

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Teori-teori

1. Pengertian dan jenis laporan keuangan

a. Pengertian laporan keuangan

Menurut Kasmir (2010:7) “laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”, sedangkan menurut Munawir (2012:2) mengartikan laporan keuangan adalah “hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut”. Laporan keuangan (biasanya dalam bentuk neraca dan laporan laba-rugi) berisi informasi tentang prestasi perusahaan dimasa lampau dan dapat memberikan petunjuk untuk penetapan kebijakan manajemen dimasa yang akan datang.

Laporan keuangan merupakan dokumen yang memberikan informasi kepada para pemegang saham dan disusun menurut aturan-aturan tertentu dari Prinsip-Prinsip Akuntansi Indonesia. Menurut Khasmir (2008:10) tujuan dari laporan keuangan adalah “untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu”.

b. Jenis Rasio Keuangan.

Menurut Rahardjo (2010:104) rasio keuangan perusahaan diklasifikasikan menjadi lima kelompok, yaitu :

1. Rasio Likuiditas (*liquidity ratios*), yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek.
2. Rasio Solvabilitas (*leverage* atau *solvency ratios*), yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Rasio Aktivitas (*activity ratios*), yang menunjukkan tingkat efektifitas penggunaan aktiva atau kekayaan perusahaan.
4. Rasio Profitabilitas dan Rentabilitas (*profitability ratios*), yang menunjukkan tingkat imbalan atau perolehan (keuntungan) dibanding penjualan atau aktiva.
5. Rasio Investasi (*investment ratios*), yang menunjukkan rasio investasi dalam surat berharga atau efek, khususnya saham dan obligasi.

B. PIUTANG

1. Pengertian piutang

Definisi piutang menurut Bambang Riyanto (2010) bahwa piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja. Makin besar jumlah piutang suatu perusahaan, maka semakin besar resiko tetapi sejalan dengan itu juga dapat memperbesar profitabilitas.

Menurut Al Haryono Jusup (2010:52) Pada umumnya, piutang timbul Karena adanya transaksi penjualan.

Menurut Kasmir (2012:247) perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputaran dalam satu periode.

Menurut Bambang Riyanto (2010:90) perputaran piutang merupakan periode terkaitnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayaran.

2. Jenis-Jenis Piutang

Pada umumnya piutang bersumber dari kegiatan operasi normal perusahaan yaitu penjualan kredit atas barang dan jasa kepada lain, tetapi selain itu masih banyak sumber-sumber yang dapat menimbulkan piutang. Piutang juga disebut tagihan.

Dalam praktek, jenis-jenis piutang terdiri dari:

a. Piutang Usaha

jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam jangka waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan piutang usaha akan berkurang disebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar (Current Asset)

b. Piutang wesel (Notes Receivable)

tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan baik melalui pembelian barang dan jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada

perusahaan (selaku pihak yang dihutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakatin. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau prome (promissory note). Bagi pihak yang berjanji untuk membayar (Dalam hal ini adalah pembuat wesel). Instrument kreditnya dinamakan wesel bayar, yang tidak lain akan dicatat sebagai utang wesel. Sedangkan bagi pihak yang dijanjikan untuk menerima pembayaran instrumennya dinamakan wesel tagih, yang akan dicatat dalam pembukuan sebagai utang wesel.

Piutang wesel yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, sedangkan piutang wesel yang timbul dari transaksi memberikan pinjaman sejumlah uang kepada debitur akan dilaporkan dalam neraca kreditur sebagai aktiva lancar ataupun aktiva tidak lancar, tergantung pada lamanya jangka waktu pinjaman. Piutang wesel yang bersifat lancar sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, merupakan pengganti dari piutang lancar yang belum juga diterima pembayarannya hingga batas waktu kredi berakhir.

c. Piutang lain-lain (Other Receivable)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasi dan dilaporkan secara terpisah dari neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa resitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada

karyawan. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Selain itu tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva tidak lancar.

Berikut merupakan perbedaan masing-masing jenis piutang:

Piutang dagang/usaha	Piutang wesel	Piutang lain-lain
Jaangka waktu kurang 1 tahun 2/10,n/30	Jangka waktu bermacam-macam tetapi pada umumnya paling sedikit 60 hari	Jangka waktu lebih dari 1 tahun atau termasuk dalam piutang jangka panjang
Dimasukkan dalam aktiva lancar	Bagian yang jatuh temponya dalam waktu 1 tahun diperlakukan sebagai aktiva lancar, sedangkan yang lebih dari 1 tahun piutang jangka panjang	Pada umumnya termasuk dalam piutang jangka panjang
Berkaitan dengan operasi utama perusahaan sehingga harus dapat ditagih	Mensyaratkan adanya jaminan sehingga jika saat jatuh tempo tidak dapat melunasi maka jaminan tersebut dapat dijual	Tidak berkaitan dengan operasi sehari-hari dan biasanya dilaporkan dineraca sebagai kelompok aktiva tidak lancar

Cara ini untuk mengklasifikasikan piutang dengan cara menghubungkan dengan tanggal jatuh tempo, Piutang yang ditanggal jatuh temponya kurang dari satu tahun disebut sebagai piutang lancar, sedangkan piutang yang jatuh temponya diatas satu tahun disebut piutang tidak lancar. Piutang diharapkan tertagih menjadi kas dalam satu tahun, sedangkan yang tidak tertagih hendaknya dicantumkan dibawah aktiva lancar.

3. Biaya Atas Piutang

Dengan dilaksanakan penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan terjadinya piutang, maka perusahaan sebenarnya menanggung resiko akibat piutang tersebut. Resiko akibat piutang adalah berupa biaya-biaya yang tentu saja mengurangi besarnya laba yang diperoleh oleh perusahaan. Biaya-biaya tersebut adalah berupa:

- a. Biaya penghapusan piutang
- b. Biaya pengumpulan piutang
- c. Biaya administrasi
- d. Biaya sumber dana

Dengan adanya biaya yang timbul tersebut, maka piutang harus dikelola dengan baik, sehingga biaya-biaya yang ditimbulkan oleh piutang tersebut dapat diminimalkan. Beberapa kebijakan yang perlu diambil adalah penyaringan para pelanggan dan menaikkan tingkat perputaran piutang.

4. Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari satu tahun. Sebagai salah satu bentuk investasi

yang tidak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan ke piutang. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar-kecilnya piutang tak tertagih yaitu:

a. Volume penjualan kredit

Faktor utama dalam menentukan besar kecilnya piutang adalah penjualan kredit. Makin besar jumlah penjualan kredit maka akan semakin besar jumlah piutang.

b. Syarat penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit maka akan semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya. Semakin pendek batas waktu pembayaran kredit maka jumlah piutang akan semakin kecil karena banyak pelanggan yang melunasi utangnya dalam jangka waktu yang lebih singkat.

c. Ketentuan pembatasan kredit

Ketentuan batas maksimal volume penjualan kredit dalam jumlah yang relative besar maka jumlah piutang juga semakin besar.

d. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Kebiasaan pelanggan yang suka membayar jumlah yang terutang atas penjualan kredit mundur dari waktu yang sudah dipersyaratkan menyebabkan jumlah piutang relatif besar. Sehingga dalam hal ini, perusahaan harus memiliki kriteria untuk menentukan pilihan calon pembeli mana yang dapat membeli secara kredit.

5. Pentingnya Pengelolaan Piutang Usaha

Aktivitas bisnis adalah suatu kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen (pelanggan) secara terus-menerus. Usaha (bisnis) yang dijalankan perusahaan tentu memiliki tujuan yang ingin dicapai oleh pemiliki

atau manajemen, sehingga perusahaan harus memiliki strategi baru. Strategi tersebut dapat ditunjukkan dengan mengelola piutang usaha dengan lebih efisien. Dengan dilakukannya penjualan kredit, hasil yang diterima tidak berbentuk kas, akan tetapi akan dicatat sebagai piutang usaha dan pada saat jatuh tempo barulah piutang ini dapat ditagih untuk selanjutnya dikonversikan menjadi kas.

Pengelola piutang usaha ini memiliki beberapa tujuan, yaitu :(Halim, 2010:119):

a. Untuk meningkatkan penjualan

Keputusan melakukan penjualan kredit dapat membantu perusahaan menjual barang lebih banyak. Pada Umumnya, konsumen/ pelanggan lebih suka membeli secara kredit atau membayar dengan angsuran dari pada harus membayar secara langsung. Oleh sebab itulah dalam rangka peningkatan penjualan perusahaan menanamkan modalnya dalam piutang.

b. Untuk meningkatkan laba

Suatau akibat langsung dari investasi pada piutang adalah naiknya penjualan. Kenaikkan itu diharapkan secara tidak langsung kan menaikkan laba yang diperoleh. Tentu saja hal ini dimungkinkan jika tambahan penghasilan lebih besar dari pada biaya-biaya yang dikeluarkan yang bersangkutan dengan administrasi kredit.

c. Untuk menghadapi persaingan

Sebagai tindakan mempertahankan diri, kebanyakan perusahaan didalam menetapkan kebijakan memperluas penjualan serupa dengan kebijakan-kebijakan pesaing-pesaingnya. Penjualan kredit menuntut dana tetanam dalam piutang.

Agar tujuan tersebut dapat tercapai, manajemen perusahaan harus mampu membuat perencanaan pengelolaan piutang yang tepat dan akurat, karena piutang usaha merupakan bagian yang paling penting dalam sebuah bisnis yang bergerak dalam usaha penjualan barang dan jasa. Pengelolaan piutang harus dilakukan seefisien mungkin, agar nantinya penanam modal dalam piutang dapat digunakan kembali oleh perusahaan.

Perusahaan harus berhati-hati dalam mempertimbangkan kebijakan penjualan dengan sistem kredit. Pertama, perusahaan dapat melihat kondisi arus kasnya dan untuk menarik konsumen, perusahaan harus pandai memperkirakan harga yang harus dibayar jika pembelian dilakukan secara tunai maupun kredit.

Dalam bidang administrasi, pengambilan keputusan terhadap pemberian pelayanan penjualan secara kredit perlu pertimbangan yang jelas, mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidak pastian. Berbagai aspek harus diteliti kelayakannya sehingga hasil yang diperoleh dapat digunakan untuk memutuskan apakah keputusan itu layak atau tidak untuk kemajuan perusahaan.

Bagi perusahaan dagang, penanam modal pada piutang atas penjualan barang secara kredit juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi perusahaan tersebut dan pesaingannya. Perusahaan harus mampu mempertimbangkan sumber

dana dan jumlah dana yang akan diinvestasikan dalam piutang, sehingga tidak terjadi over investment dalam piutang yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Karena pada dasarnya perusahaan akan selalu mengharapkan keuntungan pada setiap modal yang diinvestasikannya. Adapun keuntungan atau balas jasa yang diterima oleh perusahaan dagang berupa harga lebih tinggi dari harga normal.

C. PROFITABILITAS

1. Pengertian Profitabilitas

Menurut Sartono (2010) dalam Nina dan Ni Ketut (2013) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

Wiagustini (2010) Nina dan Ni Ketut (2013) profitabilitas adalah menunjukkan perusahaan memperoleh laba atau ukuran efektivitas pengelolaan manajemen perusahaan.

Menurut Kasmir (2010) Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.

Menurut Munawir (2010:222) Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal disamping hal-hal yang lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta mutu produk dan melakukan investasi

baru. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio profitabilitas.

Menurut Hery (2010) Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanam dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitasnya yang rendah akan menyebabkan para investor menarik investasinya. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektifitas pengelolaan badan usaha.

Menurut Bambang (2011) Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilai kondisi suatu perusahaan untuk itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa menilainya alat analisis yang dimaksud adalah rasio-rasio keuangan, rasio profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi.

2. Tujuan profitabilitas

Kasmir (2012) Rasio Profitabilitas memiliki dan manfaat yang berguna bagi pihak manajemen perusahaan dan juga pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

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

- a. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- b. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.

- c. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- d. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

3. Manfaat Profitabilitas

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah:

- a. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
- b. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- c. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- e. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

4. Jenis-jenis Profitabilitas

Menurut H. Muis Fauzi Rambe (2015) Profitabilitas adalah hasil bersih dari berbagai kebijakan dan keputusan. Kalau rata-rata diatas telah memberikan gambaran yang menarik dari kondisi keuangan perusahaan, maka rasio ini memberikan jawaban akhir tentang seberapa efektif perusahaan dikelola.

Dalam prakteknya menurut H. Muis Fauzi Rambe (2015) jenis-jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah:

a. Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)

Menurut pendapat Muis Fauzi Rambe (2015:55) Rasio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi net profit margin semakin baik hasil suatu perusahaan.

Net profit margin dihitung dengan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{LABA BERSIH SETELAH PAJAK}}{\text{PENJUALAN}}$$

b. Perputaran piutang

Menurut Kasmir (2012) rasio ini mengukur berapa lama penagihan selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Adapun rumus perputaran piutang

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{PENJUALAN}}{\text{RATA-RATA PIUTANG}}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{PIUTANG AWAL TAHUN} - \text{PIUTANG AKHIR TAHUN}}{2}$$

c. Gross Profit Margin (GPM)

Menurut Syamsuddin (2015:69) ratio gross profit margin atau margin keuntungan kotor dengan keuntungan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dibagi dengan penjualan bersih. Ratio ini berguna untuk mengetahui laba kotor dari setiap barang yang akan dijual.

Adapun rumus Rasio GPM

$$\text{GPM} = \frac{\text{PENJUALAN BERSIH} - \text{HPP}}{\text{PENJUALAN BERSIH}}$$

D. PENELITIAN TERDAHULU

Terdapat beberapa peneliti terdahulu yang berkaitan dengan peneliti ini yaitu sebagai berikut:

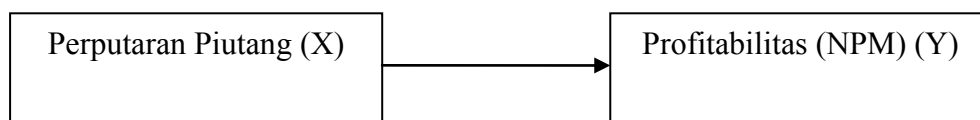
1. Ari Bramasto (2011) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Perputaran Aktiva Tetap dan Perputaran Piutang terhadap Return On Assets Pada PT. Pos Indonesia (Persero) Bandung menyatakan bahwa perputaran aktiva tetap dan perputaran piutang secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
2. Clairene (2013) dalam penelitiannya yang berjudul Perputaran Modal Kerja dan perputaran piutang pengaruhnya terhadap profitabilitas pada PT. Pegadaian (Persero) Periode 2009-2011 menyatakan bahwa perputaran modal kerja dan perputaran piutang pada PT. Pegadaian (Persero) secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
3. Irman Deni (2014) dalam penelitiannya berjudul Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2009-2011 menyatakan bahwa berdasarkan hasil uji analisis secara simultan, diketahui variabel perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap return on assets. Sedangkan berdasarkan hasil uji secara persial, variabel perputaran kas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap return on assets. Perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas .

E. KERANGKA KONSEPTUAL

Perusahaan memiliki modal kerja dengan maksud untuk menjaga kegiatan operasionalnya agar terus berjalan. Modal kerja melibatkan sejumlah besar aset yang dimiliki perusahaan. Untuk itu, modal kerja membutuhkan penanganan dan perhatian setiap saat dari manajer keuangan. salah satu konsep dari manajemen modal kerja adalah mengelola modal kerja tersebut dengan efektif dan efisien. Efisien modal kerja sangat penting bagi perusahaan karena akan menjamin kecukupan modal yang tersedia pada perusahaan. Efisiensi modal kerja dapat diukur dengan menggunakan rasio keuangan. adapun rasio yang dipergunakan untuk mengukur efisiensi modal kerja pada penelitian ini adalah perputaran piutang.

Seperti diketahui bahwa salah satu nilai penting dari profitabilitas adalah memperoleh laba semaksimal mungkin. Profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rasio keuangan, dalam penelitian ini rasio yang digunakan adalah Net Profit Margin (NPM).

Berdasarkan uraian diatas perputaran piutang mempunyai hubungan erat terhadap NPM pada perusahaan. Maka pengaruh dari variabel-variabel tersebut terhadap NPM dapat ditunjukkan dalam kerangka pemikiran teoritis berikut:



Keterangan: X= Perputaran Piutang, Y= Net Profit Margin (NPM)

Gambar II.1

F. HIPOTESIS

Hipotesis adalah jawaban sementara yang harus diuji kebenarannya atas suatu penelitian yang dilakukan agar dapat mempermudah dalam menganalisis.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H₀: Perputaran piutang tidak berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas di Perkebunan Nusantara IV Medan

H₁: Perputaran piutang berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas di Perkebunan Nusantara IV Medan.

