan yang baik. Pada prinsipnya perputaran persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan.

Besarnya hasil perhitungan perputaran persediaan menunjukkan tingkat kecepatan perputaran persediaan menjadi kas atau piutang dagang. Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan tersebut ganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin rendah.

Menurut Kasmir (2010:180) “Perputaran persediaan mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam satu periode”. Perputaran persediaan dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata – rata persediaan}}$$

Atau

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata – rata persediaan}}$$

Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan *likuid* persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak persediaan yang menumpuk.

B. Piutang Usaha

1. Pengertian Piutang Usaha

Pada umumnya, perusahaan-perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak barang atau jasa. Piutang yang dihasilkan dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha. Istilah piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang tersebut biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

Menurut Nainggolan (2014:276) “Piutang usaha adalah janji lisan dari pelanggan (*customer*) untuk membayar sejumlah kas pada masa depan, atas barang dan atau jasa yang diserahkan / dijual kepadanya”. Sedangkan menurut Nurzaimah dan Rambe (2010:27) menyatakan bahwa “Piutang usaha adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang diberikan sebagai bagian dari operasi normal perusahaan”. Dengan kata lain, transaksi yang pasti menimbulkan piutang usaha adalah penjualan dengan kredit kepada pelanggan. Jumlah piutang usaha kepada pelanggan, dicatat dalam akun piutang usaha (*account receivable*). Dalam penjualan

dengan kredit, kesepakatan yang paling umum adalah bahwa piutang usaha akan dapat ditagih dalam jangka waktu 30 atau 60 hari, sejak tanggal penjualan. Oleh karena itu, piutang usaha selalu dikelompokkan dan disajikan sebagai aset lancar dalam neraca.

2. Metode Akuntansi Untuk Piutang Usaha Tak Tertagih

Ketika penjualan kredit dilakukan, perusahaan tidak dapat mengetahui pelanggan mana yang tidak akan mampu membayar, baik sebagian, atau mungkin juga seluruh utangnya. Karena kalau hal ini diketahui, tentu barang tidak akan dijual kepadanya dengan kredit. Perusahaan juga tidak mengetahui, kapan pelanggan tidak mampu membayar. Oleh karena itu, perusahaan yang menjual dengan kredit, dapat menunggu sampai tiba waktunya, ketika benar-benar diketahui pelanggan mana yang tidak bayar kemudian menghapuskan piutang dari pembukuan, atau perusahaan dapat mengestimasi berapa jumlah piutang yang mungkin tidak tertagih, sebelum ada kepastian kapan dan pelanggan mana yang benar-benar tidak mampu membayar. Untuk mencatat piutang tak tertagih ada dua metode yang ditawarkan, yaitu Metode Penghapusan Langsung (*direct write off method*) dan Metode Penyisihan (*allowance method*).

a. Metode Penghapusan Langsung

Menurut Rudianto (2012:214) metode penghapusan langsung yaitu “Metode penghapusan piutang dengan cara menunggu sampai diperoleh

kepastian bahwa piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih, tanpa perlu dibuat estimasinya”.

Jurnal metode penghapusan langsung piutang tak tertagih sebagai berikut:

Tabel II.1
Jurnal Metode Penghapusan Langsung

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
	Beban piutang tak tertagih	xxx	
	Piutang usaha		xxx

b. Metode Penyisihan

Sebagian besar perusahaan menggunakan metode penyisihan (*allowance method*) untuk mengukur piutang tidak tertagih. Konsep kuncinya adalah mencatat beban piutang tak tertagih dalam periode yang sama dengan pendapatan penjualan. Perusahaan tidak menunggu untuk melihat pelanggan mana yang tidak mampu membayar. Sebaliknya, perusahaan mencatat beban berdasarkan estimasi yang dikembangkan dari pengalaman masa lalu.

Menurut Horngren dan Harrison (2007:440) “Penyisihan adalah jumlah yang diperkirakan perusahaan tidak dapat ditagih”. Dengan mengurangi penyisihan terhadap piutang usaha akan dihasilkan jumlah bersih yang diharapkan dapat ditagih. Metode penyisihan ini pun menawarkan dua pendekatan dalam menaksir piutang tidak tertagih, yaitu:

1) Persentase Penjualan

Dalam menggunakan pendekatan ini, besarnya persentase tidak tertagih dari penjualan kredit, umumnya dilakukan dengan mengamati hubungan penjualan kredit dengan jumlah piutang tidak tertagih pada masa yang lalu. Metode ini juga disebut pendekatan laporan laba-rugi karena berfokus pada jumlah beban. Berikut contoh penyisihan piutang dengan pendekatan persentase penjualan sebagai berikut:

Tabel II.2
Perhitungan Pendekatan Persentase Penjualan

Tahun	Penjualan kredit (1)	Piutang Tidak Tertagih (2)	Persentase tidak tertagih (² / ₁)
1	\$80,000	\$1,000	1.25%
2	\$90,000	\$1,215	1.35%
3	\$110,000	\$1,705	1.55%
Total	\$280,000	\$3,920	1.40%

Sumber: Nainggolan.2014:281

2) Umur Piutang Usaha

Pendekatan lain untuk mengestimasi piutang tak tertagih adalah metode umur piutang usaha (*aging of account method*). Metode ini juga disebut pendekatan neraca karena berfokus pada piutang usaha.

Menurut Nainggolan (2014:282) titik awal menentukan umur piutang adalah dihitung mulai tanggal penjualan, kemudian jatuh

tempo piutang, sampai dengan tanggal analisis umur piutang dilakukan. Artinya jumlah berapa hari (berapa hari umur) piutang dihitung mulai tanggal jatuh tempo, sampai dengan tanggal dimana analisa umur piutang dilakukan.

Berikut adalah probabilitas ketidak tertagihan piutang dan contoh perhitungan analisa umur piutang, yaitu:

Tabel II.3
Probabilitas Ketidak tertagihan Piutang Usaha

Interval umur	Probabilitas ketidak tertagihan
Piutang belum jatuh tempo	1%
Telah jatuh tempo antara 1-30 hari	5%
Telah jatuh tempo antara 31-60 hari	10%
Telah jatuh tempo antara 61-90 hari	20%
Telah jatuh tempo antara 90-180 hari	40%
Telah jatuh tempo >180	70%

Sumber: Nainggolan.2014:282

Tabel II.4
PT.RR
Analisis Umur Piutang

Nama pelanggan	Saldo	Belum jatuh tempo	Hari setelah jatuh tempo				
			1-30	31-60	61-90	91-180	>181
CV Serasi	150.000	100.000		50.000			
CV Sejati	90.000				90.000		
Fa Sejahtera	200.000	200.000					
UD Maxi	60.000					60.000	
UD Midi	120.000		120.000				
UD Maju	30.000						30.000
Total	650.000	300.000	120.000	50.000		60.000	30.000
%tak tertagih		1%	5%	10%	20%	40%	70%
Taksiran tidak tertagih	Rp 77.000	3.000	6.000	5.000	18.000	24.000	21.000

Sumber: Nainggolan.2014:283

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

Menurut Bambang Riyanto (dalam Nirwanto Putro:2014), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah sebagai berikut:

a. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar

jumlah piutang, berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

b. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang ketat antara lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi *plafond* yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan kedalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

d. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakannya secara pasif.

e. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period* dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

4. Perputaran Piutang

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Dimana perputaran piutang digunakan untuk mengukur berapa kali rata-rata piutang dapat tertagih selama satu periode. Makin cepat perputaran makin baik kondisi keuangan perusahaan. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Menurut Warren et. al (2008:371) “Perputaran piutang usaha (*account receivable turnover*) mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Sedangkan Rahardjo (2009:114) mendefinisikan “Rasio perputaran piutang adalah perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama satu

tahun dengan jumlah rata-rata piutang (bila jumlah penjualan kredit tidak tersedia, biasanya digunakan jumlah penjualan)”).

Perhitungan perputaran piutang adalah sebagai berikut:

$$\text{Rata – rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

$$\text{Perputaran piutang usaha} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang usaha rata – rata}}$$

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektivan pengelolaan piutang karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya.

C. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan bagaimana kemampuan perusahaan menggunakan seluruh sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Tingkat profitabilitas dapat diketahui dengan menggunakan rasio profitabilitas. Menurut Harahap (2011:300), “Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut”.

Dalam suatu perusahaan pada umumnya masalah profitabilitas lebih penting dari pada laba, karena laba yang besar bukan ukuran perusahaan lebih bekerja efisien. Efisiensi perusahaan dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan modal yang menghasilkan laba tersebut atau dengan menghitung profitabilitasnya. Ada enam jenis rasio yang dipakai untuk mengukur profitabilitas perusahaan, antara lain:

1. Rasio Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

Rasio margin laba kotor diperoleh dengan membandingkan laba kotor dengan penjualan bersih. Rasio margin laba kotor menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengendalikan harga pokok atau biaya produksi dan pajak.

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Gross profit}}{\text{Net sales}}$$

2. Rasio Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Rasio margin laba bersih diperoleh dengan membandingkan laba bersih dengan penjualan bersih.

$$\text{Net profit margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan bersih}}$$

3. Rasio *Return On Assets* (ROA)

Rasio pengembalian aktiva yaitu membandingkan laba bersih operasi perusahaan dengan total aktiva.

$$ROA = \frac{\text{Earning After Interest and Tax}}{\text{Total assets}}$$

4. Rasio *Return On Equity* (ROE)

Rasio pengembalian atas ekuitas merupakan perbandingan antara laba bersih dengan ekuitas.

$$ROE = \frac{\text{Earning After Interest and Tax}}{\text{Total equity}}$$

5. *Earning Per Share* (EPS)

EPS merupakan ukuran investor dalam menghitung profitabilitas dengan dasar saham yang dimiliki.

$$EPS = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Jumlah saham yang berlaku}}$$

6. *Basic Earning Power* (BEP)

BEP menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva.

$$BEP = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{Jumlah aktiva}}$$

Dalam mengukur profitabilitas dalam penelitian ini, peneliti menggunakan rasio *Return On Assets* (ROA) yang dapat dicapai dari tiap periode. Piutang dan persediaan merupakan unsur aktiva yang akan mempengaruhi pengembalian aktiva. Rasio ROA dipakai untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan pada satu

periode tertentu. Rasio ini diperoleh dengan cara membagi laba setelah bunga dan pajak dengan total aktiva perusahaan.

Return on assets merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuangan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan. Kita dapat menilai apakah perusahaan telah efisien dalam menggunakan aktivanya dalam kegiatan operasional untuk menghasilkan keuntungan dengan menghitung ROA perusahaan tersebut. Rumus untuk menghitung ROA menurut Kasmir (2011:202) adalah:

$$ROA = \frac{\text{Earning after interest and tax}}{\text{Total assets}}$$

D. Hubungan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Waren et al (2005:452) menyatakan bahwa:

Persediaan merupakan salah satu pos modal kerja yang cukup penting karena kebanyakan modal usaha berasal dari persediaan. Persediaan merupakan bagian aktiva lancar yang cukup besar. Persediaan merupakan investasi yang dibuat untuk tujuan memperoleh pengembalian melalui penjualan kepada pelanggan. Untuk mempercepat pengembalian kas melalui penjualan maka diperlukan suatu perputaran persediaan yang baik. Sebaliknya, perputaran persediaan yang kurang baik sehingga persediaannya akan menumpuk, perusahaan akan dihadapkan pada biaya penyimpanan, asuransi dan pajak properti yang cukup besar.

Hubungan perputaran persediaan terhadap profitabilitas menurut Hongren et al (2007:250) adalah sebagai berikut:

Perputaran persediaan mengukur kecepatan rata-rata persediaan bergerak keluar dari perusahaan. Semakin cepat persediaan diubah menjadi barang

dagang yang nantinya akan dijual oleh perusahaan maka akan semakin tinggi pula tinggi profitabilitasnya. Semakin tinggi tingkat profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan maka akan semakin baik bagi kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Perusahaan manufaktur selalu berhubungan dengan persediaan karena kegiatan produksi yang dilakukan selalu membutuhkan adanya barang yang siapdigunakan sepanjang waktu. Perputaran persediaan perlu diperhatikan untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghabiskan persediaan dalam proses produksinya. Hal ini dikarenakan semakin lama periode perputaran persediaan, maka semakin banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk menjaga agar persediaan digudang tetap baik sehingga diperlukan adanya tingkat perputaran persediaan yang tinggi untuk mengurangi biaya yang timbul karena kelebihan persediaan.

Dilihat dari segi biaya, apabila perputaran persediaan semakin lama, maka persediaan menumpuk, semakin banyak biaya yang dikeluarkan untuk pemeliharaan semakin tinggi hal ini akan semakin memperkecil laba. Karena laba merupakan hasil dari pendapatan dikurangi biaya. Sehingga semakin besar biaya yang harus ditanggung perusahaan, semakin kecil laba yang akan didapat.

E. Hubungan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas

Teori penghubung mengenai hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas menurut Riyanto (2008:85) adalah “Makin besarnya jumlah perputaran piutang berarti semakin besar resikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga akan memperbesar profitabilitas”.

Piutang merupakan aktiva lancar, dimana dalam menentukan jumlah atau tingkat aktiva lancar pihak manajemen harus mempertimbangkan keuntungan dan kelebihan antara profitabilitas dan resiko, jika sebuah perusahaan dapat mengelola aktiva lancarnya dengan lebih efisien sehingga beroperasi dengan investasi yang lebih kecil pada modal kerja, maka hal ini akan meningkatkan profitabilitas karena piutang perusahaan akan mengakibatkan penerimaan kas pada masa mendatang.

Syamsuddin (2009:49) mengatakan:

Semakin tinggi *account receivable turnover* suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya. *Account receivable turnover* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Tetapi kebijaksanaan seperti ini sulit diterapkan, karena dengan semakin ketatnya kebijaksanaan penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun, sehingga hal tersebut bukannya membawa kebaikan bagi perusahaan bahkan sebaliknya.

Jadi dalam hal ini, akan lebih baik jika perusahaan tetap menjaga stabilitas perputaran piutangnya.

F. Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah hasil penelitian sebelumnya yang menjadi pertimbangan dan acuan bagi penulis, yaitu sebagai berikut:

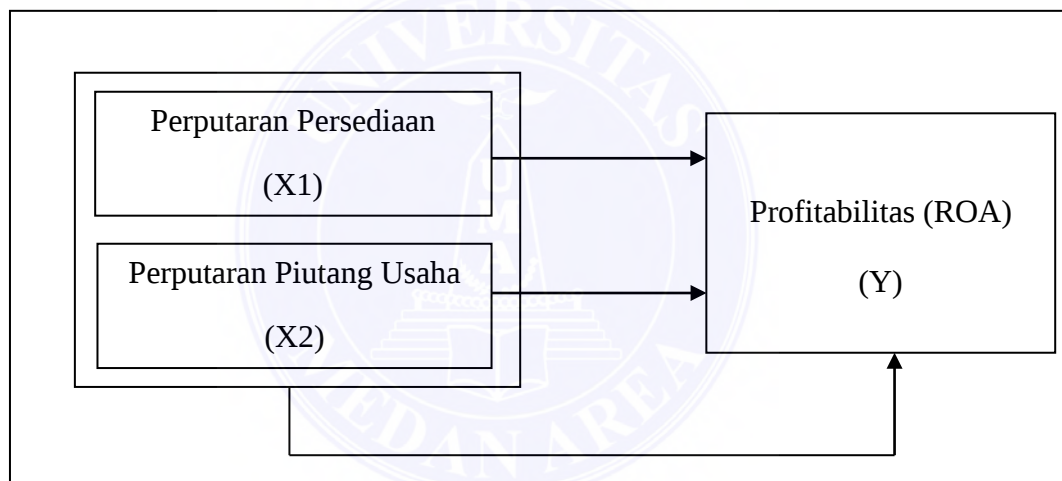
Tabel II.5
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Dan Tahun Penelitian	Judul penelitian	Hasil penelitian
1	Muhammad Tejo Suminar (2014)	Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI.	Berdasarkan hasil uji t, perputaran persediaan mempunyai pengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA atau ROE), perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran kas berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Hasil uji simultan perputaran persediaan, piutang dan kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Hasil uji determinasi menunjukkan hubungan antar variabel bebas masih lemah.
2	Rina Yuliani (2014)	Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan PT.Unilever Indonesia Tbk.	Perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA).
3	Esther Theresia O.S (2009)	Pengaruh perputaran piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap rentabilitas pada perusahaan otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sedangkan perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan secara simultan perputaran piutang usaha dan perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas.

G. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual ini pada dasarnya menggambarkan prosedur mencapai kesimpulan-kesimpulan yang sevalid mungkin mengenai pengaruh atau hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat pada penelitian tersebut.

Melalui penelitian ini maka dapat dilihat masalah yang diteliti pada masing-masing variabel, baik variabel x maupun variabel y dengan desain sebagai berikut:



Gambar II.1
Kerangka Konseptual

H. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2008:93) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian”. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Hipotesis dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah

yang dikemukakan sebelumnya dan tujuan yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

- H_1 : Perputaran persediaan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.
- H_2 : Perputaran piutang usaha berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.
- H_3 : Perputaran persediaan dan Perputaran piutang secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

