

**ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN
NPM PADA PT. TIGARAKSA SATRIA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Manajemen*

Oleh:

ZAKY MUBARIK
NPM. 1205170429



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Zaky Mubarik (1205170429) Analisis Perputaran Piutang Dalam Meningkatkan NPM Pada PT. Tigaraksa Satria.

Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan laba. Salah satunya dengan cara mengelola piutang perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui perputaran piutang dalam meningkatkan nilai laba bersih. Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yaitu dengan cara menganalisis data-data laporan keuangan perusahaan yang mengenai penjualan dan laba kotor kemudian ditarik kesimpulan dari data laporan keuangan tersebut.

Nilai perputaran piutang mengalami penurunan sedangkan nilai NPM mengalami peningkatan. NPM mengalami penurunan disebabkan oleh beberapa faktor yaitu : Berubahnya harga jual, Berubahnya jumlah kuantitas barang yang dijual, Berubahnya harga pokok pendapatan, Harga bahan baku, Upah tenaga kerj, Kenaikan harga secara umum

Kata Kunci : Perputaran Piutang, NPM

DAFTAR ISI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II URAIAN TEORITIS	8
A. Uraian Teoritis	8
1. Rasio Keuangan.....	8
a. Pengertian Rasio Keuangan.....	8
b. Jenis-Jenis Rasio Keuangan.....	9
2. Rasio Profitabilitas	10
a. Pengertian Profitabilitas	10
b. Jenis-Jenis Rasio Profitabilitas	11
3. Net Profit Margin	12
a. Pengertian <i>Net Profit Margin</i>	12
b. Manfaat <i>Net Profit Margin</i>	13
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi <i>Net Profit Margin</i>	14

d. Standar Pengukuran <i>Net Profit Margin</i>	16
4. Piutang	16
a. Pengertian Piutang.....	16
b. Klasifikasi Piutang	19
c. Sistem Pengendalian Piutang	20
d. Tingkat Perputaran Piutang	21
5. Penelitian Terdahulu	24
B. Kerangka Berfikir	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
A. Pendekatan Penelitian.....	28
B. Definisi Operasional Variabel.....	28
C. Tempat dan Waktu Penelitian	29
D. Populasi Dan Sampel.....	30
E. Jenis Dan Sumber Data.....	31
F. Teknik Pengumpulan Data	31
G. Teknik Analisis Data.....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
A. Analisis Data	32
1. Deskripsi Data	32
2. Perputaran Piutang	32
3. NPM	34
4. Analisis Data	36
B. Pembahasan.....	39
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	44

A. Kesimpulan	44
B. Saran	45

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Perputaran Piutang dan NPM	5
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel III.1	Waktu Penelitian	29
Tabel IV.1	Data Perputaran Piutang	33
Tabel IV.2	Penjualan, Laba Bersih dan NPM	35
Tabel IV.3	Data Perpiutang dan Laba Bersih.....	37

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Kerangka Berfikir	27
-------------	-------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dewasa ini yang semakin pesat merupakan dampak dari meningkatnya persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi keadaan ini perusahaan atau pimpinan perusahaan berusaha untuk menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu mengelola faktor-faktor produksi yang dimiliki secara efektif dan efisien agar tujuan perusahaan tercapai.

Menurut Wild (2008, hal.417) "Tujuan utama perusahaan adalah mempertahankan kelangsungan hidupnya (*going concern*) serta pencapaian laba yang optimal". Perusahaan dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik sebagai jaminan kelangsungan hidupnya. Laba usaha atau biasa disebut dengan laba operasi merupakan suatu pengukuran laba perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi yang masih berlangsung. Semakin besar laba usaha yang dapat di peroleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta tangguh menghadapi persaingan. Untuk memperoleh laba tertentu, perusahaan dituntut untuk se-efektif mungkin dalam mengelola segala sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, termasuk modal usaha atau modal kerja.

Margin kontribusi atau laba marginal, adalah selisih antara pendapatan pendapatan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun nonproduksi, dan

pendapatan. Dalam perhitungan biaya langsung, margin kontribusi dapat dihitung secara total untuk pelaksanaan secara keseluruhan, atau terpisah untuk masing-masing lini produk, teritori pendapatan, divisi operasi, dan lain-lain.

Horgen (2008, hal.324) “Dalam menilai kinerja keuangan sangat dibutuhkan analisis rasio dimana analisis rasio ini dapat menggambarkan dengan jelas kondisi keuangan suatu perusahaan. Kinerja keuangan adalah suatu tingkat keberhasilan yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepadanya yang di azaskan atas kecakapan (pengalaman dan kesungguhan) serta waktu”.

Profit merupakan hasil dari kegiatan manajemen. Oleh karena itu, kinerja keuangan dapat di ukur dengan profit. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan profit disebut profitabilitas. Rasio keuntungan (*Profitability Ratio*), bertujuan mengukur fektifitas operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Menurut Atmajaya (2007, hal.415) ”Rasio profitabilitas juga sering juga sebagai rentabilitas perusahaan (*profitability ratio*). bahwa Rasio Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba”.

Menurut Kasmir (2008, hal.58) Dalam rasio keuntungan atau *profitability ratios* ini ada beberapa jenis rasio diantaranya adalah :*Gross Profit Margin* (GPM), *Operating Profit Margin* (OPM), *Operating Ratio* (OR), *Net Profit Margin* (NPM), *Return On Assets* (ROA), *Return On Equity* (ROE), *Earning Per Share* (EPS).

Menurut Bastian dan Suhardjono (2009, hal.299) *Net Profit Margin* adalah perbandingan antara laba bersih dengan penjualan. Semakin besar NPM, maka kinerja perusahaan akan semakin produktif dalam menghasilkan laba bersih.

Menurut Munawir (2007, hal.89) “NPM dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berhubungan dengan, yaitu : ukuran perusahaan, perputaran piutang, perputaran persediaan, struktur modal, dan penjualan.

Menurut Warren, Reeve, Fess (2008, hal.260) “Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.”

Menurut Indriyo Gitosudarmo (2007 , hal.81) “ Piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan pendapatan kredit”. Piutang timbul dari pendapatan kredit barang atau jasa. Posisi piutang dalam neraca yang merupakan bagian dari aktiva lancar, sangat mempengaruhi posisi aktiva. Piutang yang telah jatuh tempo akan ditagih untuk mendapatkan kas.

Dalam penagihan piutang, berlangsung proses perubahan piutang menjadi kas. Proses tersebut akan terus berulang sepanjang piutang masih dapat ditagih. Artinya, piutang akan terus berputar. Piutang akan dikonversikan menjadi kas dalam satu periode akuntansi, yaitu satu tahun.

Jhon J. Wild (2008, hal.261) mengenai hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas adalah sebagai berikut: “Penilaian kualitas laba (*profitabilitas*) sering kali dipengaruhi oleh analisis piutang dan kolektibilitasnya”.

Menurut Warren Reeve (2008, hal.407) Menurunnya nilai perputaran piutang akan mengakibatkan lambatnya modal kembali sehingga tidak efisien modal yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Menurut Riyanto, (2008, hal.62) ”Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan laba. Salah satunya dengan cara mengelola piutang perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin.

Menurut Kasmir (2008, hal.205) “Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *margin* laba bersih. Piutang adalah bagian dari aktiva yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan”. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan *net profit margin*.

Pada kenyataannya, tidak semua teori yang telah dipaparkan diatas sejalan dengan bukti empiris yang ada. Seperti yang terjadi pada PT. Tigaraksa Satria dimana fenomena penelitian ini nilai perputaran piutang tidak mempengaruhi nilai laba bersih yang tidak sesuai dengan teori yang telah dijelaskan, berikut adalah fenomena yang dapat dilihat dari tabel berikut ini :

**Tabel I.1 Data Perputaran Piutang dan NPM
Pada PT. Tigaraksa Satria**

Tahun	Per.Piutang	NPM (%)
2010	13,26	1,95
2011	13,63	1,68
2012	13,11	1,57
2013	12,07	1,63
2014	14,65	1,25
2015	13,64	1,06

Sumber : Data Diolah (2017)

Dari tabel I.1 pada tahun 2012, 2013, 2015 nilai perputaran piutang pada PT. Tigaraksa Satria terjadi mengalami penurunan nilai perputaran piutang terjadi karena volume penjualan kredit mengalami penurunan dan panjangnya batas waktu pembayaran piutang. Menurut Gitusudarmo (2008, hal.82) “Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik”.

Pada nilai NPM terjadi penurunan dari tahun 2012, 2014, 2015 hal ini akan berdampak kinerja keuangan perusahaan yang semakin menurun atau tidak produktif dan menurunkan tingkat kepercayaan investor, sementara menurut Weston dan Copeland (2009, hal.120) menyatakan Semakin besar NPM, maka kinerja perusahaan akan semakin produktif, sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut.

Penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Martinus (2011) melakukan analisis efektivitas pengelolaan piutang atas pendapatan kredit dan pengaruhnya terhadap profitabilitas pada PT Akarin cabang Medan. Hasil penelitian menyatakan bahwa piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.

Peneliti akan menuangkannya dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul **“Analisis Perputaran Piutang Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Tigaraksa Satria Medan”**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah diatas maka peneliti mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut :

1. Terjadi penurunan perputaran piutang pada beberapa tahun
2. Nilai NPM terjadi penurunan dari tahun 2012, 2014, 2015 pada PT. Tigaraksa Satria

C. Batasan dan Rumusan Masalah

Batasan Masalah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi masalah penelitian mengenai profitabilitas yang diukur dengan menggunakan NPM.

Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah maka peneliti merumuskan masalah penelitian adalah :

1. Bagaimana perputaran piutang pada PT. Tigaraksa Satria dalam meningkatkan nilai NPM ?
2. Faktor apa yang menyebabkan NPM mengalami penurunan ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis perputaran piutang dalam meningkatkan NPM.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menyebabkan nilai NPM mengalami penurunan

Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Penelitian ini bermanfaat dalam memperdalam pengetahuan peneliti tentang perputaran piutang dan laba bersih yang ada dalam perusahaan.

b. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat mengetahui langkah-langkah yang akan diambil dalam mengantisipasi kegiatan usahanya berdasarkan perputaran piutang yang tersedia bagi pencapaian sasaran, sehingga diharapkan terus mengalami perkembangan ke arah yang lebih baik sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam hal menentukan kebijakan perputaran piutang.

c. Bagi Mahasiswa

Referensi bagi peneliti berikutnya dalam menguji masalah yang sama di masa mendatang.

BAB II

URAIAN TEORITIS

A. Uraian Teoritis

1. Rasio Keuangan

a. Pengertian Rasio Keuangan

Menurut Handono (2008, hal.51) merupakan peralatan untuk memahami laporan keuangan (khususnya neraca dan laba rugi). Rasio finansial atau Rasio Keuangan merupakan alat analisis keuangan perusahaan untuk menilai kinerja suatu perusahaan berdasarkan perbandingan data keuangan yang terdapat pada pos laporan keuangan (neraca, laporan laba/rugi, laporan aliran kas). Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (*mathematical relationship*) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain.

Menurut Arief & Edy (2008, hal.56) Rasio Keuangan adalah suatu angka yang menunjukkan hubungan antara unsur-unsur dalam laporan keuangan, hubungan tersebut dinyatakan dalam bentuk matematis.

Analisis rasio dapat digunakan untuk membimbing investor dan kreditor untuk membuat keputusan atau pertimbangan tentang pencapaian perusahaan dan prospek pada masa datang. Salah satu cara pemrosesan dan penginterpretasian informasi akuntansi, yang dinyatakan dalam artian relatif maupun absolut untuk menjelaskan hubungan tertentu antara angka yang satu dengan angka yang lain dari suatu laporan keuangan.

Analisis rasio keuangan menggunakan data laporan keuangan yang telah ada sebagai dasar penilaiannya. Meskipun didasarkan pada data dan kondisi masa

lalu, analisis rasio keuangan dimaksudkan untuk menilai risiko dan peluang pada masa yang akan datang. Pengukuran dan hubungan satu pos dengan pos lain dalam laporan keuangan yang tampak dalam rasio-rasio keuangan dapat memberikan kesimpulan yang berarti dalam penentuan tingkat kesehatan keuangan suatu perusahaan. Tetapi bila hanya memperhatikan satu alat rasio saja tidaklah cukup, sehingga harus dilakukan pula analisis persaingan-persaingan yang sedang dihadapi oleh manajemen perusahaan dalam industri yang lebih luas, dan dikombinasikan dengan analisis kualitatif atas bisnis dan industri otomotif, analisis kualitatif, serta penelitian-penelitian industri.

b. Jenis-Jenis Rasio Keuangan

Menurut Arief & Edy (2008, hal.56) Secara umum rasio keuangan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Rasio Likuiditas. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menjamin kewajiban-kewajiban lancarnya. Rasio ini antara lain Rasio Kas (*cash ratio*), Rasio Cepat (*quick ratio*), Rasio Lancar (*current ratio*)
2. Rasio Pengungkit/leverage. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat pengelolaan sumber dana perusahaan. Beberapa rasio ini antara lain Rasio Total Hutang terhadap Modal sendiri, Total Hutang terhadap Total Asset, TIE *Time Interest Earned*.
3. Rasio Efisiensi/Perputaran. Rasio perputaran digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola asset-assetnya sehingga memberikan aliran kas masuk bagi perusahaan. Rasio ini

antara lain Rasio Perputaran Persediaan, Perputaran Aktiva Tetap, dan Total Asset Turnover.

4. Rasio Profitabilitas. Rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Rasio ini antara lain: GPM (*Gross Profit Margin*), OPM(*Operating Profit Margin*), NPM (*Net Profit Margin*), ROA (*Return to Total Asset*), ROE (Return On Equity).
5. Rasio Nilai Pasar. Rasio yang mengukur harga pasar relatif terhadap Nilai Buku perusahaan. Rasio ini antara lain: PER (*Price Earning Ratio*), *Devidend Yield*, *Devideng Payout Ratio*, PBV (*Price to Book Value*).

2. Rasio Profitabilitas

a. Pengertian Rasio Profitabilitas

Profit merupakan hasil dari kegiatan manajemen. Oleh karena itu, kinerja keuangan dapat di ukur dengan profit. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan profit disebut profitabilitas. Rasio keuntungan (*Profitability Ratio*), bertujuan mengukur fektifitas operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Rasio profitabilitas juga sering juga sebagai rentabilitas perusahaan (*profitability ratio*). Menurut Atmajaya (2004, hal 415) bahwa Rasio Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Untuk memperoleh laba diatas rata-rata, manajemen harus meningkatkan pendapatan(*revenue*) dan mengurangi semua beban (*expenses*) atas

pendapatan yang berarti bahwa manajemen harus memperluas pangsa pasar dengan tingkat harga yang menguntungkan dan menghapus aktifitas yang tidak bernilai tambah.

b. Jenis-Jenis Rasio Profitabilitas

Menurut Lumbantoruan (2008,hal. 418) ada 4 jenis rasio keuangan yang sering dipergunakan yaitu :

1) Margin laba bersih

Margin laba bersih adalah ukuran persentase dari setiap hasiln sisa penjualan sesudah dikurangi semua biaya dan pengeluaran, termasuk bunga dan pajak.

2) Margin Laba Kotor

Margin laba kotor adalah ukuran persentase dari setiap sisa hasil penjualan sesudah perusahaan membayar harga pokok penjualan. Semakin tinggi margin laba kotor, maka semakin baik dan relative semakin rendah harga pokok barang yang dijual.

3) *Retun on Equity* (ROE)

Return on equity atau brentabilitas 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

4) Return on Total Asset (ROA)

Return On Invesment (ROI) atau sering disebut dengan *Return On Total Assets* (ROA) adalah pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di

dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan”.

3. *Net Profit Margin*

a. *Pengertian Net Profit Margin*

Net profit margin menunjukkan rasio antara laba bersih setelah pajak atau *net income* terhadap total penjualannya. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan bersihnya terhadap total penjualan yang dicapai. Semakin tinggi rasio *net profit margin* yang dicapai oleh perusahaan terhadap penjualan bersihnya menunjukkan semakin efektif operasional perusahaan dalam menghasilkan laba bersihnya.

Rasio *Net Profit Margin* disebut juga dengan rasio pendapatan terhadap penjualan. Darsono dan Ashari (2008, hal.89) Rasio ini menggambarkan besar laba bersih yang diperoleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan.

Menurut Bastian dan Suhardjono (2009, hal.299) *Net Profit Margin* adalah perbandingan antara laba bersih dengan penjualan. Semakin besar NPM, maka kinerja perusahaan akan semakin produktif, sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut.

Dengan meningkatnya rasio ini menunjukkan semakin baik kinerja perusahaan. Dengan demikian hubungan antara rasio *net profit margin* dengan kinerja perusahaan adalah positif. Robert Ang (2007, hal.54) Nilai *net profit margin* yang semakin tinggi maka berarti semakin efisien biaya yang dikeluarkan, yang berarti semakin besar tingkat kembalian keuntungan bersih.

Riyanto (2008, hal. 37) *Profit Margin* merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari tingkat penjualan. *Profit Margin* dapat diinterpretasikan sebagai tingkat efisiensi perusahaan yakni sejauh mana kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya yang ada di perusahaan. Semakin tinggi profit margin yang dicapai perusahaan menunjukkan semakin efisiennya operasi perusahaan

b. Manfaat *Net Profit Margin*

Net Profit Margin dapat dibiayai dengan modal sendiri. Hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang. Sistem pembelanjaan yang akan dipilih haruslah didasarkan pada pertimbangan mengenai laba dan resiko. Untuk memenuhi kebutuhan *Net Profit Margin*, sebaiknya dibiayai dengan modal yang seminimal mungkin. Akan tetapi agar perputaran modal perusahaan dapat ditingkatkan seringkali perusahaan harus mencari dana dari luar guna menutup kebutuhan *Net Profit Margin*.

Menurut Kasmir (2008, hal.70) Manfaat *Net Profit Margin* merupakan salah satu upaya perusahaan di dalam menghindari adanya pemborosan-pemborosan Sehingga setiap dana yang dioperasikan oleh suatu perusahaan dapat terarah secara efektif dan dana operasi dapat segera kembali dengan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

Manajemen atau pengelolaan *Net Profit Margin* merupakan hal yang sangat penting agar kelangsungan usaha sebuah perusahaan dapat dipertahankan. Kesalahan atau kekeliruan dalam pengelolaan *Net Profit Margin* akan menyebabkan buruknya kondisi keuangan perusahaan sehingga kegiatan perusahaan dapat terhambat atau terhenti sama sekali. Adanya kesalahan atau

kekeliruan dalam efektivitas *Net Profit Margin* dapat menimbulkan kelebihan atau kekurangan dalam penyediaan *Net Profit Margin*.

Menurut Tunggal Widjaya (2008, hal.92) manfaat *Net Profit Margin* dalam sebuah perusahaan adalah :

1. Pengeluaran obligasi/saham dalam jumlah yang lebih besar dari yang diperlukan.
2. Penjualan aktiva tak lancar yang tak diganti.
3. Terjadinya laba operasi yang tidak digunakan untuk pembayaran dividen, untuk pembelian aktiva tetap atau untuk tujuan lain yang serupa.
4. Konversi /perubahan dari aktiva tetap ke dalam *Net Profit Margin*. Konversi perubahan/peralihan bentuk yang tak disertai dengan penggantian dari aktiva tetap ke dalam *Net Profit Margin* dengan jalan proses depresiasi, depleksi dan amortisasi.
5. Karena akumulasi atau penimbunan sementara dari berbagai dana yang disediakan untuk investasi-investasi dan sebagainya.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Net Profit Margin*

Kebutuhan perusahaan akan modal tergantung pada faktor-faktor sebagai berikut (Tunggal Widjaya 2008, hal.96-101) , hal.

1. Sifat atau Jenis Perusahaan Kebutuhan *Net Profit Margin* pada perusahaan kepentingan umum (seperti perusahaan gas, telepon, air minum dan sebagainya) adalah relative rendah, oleh karena kas dan piutang dalam kas tersebut cepat beralih menjadi uang.

2. Waktu yang diperlukan untuk memproduksi dan memperoleh barang yang akan dijual dan harga satuan barang yang bersangkutan. Adanya hubungan langsung antara jumlah *Net Profit Margin* dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang itu akan dijual pada pembeli. Dengan demikian makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, atau makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang dari luar negeri, jumlah *Net Profit Margin* yang dibutuhkan juga makin besar.
3. Cara-cara atau syarat-syarat pembelian dan penjualan *Kebutuhan Net Profit Margin* dari suatu perusahaan dipengaruhi oleh syarat-syarat pembelian dan penjualan. Makin banyak diperoleh syarat-syarat kredit yang lunak untuk membeli barang dari pemasok maka lebih kurang/sedikit uang yang perlu ditanamkan dalam kas.
4. Perputaran kas Makin banyak kali suatu kas dijual dan diganti kembali (perputaran kas) maka makin kecil *Net Profit Margin* yang diperlukan. Pengendalian kas yang efektif diperlukan untuk memelihara jumlah, jenis dan kualitas barang yang sesuai dan untuk mengatur investasi dalam kas.
5. Perputaran piutang *Kebutuhan Net Profit Margin* juga tergantung dari jangka waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Makin sedikit waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, makin sedikit *Net Profit Margin* yang diperlukan.

6. Siklus Usaha (Konjungtur) Dalam masa "*prosperti*" (konjungtur tinggi) aktivitas perusahaan diperluas dan ada kecenderungan bagi perusahaan untuk membeli barang mendahului kebutuhan agar dapat memanfaatkan harga rendah dan untuk memastikan diri akan adanya kas yang cukup.
7. Musim Apabila perusahaan tidak terpengaruh oleh musim, maka penjualan tiap bulan rata-rata sama. Tetapi dalam hal ada musim, maka terdapat perbedaan; di dalam musim maka terjadi aktivitas yang besar, sedangkan di luar musim aktivitas adalah rendah.

d. Standar Pengukuran *Net Profit Margin*

Net Profit Margin bersih adalah alat untuk memenuhi kebutuhan suatu perusahaan yang bersifat fleksibel dan disusun secara relatif variabel serta mengalami proses perputaran dalam jangka waktu yang pendek atau seluruh aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban lancar yang dimiliki perusahaan. Variabel ini diukur dengan informasi *Net Profit Margin*. Rumus *Net Profit Margin* bersih adalah :

$$\text{Net Profit Margin bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

4. Piutang

a. Pengertian Piutang

Pada perusahaan pendapatan dilakukan secara kredit dan pendapatan menggunakan kredit akan menimbulkan piutang bagi debitur, piutang merupakan suatu proses yang penting yang dapat menunjukkan satu bagian yang besar dari

harta *likuid* perusahaan. Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya pendapatan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari). Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit.

Piutang meliputi semua klaim atau hak untuk menuntut pembayaran kepada pihak lain, yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas di masa yang akan datang, piutang juga merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai ROA. Tagihan atau piutang merupakan bagian penerimaan perusahaan yang sangat penting yang timbul sebagai akibat dari adanya kebijaksanaan pendapatan barang atau jasa dengan kredit, di mana debitur tidak memberikan suatu jaminan secara resmi.

Menurut Baridwan (2009, hal.124) “Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari pendapatan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan”. Dalam kegiatan ini perusahaan yang normal biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar dengan kata lain piutang dagang adalah tagihan-tagihan yang akan dilunasi dengan uang dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.

Menurut Bambang Riyanto (2008, hal.76) menyatakan bahwa piutang “Merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai ROA, dan piutang timbul dengan adanya pendapatan kredit “.

Pengertian piutang dagang juga dikemukakan oleh Munawir (2008, hal.15) yaitu “Tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai sebab akibat adanya pendapatan barang dagangan secara kredit “.

Dari pengertian piutang di atas dapat disimpulkan bahwa piutang secara luas merupakan tuntutan terhadap pihak lain berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit atau sebagai tagihan atas segala sesuatu hak perusahaan baik berupa uang, barang maupun jasa atas pihak ketiga setelah perusahaan melaksanakan kewajibannya, sedangkan secara sempit piutang diartikan untuk menunjukkan tuntutan-tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan jumlah uang tunai atau sebagai tagihan yang hanya dapat diselesaikan dengan diterimanya uang di masa yang akan datang.

Pada umumnya piutang timbul ketika sebuah perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit dan berhak atas penerimaan kas di masa mendatang, yang prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada langganan, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran, dengan kata lain piutang dapat juga timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman uang kepada perusahaan lain dan menerima *promes* atau *wesel*, melakukan suatu jasa atau transaksi lain yang menciptakan suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada yang lain.

Oleh karena itu maka setiap perusahaan harus dapat membuat suatu kebijaksanaan dalam hal yang menyangkut piutang melalui manajemen atau pengelolaan piutang yang menguntungkan perusahaan. Piutang merupakan salah satu elemen yang paling penting dalam modal kerja suatu perusahaan, sebagian

piutang dapat dimasukkan dalam modal kerja yaitu bagian piutang yang terdiri dari dana yang diinvestasikan dalam produk yang terjual dan sebagian lain yang termasuk modal kerja potensial yaitu bagian yang merupakan keuntungan.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai ROA yaitu Kas persediaan terus ke piutang kas dalam keadaan normal dan dimana pendapatan pada umumnya dilakukan dengan kredit, piutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari pada persediaan, karena perputaran dari piutang ke kas membutuhkan satu langkah, yang penting kebijaksanaan kredit yang efektif dan prosedur penagihan untuk menjamin penagihan piutang yang tepat pada waktunya dan mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih.

b. Klasifikasi piutang

Perusahaan menjual produknya secara kredit agar dapat menjual banyak produk dan itu mengakibatkan munculnya piutang, pada umumnya piutang bersumber dari kegiatan operasi normal perusahaan yaitu pendapatan kredit atas barang dan jasa kepada pelanggan, tetapi selain itu masih banyak sumber-sumber yang dapat menimbulkan piutang.

Piutang yang timbul akibat adanya pendapatan secara kredit menurut Carl

S. Warren (2015, hal.448) diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yaitu :

1. Piutang Usaha

Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah pendapatan barang dagang atau jasa secara kredit. Piutang akan dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar.

2 . Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari.

3. Piutang Lain-lain.

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam waktu satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan di bawah judul investasi. Piutang lain-lain ini meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

c. Sistem Pengendalian Piutang

Piutang merupakan unsur yang paling penting dalam sebagian besar neraca perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan dengan para pelanggan. Tentunya yang dimaksudkan dengan piutang bukan hanya piutang para pelanggan, tetapi juga meliputi piutang kepada para pegawai, wesel tagih, piutang klaim biaya *transpor*, piutang klaim asuransi, saldo debit perkiraan utang, piutang perusahaan afiliasi, dan lain-lain.

Namun piutang para pelanggan merupakan yang terpenting dalam jumlah totalnya. Fungsi perencanaan akan turut mempertimbangkan jumlah yang akan tertanam dalam piutang, dan mengukur jumlah tersebut dengan membandingkannya terhadap modal yang tersedia serta hubungannya dengan pendapatan.

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai dengan persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil pendapatan. Prosedur pengendalian piutang

tersebut erat berhubungan dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak dan pengendalian persediaan dilain pihak. Piutang merupakan mata rantai di antara keduanya.

F.Tjendera (2007, hal.418), ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang.

d. Tingkat Perputaran Piutang

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran piutang dihubungkan oleh syarat pembayarannya. Semakin lunak syarat pembayarannya maka makin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti tingkat perputarannya semakin rendah.

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume pendapatan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh pendapatan barang-barang secara kredit dan hasil dari pendapatan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Gitosudarmo dan Basri (2007, hal.83) “Perputaran piutang timbul karena munculnya piutang. Piutang adalah merupakan aktiva kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik pendapatan kredit”. Politik pendapatan kredit ini merupakan politik yang biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi politik ini sengaja dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil pendapatan. Tentu saja dengan politik pendapatan kredit ini akan menimbulkan resiko bagi perusahaan akan tidak dapat ditagihnya sebagian atau bahkan mungkin seluruh dari piutang tersebut. Oleh

karena itu maka lalu memperhitungkan biaya atas resiko tidak dapat ditagihnya piutang tersebut dalam *bad debt expense*.

Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan dapat digunakan kembali serta resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang.

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut Drs. Munawir (2009, hal.75) mengatakan bahwa :“Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang *turn over receivable* yaitu, dengan membagi total pendapatan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Menurut Warren Reeve (2008, hal.407) perputaran piutang adalah “Usaha (*account receivable turn over*) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Dari pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu pendapatan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Adakalanya angka pendapatan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai pendapatan kredit adalah angka total pendapatan.

Dari definisi diatas dapat diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan.

Menurut Wild (2008, hal.25) Tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{rata-rata piutang} = \frac{\text{jumlah piutang}}{2}$$

$$\text{perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan}}{\text{rata-rata piutang}}$$

5. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat diuraikan berikut ini , hal.

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

NO	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Silvi (2012) Universitas Islam Nusantara	Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Analisa Rasio Keuangan pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Rasio likuiditas, Solvabilitas, Aktivitas, Profitabilitas, Kinerja Perusahaan	Dari kelima rasio keuangan yang digunakan maka dinilai bahwa kinerja keuangan tersebut tidak baik
2	Annisa Meta (2009) Universitas Indonesia	Analisis Manajemen Laba Dan Kinerja Keuangan Perusahaan Pengakuisisi Sebelum Dan Sesudah Merger Dan Akuisisi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	Manajemen Laba, Rasio Proftiabilitas, dan Rasio Aktivitas	<i>Total asset Turnover (tato), net provit margin (npm) dan return on asset (roa)</i> mengalami Perubahan yang berbeda-beda baik sebelum maupun sesudah <i>merger</i> dan akuisisi
3	Victorson (2011) Universitas Muhammadiyah Surakarta	Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI	<i>Total asset turnover, Current liabilities to inventories, Growth profit margin ratio and Profit growth</i>	Dari tiga variabel (Rasio <i>Total Asset Turnover, Current Liabilities to Inventories</i> dan <i>Gross Profit Margin</i>) yang diduga berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, ternyata hanya satu variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba

4	Eviana Rossa (2012) Universitas Admajaya	Kinerja Laporan Keuangan untuk Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit Modal Kerja	<i>financial ratio,</i> <i>performance</i> <i>measurements,</i> <i>decision</i> <i>making</i>	Evaluasi kelayakan kredit dilakukan dengan cara melihat perkembangan usaha yang dilakukan pihak peminjam dana, sekaligus juga untuk melihat setelah mendapatkan kredit mengalami peningkatan kinerja
5	Margaretha (2008) Universitas Hasanuddin	Analisis Kinerja Keuangan Dengan Pendekatan Sistem Du Pont (Studi Empirik Pada Perusahaan Rokok Yang Sudah <i>Go Public</i>)	DAR, DER, ROE	DAR, DER dan ROE memiliki pengaruh terhadap ROE

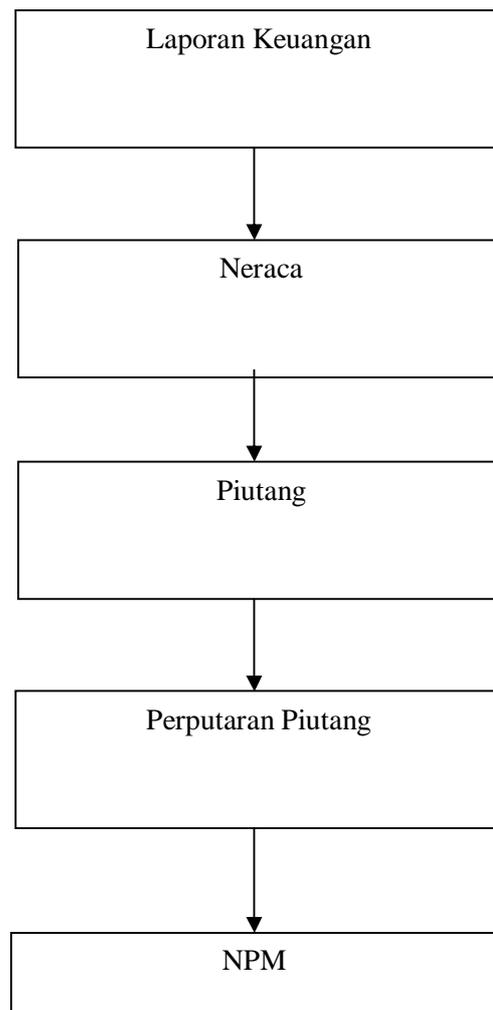
B. Kerangka Berfikir

Piutang timbul dari pendapatan kredit barang atau jasa. Posisi piutang dalam neraca yang merupakan bagian dari aktiva lancar, sangat mempengaruhi posisi aktiva. Piutang yang telah jatuh tempo akan ditagih untuk mendapatkan kas.

Dalam penagihan piutang, berlangsung proses perubahan piutang menjadi kas. Proses tersebut akan terus berulang sepanjang piutang masih dapat ditagih. Artinya, piutang akan terus berputar. Piutang akan dikonversikan menjadi kas dalam satu periode akuntansi, yaitu satu tahun.

Rasio perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Namun pada kenyataan, tidak semua piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih, bahkan harus dihapus karena berbagai alasan tertentu. Padahal perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk membiayai kegiatan operasionalnya.

Untuk membantu dan mengetahui efisiensi pengelolaan piutang, maka yang perlu diperhatikan adalah pendapatan perusahaan, salah satunya melalui penghitungan laba bersih. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik.



Gambar II.1
Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian deskriptif, yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menginterpretasikan dan menganalisis data dengan melakukan perbandingan antara teori-teori dengan data objektif yang terjadi sehingga memberikan gambaran yang lengkap tentang permasalahan penelitian. Adapun yang perlu dianalisa dalam penelitian ini adalah perputaran piutang dalam meningkatkan laba bersih.

B. Definisi Operasional Variabel

Tujuan utama dari pemberian definisi operasional adalah suatu definisi yang diberikan pada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau memberikan operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut. Adapun definisi operasional dari penelitian ini adalah

1. NPM

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan bersihnya terhadap total penjualan yang dicapai. Rumus yang digunakan untuk menghitung NPM adalah:

$$NPM = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

2. Perputaran Piutang

Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan dapat digunakan kembali serta resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Menurut Wild (2008, hal.25)Tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan rumus:.

$$\text{rata-rata piutang} = \frac{\text{jumlah piutang}}{2}$$

$$\text{perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan}}{\text{rata-rata piutang}}$$

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian di lakukan pada PT. Tigaraksa Satria

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dari bulan Jan 2017 sampai April 2017.

Tabel III-1. Waktu Penelitian

Jadwal kegiatan	Bulan Pelaksanaan 2017															
	Jan				Feb				Mar				Apr			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Pengajuan judul	■															
2. Pembuatan Proposal		■	■	■	■	■	■	■								
3. Bimbingan Proposal							■	■	■	■	■	■				
4. Seminar Proposal											■	■				
5. Pengumpulan Data													■	■	■	■
6. Bimbingan Skripsi															■	■
7. Sidang Meja Hijau																■

D. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data berbentuk angka-angka seperti data piutang, perputaran piutang dan laba bersih.

2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa data tertulis, seperti laporan keuangan perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Dokumentasi

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan studi dokumentasi yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan, dan mengalisis data sekunder berupa catatan-catatan, laporan keuangan, maupun informasi lainnya yang terkait dengan lingkup penelitian ini. Data penelitian mengenai laba bersih dan Perputaran Piutang

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yaitu dengan cara menganalisis data-data pendapatan jasa yang mengenai perputaran piutang kemudian ditarik kesimpulan dari data laporan keuangan. Data penelitian dianalisis dengan pendekatan menganalisis perputaran piutang dalam meningkatkan laba bersih. Adapun tahapan-tahapan dalam melakukan analisis data penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data laporan keuangan
2. Mengamati data perputaran piutang dan laba bersih

3. Menganalisis data peputaran piutang dan laba bersih dengan mengaitkan teori dan hasil penelitian yang relevan
4. Menarik kesimpulan dari hasil pembahasan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data

1. Deskripsi Data

PT Tigaraksa Satria Tbk. (TRS), salah satu perusahaan distribusi terkemuka di Indonesia, mengumumkan bahwa mereka telah menggunakan mySAP Business Suite pada acara pembukaan gudang mereka di Jakarta Timur pada tanggal 2 Juli. Pelaksanaan Implementasi meliputi fungsi SAP seperti keuangan dan kontrol, manajemen material dan modul penjualan & distribusi pada 150 user dan meliputi cabang TRS di Medan, Pekanbaru, Palembang dan Pontianak. Proses Go-Live satu bulan lebih cepat dari jadwal dan roll-out diselesaikan dalam waktu kurang dari delapan bulan.

Akurasi tersebut akan menjadi informasi yang berguna bagi dewan direksi dan tim penjualan untuk merencanakan strategi mereka untuk masa depan. Setelah kesuksesan tahap pertama go-live, TRS mengharapkan hasil yang sama untuk mengerjakan tahap kedua implementasi SAP untuk cabang TRS 'di Jawa, Kalimantan dan Sulawesi dijadwalkan pada bulan September tahun ini. PT Integrasi Mitra Ciptakarya, sebuah SAP Certified Implementasi Mitra, adalah konsultan yang ditunjuk yang menyelesaikan proyek sebelum jadwal yang ditetapkan.

2. Perputaran Piutang

Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi

perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan laba. Salah satunya dengan cara mengelola piutang perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin. Berikut adalah perputaran piutang PT. Tigaraksa Satria

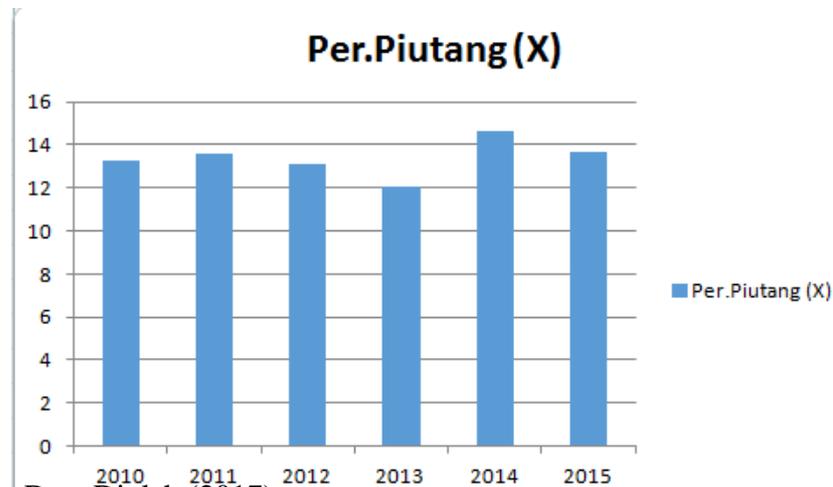
Tabel IV.1
Data Perputaran Piutang

Tahun	Piutang	Penjualan	Per.Piutang (X)
2010	839.101.993.558,00	5.561.513.752.435,00	13,26
2011	950.061.750.360,00	6.472.677.803.652,00	13,63
2012	1.143.705.185.211,00	7.498.944.990.526,00	13,11
2013	1.358.333.625.647,00	8.198.125.734.406,00	12,07
2014	1.291.551.953.230,00	9.463.005.564.156,00	14,65
2015	1.396.857.293.744,00	9.526.866.332.670,00	13,64

Sumber : Data Diolah (2016)

Dari tabel di atas pada tahun 2011 nilai perputaran piutang pada PT. Tigaraksa Satria terjadi peningkatan menjadi 13,63, pada tahun 2012 nilai perputaran piutang mengalami penurunan menjadi 13,11, pada tahun 2013 terjadi penurunan menjadi 12,07, pada tahun 2014 nilai perputaran piutang peningkatan menjadi 14,65, pada tahun 2015 nilai perputaran piutang mengalami penurunan menjadi 13,64 nilai perputaran piutang mengalami penurunan disebabkan karena perolehan piutang dan penjualan pada tahun-tahun sebelumnya lebih besar dibandingkan pada tahun saat ini. Menurut Gitusudarmo (2008, hal.82) Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang.

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik



Sumber : Data Diolah (2017)

Dari Grafik diatas dapat dilihat bahwa dari tahun 2010, 2011, 2012, 2013 dan 2015 nilai perputaran piutang mengalami penurunan yang dihasilkan perusahaan hal ini akan berdampak kegiatan operasional perusahaan juga akan menghambat kegiatan operasional karena perputaran piutang merupakan salah satu faktor pendukung dari kegiatan operasional sehingga perusahaan akan sulit untuk memperoleh laba ditahun yang akan datang, akan tetapi pada tahun 2014 nilai peputaran piutang mengalami peningkatan hal ini disebabkan oleh nilai penjualan dan nilai piutang yang mengalami peningkatan sehingga nilai penjualan tersebut perputaran piutang yang dihasilkan perusahaan juga mengalami peningkatan.

3. NPM (*Net Profit Margin*)

Net profit margin menunjukkan rasio antara laba bersih setelah pajak atau *net income* terhadap total penjualannya. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan bersihnya terhadap total penjualan yang dicapai. Semakin tinggi rasio *net profit margin* yang dicapai oleh perusahaan

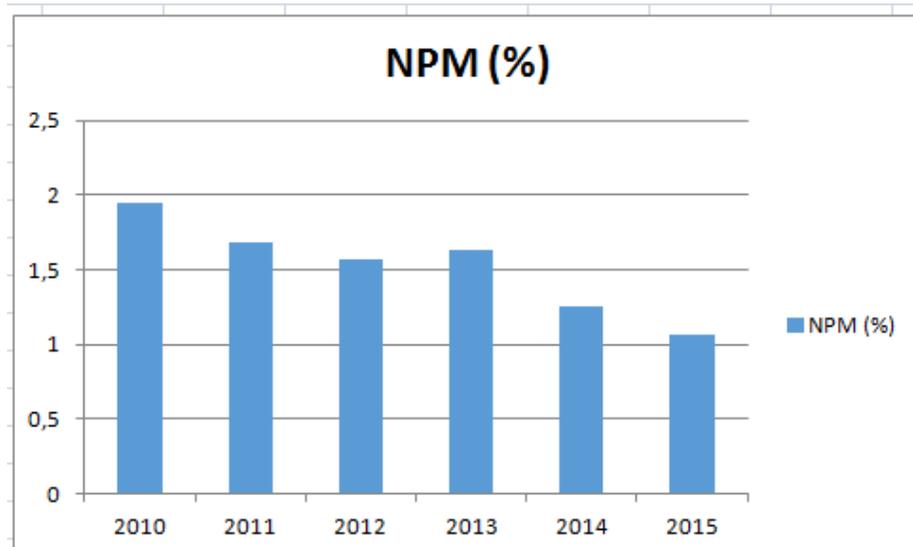
terhadap penjualan bersihnya menunjukkan semakin efektif operasional perusahaan dalam menghasilkan laba bersihnya.

Tabel IV.2
Penjualan, Laba Bersih dan NPM

Tahun	Penjualan (Rp)	Laba bersih (Rp)	NPM (%)
2010	5.561.513.752.435,00	108.657.718.639,00	1,95
2011	6.472.677.803.652,00	108.495.128.708,00	1,68
2012	7.498.944.990.526,00	117.671.693.208,00	1,57
2013	8.198.125.734.406,00	133.863.947.441,00	1,63
2014	9.463.005.564.156,00	165.209.011.078,00	1,25
2015	9.526.866.332.670,00	196.049.612.474,00	1,06

Sumber: Data Diolah (2016)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai NPM pada tahun 2011 mengalami penurunan menjadi 1,68, pada tahun 2012 nilai NPM mengalami penurunan menjadi 1,57, pada tahun 2013 nilai NPM mengalami peningkatan menjadi 1,63, pada tahun 2014 nilai NPM mengalami penurunan menjadi 1,25 dan pada tahun 2015 nilai NPM mengalami penurunan menjadi 1,06 hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami penurunan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sementara menurut Swastha (2009, hal.404) tujuan umum dari penjualan adalah untuk meningkatkan volume penjualan tertentu, meningkatkan laba perusahaan, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.



Dari grafik diatas dapat dilihat bahwa nilai NPM dari tahun 2013-2015 mengalami peningkatan tersebut menunjukkan bahwa laba perusahaan yang dihasilkan mengalami penurunan yang dimiliki oleh perusahaan sehingga akan resiko kerugian ditahun yang akan datang kemungkinan akan terjadi, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan belum berhasil dalam meningkatkan nilai laba bersih yang dihasilkan dari penjualan.

4. Analisis Data

Perputaran piutang dalam meningkatkan NPM perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka NPM akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan laba. Salah satunya dengan cara mengelola piutang perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin.

Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih. Piutang adalah bagian dari penjualan yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan

Tabel IV.3
Data Perpiutang dan Laba Bersih

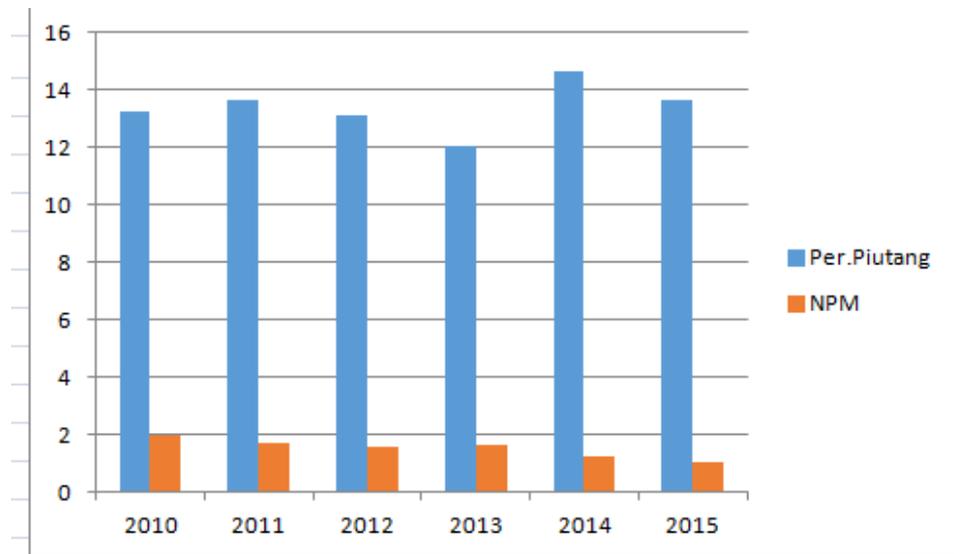
Tahun	Per.Piutang	NPM (%)
2010	13,26	1,95
2011	13,63	1,68
2012	13,11	1,57
2013	12,07	1,63
2014	14,65	1,25
2015	13,64	1,06

Sumber : Data Diolah (2016)

Dari tabel di atas pada tahun 2013-2014 nilai perputaran piutang pada PT. Tigaraksa Satria terjadi peningkatan sedangkan nilai NPM dari tahun 2013-2014 mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa perputaran yang dihasilkan oleh perusahaan belum dapat meningkatkan nilai NPM sementara Menurut Kasmir (2008, hal.205) “Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *margin* laba bersih. Piutang adalah bagian dari aktiva yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan”. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan *net profit margin*.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai NPM mengalami penurunan dari tahun 2014-2015 hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhi NPM seperti ukuran perusahaan, perputaran piutang, perputaran persediaan, struktur modal, dan penjualan. Dari penjelasan tersebut maka dapat dilihat bahwa perusahaan harus dapat meningkatkan nilai NPM dari tingkat perputaran piutang yang dihasilkan perusahaan karena Rasio perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Namun pada kenyataan, tidak semua piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih, bahkan harus dihapus karena berbagai alasan tertentu. Padahal

perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk membiayai kegiatan operasionalnya.



Sumber : Data Diolah (2016)

Piutang timbul dari penjualan kredit barang atau jasa. Posisi piutang dalam neraca yang merupakan bagian dari aktiva lancar, sangat mempengaruhi posisi aktiva. Piutang yang telah jatuh tempo akan ditagih untuk mendapatkan kas.

Dalam penagihan piutang, berlangsung proses perubahan piutang menjadi kas. Proses tersebut akan terus berulang sepanjang piutang masih dapat ditagih. Artinya, piutang akan terus berputar. Piutang akan dikonversikan menjadi kas dalam satu periode akuntansi, yaitu satu tahun.

Rasio perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Namun pada kenyataan, tidak semua piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih, bahkan harus dihapus karena berbagai alasan tertentu. Padahal perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk membiayai kegiatan operasionalnya.

B. Pembahasan

1. Perputaran Piutang Pada PT. Tigaraksa Satria Dapat Meningkatkan NPM

Dari tabel di atas pada tahun 2013-2014 nilai perputaran piutang pada PT. Tigaraksa Satria terjadi peningkatan sedangkan nilai NPM dari tahun 2013-2014 mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa perputaran yang dihasilkan oleh perusahaan belum dapat meningkatkan nilai NPM

Menurut Kasmir (2008, hal.205) “Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi *margin* laba bersih. Piutang adalah bagian dari aktiva yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan”. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan *net profit margin*.

Penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Martinus (2011) melakukan analisis efektivitas pengelolaan piutang atas pendapatan kredit dan pengaruhnya terhadap profitabilitas pada PT Akarin cabang Medan. Hasil penelitian menyatakan bahwa piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas

Perputaran piutang mempengaruhi tingkat NPM perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka NPM akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan laba. Salah satunya dengan cara mengelola piutang perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin.

Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih. Piutang adalah bagian dari aktiva yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan

Piutang timbul dari penjualan kredit barang atau jasa. Posisi piutang dalam neraca yang merupakan bagian dari aktiva lancar, sangat mempengaruhi posisi aktiva. Piutang yang telah jatuh tempo akan ditagih untuk mendapatkan kas.

Dalam penagihan piutang, berlangsung proses perubahan piutang menjadi kas. Proses tersebut akan terus berulang sepanjang piutang masih dapat ditagih. Artinya, piutang akan terus berputar. Piutang akan dikonversikan menjadi kas dalam satu periode akuntansi, yaitu satu tahun.

Rasio perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Namun pada kenyataan, tidak semua piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih, bahkan harus dihapus karena berbagai alasan tertentu. Padahal perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk membiayai kegiatan operasionalnya.

Untuk membantu dan mengetahui efisiensi pengelolaan piutang, maka yang perlu diperhatikan adalah pendapatan perusahaan, salah satunya melalui penghitungan laba bersih. Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik.

Dari pembahasan dapat dilihat bahwa dari tahun 2010, 2011, 2012 dan 2013 nilai piutang dan penjualan mengalami kenaikan dan penurunan yang dihasilkan perusahaan mengalami penurunan hal ini kan berdampak kegiatan operasional perusahaan juga akan mengalami penurunan sehingga perusahaan

akan sulit untuk memperoleh laba ditahun yang akan datang, akan tetapi pada tahun 2014 nilai peputaran piutang mengalami penurunan yang signifikan hal ini disebabkan oleh nilai penjualan dan nilai piutang yang mengalami peningkatan sehingga nilai penjualan tersebut perputaran piutang yang dihasilkan perusahaan juga mengalami peningkatan.

Nilai perputaran piutang mengalami penurunan yang dihasilkan perusahaan hal ini akan berdampak kegiatan operasional perusahaan juga akan menghambat kegiatan operasional karena perputaran piutang merupakan salah satu faktor pendukung dari kegiatan operasional sehingga perusahaan akan sulit untuk memperoleh laba ditahun yang akan datang, akan tetapi pada tahun 2014 nilai peputaran piutang mengalami peningkatan hal ini disebabkan oleh nilai penjualan dan nilai piutang yang mengalami peningkatan sehingga nilai penjualan tersebut perputaran piutang yang dihasilkan perusahaan juga mengalami peningkatan.

2. Faktor Yang Menyebabkan Nilai NPM Mengalami Penurunan

Dari hasil analisis data dapat dilihat bahwa nilai NPM mengalami penurunan dari tahun 2010-2015 hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhi NPM seperti ukuran perusahaan, perputaran piutang, perputaran persediaan, struktur modal, dan penjualan.

Menurut Widjaya (2008, hal.96-101) ada beberapa faktor yang menyebabkan NPM mengalami peningkatan dan penurunan adalah sebagai berikut :

1. Sifat atau Jenis Perusahaan Kebutuhan *Net Profit Margin* pada perusahaan kepentingan umum (seperti perusahaan gas, telepon, air

minum dan sebagainya) adalah relative rendah, oleh karena kas dan piutang dalam kas tersebut cepat beralih menjadi uang.

2. Waktu yang diperlukan untuk memproduksi dan memperoleh barang yang akan dijual dan harga satuan barang yang bersangkutan. Adanya hubungan langsung antara jumlah *Net Profit Margin* dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang itu akan dijual pada pembeli. Dengan demikian makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, atau makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang dari luar negeri, jumlah *Net Profit Margin* yang dibutuhkan juga makin besar.
3. Cara-cara atau syarat-syarat pembelian dan penjualan. Kebutuhan *Net Profit Margin* dari suatu perusahaan dipengaruhi oleh syarat-syarat pembelian dan penjualan. Makin banyak diperoleh syarat-syarat kredit yang lunak untuk membeli barang dari pemasok maka lebih kurang/sedikit uang yang perlu ditanamkan dalam kas.
4. Perputaran kas. Makin banyak kali suatu kas dijual dan diganti kembali (perputaran kas) maka makin kecil *Net Profit Margin* yang diperlukan. Pengendalian kas yang efektif diperlukan untuk memelihara jumlah, jenis dan kualitas barang yang sesuai dan untuk mengatur investasi dalam kas.
5. Perputaran piutang. Kebutuhan *Net Profit Margin* juga tergantung dari jangka waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Makin sedikit waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, makin sedikit *Net Profit Margin* yang diperlukan.

6. Siklus Usaha (Konjungtur) Dalam masa "*prosperiti*" (konjungtur tinggi) aktivitas perusahaan diperluas dan ada kecenderungan bagi perusahaan untuk membeli barang mendahului kebutuhan agar dapat memanfaatkan harga rendah dan untuk memastikan diri akan adanya kas yang cukup.
7. Musim Apabila perusahaan tidak terpengaruh oleh musim, maka penjualan tiap bulan rata-rata sama. Tetapi dalam hal ada musim, maka terdapat perbedaan; di dalam musim maka terjadi aktivitas yang besar, sedangkan di luar musim aktivitas adalah rendah.

Dari penjelasan tersebut maka dapat dilihat bahwa perusahaan harus dapat meningkatkan nilai NPM dari tingkat perputaran piutang yang dihasilkan perusahaan karena Rasio perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Namun pada kenyataan, tidak semua piutang yang telah jatuh tempo dapat ditagih, bahkan harus dihapus karena berbagai alasan tertentu. Padahal perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk membiayai kegiatan operasionalnya.

Analisis laba bersih yang didasarkan pada anggaran atau biaya standar dapat memberikan gambaran titik-titik kelemahan dari kinerja periode tersebut. Dengan demikian, manajemen akan mampu untuk menguraikan tindakan-tindakan perbaikan yang diperlukan untuk mengoreksi situasi dan untuk dapat menentukan sebab-sebab terjadinya penyimpangan yang tidak menguntungkan tersebut.

Laba adalah selisih lebih Penjualan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh Penjualan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh

Penjualan dari kegiatan Penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang didalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses Penjualan selama periode tertentu.

Faktor-faktor yang mempengaruhi margin kontribusi suatu perusahaan adalah : Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit, Naik turunnya harga pokok pendapatan, Naik turunnya biaya produksi variabel dan efisiensi operasi yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, naik turunnya nilai rasio keuangan, Naik turunnya tingkat bunga pinjaman (biaya modal asing), Naik turunnya pos penghasilan oleh variasi jumlah unit yang dijual.

Silvi & Siti (2012) Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Analisa Rasio Keuangan pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Dari kelima rasio keuangan yang digunakan maka dinilai bahwa kinerja keuangan tersebut tidak baik.

Victorson (2011) Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI. Dari tiga variabel (*Rasio Total Asset Turnover, Current Liabilities to Inventories* dan *Gross Profit Margin*) yang diduga berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, ternyata hanya satu variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan laba di dapat dari selisih antara Penjualan dengan beban, apabila Penjualan lebih besar dari pada beban maka perusahaan akan mendapatkan laba apabila terjadi sebaliknya maka perusahaan mendapatkan rugi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan diatas maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Nilai perputaran piutang mengalami penurunan sedangkan nilai NPM mengalami peningkatan hal ini dikarenakan bahwa ada tiga faktor lain yang menyebabkan nilai laba bersih mengalami peningkatan yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan penjualan berpengaruh langsung terhadap volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya, tiga faktor tersebut saling berkaitan. Apabila tingkat perputaran piutang maka tingkat penjualannya akan tinggi, sehingga pendapatan dapat meningkat serta laba operasi juga akan meningkat. Apabila tingkat pertumbuhan laba rendah artinya tingkat penjualannya juga rendah, sehingga pendapatan mengalami penurunan dan hal tersebut akan menimbulkan penurunan laba operasi yang diperoleh karena biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang.
2. NPM mengalami penurunan disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :
Berubahnya harga jual, Berubahnya jumlah kuantitas barang yang dijual,
Berubahnya harga pokok pendapatan, Haga bahan baku, Upah tenaga kerj,
Kenaikan harga secara umum.

B. Saran

Adapun saran yang dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan lagi dalam menghasilkan penjualan bersih yang tinggi dan meminimalkan biaya karena penjualan dan biaya yang dihasilkan akan mempengaruhi kenaikan dan penurunan NPM
2. Dalam hal ini perusahaan harus bisa lebih baik dalam meningkatkan laba bersih perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan bisa menjalankan kegiatan operasionalnya.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menggunakan periode penelitian yang lebih panjang sehingga diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih akurat dan dapat digeneralisasi

DAFTAR PUSTAKA

- A Relani, 2009, *Pengaruh Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas Pada Hotel Internasional Sibayak Berastagi, variabel yang digunakan Rasio Lancar, Rasio Cepat, ROA, Return On Investment (ROI)*
- Annisa Meta. 2009. *Analisis Manajemen Laba Dan Kinerja Keuangan Perusahaan Pengakuisisi Sebelum Dan Sesudah Merger Dan Akuisisi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*
- Ari Bramasto, 2009, *Analisis Perputaran Aktiva tetap dan Perputaran Piutang, Kaitannya Terhadap Return on Asset Pada PT, Pos (Persero) Bandung*
- Carls, Warren, James M, Reeve dan Philip E, Frees, 2008, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*, Alih bahasa, hal. Yelvi Ansdiri Saimur, Editor, hal. H, Wibi Hardani, Adi Maulana, Jakarta, Erlangga,
- Dian Julia Rahmi, 2011, *Pembahasan Intermediate Accounting*, edisi revisi, STIE INABA
- Dian, 2011, *Pengaruh Perputaran Aktiva Tetap, Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Real Estate Dan Property Yang Listing Di Bei, bahwa Perputaran Aktiva Tetap berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas*
- Evi. 2012. *Kinerja Laporan Keuangan untuk Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit Modal Kerja*
- Faurani, 2009, *Analisis Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Koperasi Darma Wanita "Mandalika" Mataram Nusa Tenggara Barat*
- Indriyo Gitosudarmo. 2008. *Manajemen Keuangan Edisi 3*. BPFE. Yogyakarta
- I Made Sudana, 2012, *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori Dan Praktik*, Jakarta, Erlangga
- Jhon J. Wild (2008) *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta, hal. Salemba Empat
- Kasmir, 2010, *Dasardasar perbankan*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada
- Margaretha. 2008. *Analisis Kinerja Keuangan Dengan Pendekatan Sistem Du Pont (Studi Empirik Pada Perusahaan Rokok Yang Sudah Go Public)*
- Siwi (2008) *Analisis Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Go Publik Dibursa Efek Jakarta Pada Tahun 1998-2002*

Silvi & Siti. 2012. *Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Analisa Rasio Keuangan pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*

Victorson. 2011. *Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI*

Zaki Baridwan, 2009, *Pengantar Manajemen Keuangan, edisi Kedua, Jakarta, Mitra Wacana Media*