

**ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG DALAM MENINGKATKAN
LABA BERSIH PADA PT.OTO SUMMIT FINANCE MEDAN**

SKRIPSI

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

Oleh:

MUHAMMAD PRAYUDHI LUBIS
1305170606



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

ABSTRAK

Mhd. Prayudhi Lubis (1305170606) Analisis Perputaran Piutang Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Oto Summit Finance Medan.

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 laba bersih 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. 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

Kata Kunci : Perputaran Piutang, Laba Bersih

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, karena hanya dengan rahmat dan hidayah Nya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi sebagai syarat akhir perkuliahan untuk meraih gelar sarjana Ekonomi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. teriring shalwat beserta salam kepada Nabi Muhammad SAW.

Penulis menyadari skripsi ini masih banyak yang kekurangan, hal ini disebabkan karena keterbatasan yang ada pada penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, secara ikhlas dan merendahkan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari pembaca demi sempurnanya skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih secara khusus dan istimewa kepada orang tua tercinta Ayahanda Sukirman dan Ibunda Rosdiana yang penuh kasih dan sayang telah membantu secara moril dan terus mendukung dari awal proses belajar hingga terselesaikannya skripsi ini serta kepada adik tersayang, Zollanda Mei Damayanti yang ikut memberikan motivasinya dalam perjuangan sang penulis.

Penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada yang tidak pernah dilupakan antara lain :

1. Bapak Dr. Agussani, M.AP., selaku rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2. Bapak Dr. Januri, SE, MM, M.Si., selaku Dekan sekaligus Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isna Ardila SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan arahan, saran, dan bimbingan, bantuan dan petunjuk dalam perkuliahan serta menyelesaikan penulisan skripsi ini.
7. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat dan solusi dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis, rekan-rekan mahasiswa dan para pembaca sekalian, semoga Allah SWT selalu melimpahkan taufik dan hidayah-Nya kepada kita, dan semoga dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin Yaa Rabbal' Aalamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, Oktober 2017

penulis

MHD PRAYUDHI LUBIS
1305170802

DAFTAR ISI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR	vi

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. Laba	8
1.1. Pengertian Laba	8
1.2 Jenis-Jenis Laba	9
1.3 Tujuan Laba.....	10
2. Laba bersih.....	11
2.1. Pengertian Laba bersih	11
2.2. Manfaat Laba bersih.....	11
2.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba bersih	12
3. Piutang	14

3.1. Pengertian Piutang	14
3.2. Klasifikasi piutang	17
3.3. Sistem Pengendalian Piutang	18
3.4. Tingkat Perputaran Piutang	19
4. Tinjauan Penelitian Terdahulu	22
B. Kerangka Berfikir.....	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Pendekatan Penelitian	26
B. Definisi Operasional Variabel.....	26
C. Tempat dan Waktu Penelitian	27
D. Jenis Dan Sumber Data	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
F. Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
A. Analisis Data.....	29
B. Pembahasan	35
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	39
A. Kesimpulan.....	39
B. Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Perputaran Piutang dan Laba Bersih.....	4
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	23
Tabel III.1	Waktu Penelitian	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berfikir	25
-------------------------------------	----

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.

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” (Wild 2005 : 417). 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 penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik produksi maupun nonproduksi, dan penjualan. Dalam perhitungan biaya langsung, margin kontribusi dapat dihitung secara total

untuk pelaksanaan secara keseluruhan, atau terpisah untuk masing-masing lini produk, teritori penjualan, divisi operasi, dan lain-lain.

Adapun Faktor-faktor yang akan mempengaruhi margin kontribusi suatu perusahaan adalah meliputi pertumbuhan pendapatan, perputaran aktiva, *current ratio*, biaya operasional variabel, arus kas operasi, tingkat hutang dan efisiensi operasi. (Munawir, 2002 : 64).

Menurut Barley and Mayers (2007) 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.

Menurut Warren, Reeve, Fess (2005:260) “Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.”

Menurut Indriyo Gitosudarmo (2002 : 81) “ piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit. 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.

Pendapat dari para ahli mengenai hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas yang dikemukakan oleh Jhon J. wild (2005:261), diterjemahkan oleh Yanivi S. Bachtiar dan S. Nurwahyu Harahap adalah sebagai berikut : “Penilaian kualitas laba (*profitabilitas*) sering kali dipengaruhi oleh analisis piutang dan kolektibilitasnya”.

Menurut Riyanto, (2001:62) ”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.

Piutang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih. Piutang adalah bagian dari aktiva yang perlu dikelola untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan (Kasmir, 2005:205). Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih yang baik.

Pada kenyataannya, tidak semua teori yang telah dipaparkan diatas sejalan dengan bukti empiris yang ada. Seperti yang terjadi pada PT. Oto Summit Finance 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 Laba Bersih
Pada PT. Oto Summit**

Tahun	Penjualan	Piutang	Per.Piutang (X)	Laba bersih (Rp)
2013	2.506.848	8.102.528	0,62	313.789
2014	2.661.528	9.287.177	0,57	334.196
2015	2.666.913	95.063	56,11	228.125
2016	2.754.217	116.817	47,15	281.426

Sumber : Data Diolah (2017)

Dari tabel I.1 pada tahun 2014 nilai perputaran piutang pada PT. Oto Summit terjadi penurunan menjadi 0.57, pada tahun 2015 nilai perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 56,11, pada tahun 2016 terjadi penurunan menjadi 47,15, dan pada tahun 2016 nilai perputaran piutang mengalami penurunan, penurunan nilai perputaran piutang terjadi karena volume penjualan kredit mengalami penurunan dan panjangnya batas waktu pembayaran piutang. Menurut Gitusudarmo (2002:82) Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai piutang pada tahun 2015 mengalami penurunan menjadi 95.063 hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami penurunan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sementara menurut Swastha (2005:404) tujuan umum dari piutang adalah untuk meningkatkan volume penjualan tertentu, meningkatkan laba perusahaan, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Martinus (2006) melakukan analisis efektivitas pengelolaan piutang atas penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap profitabilitas pada PT Akarin cabang Medan. Hasil penelitian menyatakan bahwa piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.

Pada tahun yang sama Prihya melakukan penelitian mengenai pengaruh piutang terhadap rentabilitas pada PT Ultrajaya Milk Industry dan Trading Company Tbk. Hasil penelitian menyatakan bahwa piutang berpengaruh positif, searah, dan sangat kuat terhadap profitabilitas.

Penelitian sejenis dilakukan oleh Sitanggang (2008) menguji pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT Gresik Cipta Sejahtera cabang Medan. Hasil penelitian menyatakan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran piutang dengan profitabilitas (ROA). Hasil penelitian tersebut jelas bertolak belakang dengan penelitian sebelumnya.

Berawal dari penelitian terdahulu tersebut penulis ingin melakukan penelitian secara lebih spesifik untuk menguji pengaruh perputaran Untuk membantu dan mengetahui efisiensi pengelolaan piutang, maka yang perlu diperhatikan adalah tingkat profitabilitas perusahaan, salah satunya melalui penghitungan rasio *return on asset* (ROA). Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan ROA yang baik.

Laju pertumbuhan PT. Oto Summit Finance yang cukup baik mendorong penulis untuk mengadakan penelitian pada PT. Oto Summit Finance. Penelitian

ini dilakukan pada PT. Oto Summit Finance agar lebih spesifik dari perusahaan leasing secara keseluruhan.

Peneliti akan menuangkannya dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul **“Analisis Perputaran Piutang Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Oto Summit Finance Medan”**

B. Identifikasi Masalah

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

1. Terjadi penurunan nilai penjualan pada tahun 2013-2015
2. Terjadi penurunan nilai perputaran piutang pada tahun 2014-2016
3. Terjadi penurunan nilai laba bersih pada tahun 2010-2011
4. Terjadi penurunan perputaran piutang yang diikuti dengan peningkatan laba bersih 2012-2014

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah maka peneliti merumuskan masalah penelitian adalah : Apakah perputaran piutang dapat meningkatkan laba bersih pada PT. Oto Summit Finance ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah : Untuk mengetahui dan menganalisis perputaran piutang dalam meningkatkan nilai laba bersih.

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

1. Uraian Teoritis

1. Laba

1.1. Pengertian Laba

Kegiatan perusahaan sudah dapat dipastikan berorientasi pada keuntungan atau laba, menurut Soemarso (2004: 245) 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.

Umumnya perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan tertentu yaitu memperoleh laba yang optimal dengan pengorbanan yang minimal untuk mencapai hal tertentu perlu adanya perencanaan dan pengendalian dalam setiap aktivitas usahanya agar perusahaan dapat membiayai seluruh kegiatan yang berlangsung secara terus menerus.

Pengertian laba menurut Zaky Baridwan (2004: 29) Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari Penjualan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.

Sedangkan menurut Henry Simamora (2002: 45) Laba adalah perbandingan antara Penjualan dengan beban jikalau Penjualan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih.

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.

1.2. Jenis-Jenis Laba

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2001: 219) mengemukakan jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba, yaitu :

- a. Laba kotor
- b. Laba dari operasi
- c. Laba bersih

Adapun penjelasan jenis – jenis laba diatas sebagai berikut :

1. Laba Kotor

Laba bersih yaitu perbedaan antara Penjualan bersih dan Penjualan dengan harga pokok Penjualan.

2. Laba dari operasi

Laba dari operasi yaitu selisih antara laba bersih dengan total beban biaya.

3. Laba Bersih

Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi bertambah Penjualan lain-lain dikurangi oleh beban lain-lain.

1.3. Tujuan Laba

Menurut Anis dan Imam (2003 : 216) mengutarakan bahwa tujuan pelaporan laba adalah sebagai berikut :

- 1) Sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertahan dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembaliannya.
- 2) Sebagai dasar pengukuran prestasi manajemen.
- 3) Sebagai dasar penentuan besarnya perencanaan pajak.
- 4) Sebagai alat pengendalian sumber daya ekonomi suatu negara.
- 5) Sebagai kompensasi dan pembagian bonus.
- 6) Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- 7) Sebagai dasar bentuk kenaikan kemakmuran.
- 8) Sebagai dasar pembagian deviden.

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan dilaporkannya laba atau lebih dikenal dengan laba atau rugi adalah sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang digunakan sebagai dasar untuk pengukuran, penentuan, pengendalian, motivasi prestasi manajemen dan sebagai dasar kenaikan kemakmuran serta dasar pembagian deviden untuk para investor yang menanamkan modalnya pada perusahaan.

2. Laba bersih

2.1. Pengertian Laba bersih

Laba merupakan selisih antara Penjualan dengan beban, sehingga laba dapat mengukur masukan (dalam bentuk beban yang diukur dengan biaya) dan keluaran (dalam bentuk Penjualan yang diperoleh). Hal ini seperti pernyataan bahwa “Laba yang dicapai merupakan pengukur penting efisien dan efektivitas organisasi” (R.A Supriyono, 2000:330).

Pencapaian laba bersih adalah tercapainya target laba bersih yang maksimal dengan menunjukkan adanya Penjualan yang lebih tinggi daripada harga pokok Penjualan (Iyan Rohaeni 2004:15).

Laba bersih merupakan hasil dari Penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok Penjualan, hal ini sejalan dengan kutipan dari Soemarso (2001.234) “Laba bersih (*gross profit*) adalah Penjualan bersih dikurangi harga pokok Penjualan.

Menurut Ahmad Belkaoli (2003: 244) “Laba bersih atas Penjualan, merupakan selisih dari Penjualan bersih dan harga pokok Penjualan . Laba ini dinamakan laba bersih hasil Penjualan bersih sebelum dikurangi dengan beban operasi lainnya untuk periode tertentu.”

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya atau masukan atau input akan menunjukkan ukuran pencapaian laba bersih apabila setelah jumlah Penjualan diketahui sebagai salah satu faktor yang menentukan nilai laba bersih suatu perusahaan.

2.2. Manfaat Laba bersih

Manfaat analisis perubahan laba bersih bagi manajemen menurut Prastowo (2002:191) yaitu: memberikan cukup motivasi bagi manajemen untuk memulai

suatu pemeriksaan, yang akan membawa kepada berbagai kemungkinan tindakan koreksi, khususnya analisis yang menunjukkan perbedaan tidak menguntungkan (rugi) antara anggaran dan realisasi.

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.

Kegunaan analisis laba bersih menurut Munawir (2004: 216) yaitu: Perubahan dalam laba bersih perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan atau tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.

2.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba bersih

Menurut Amstrong (2002: 327) ada beberapa faktor yang mempengaruhi laba bersih, yaitu:

- a) Faktor Penjualan, maksudnya jumlah omzet yang dijual pada barang dan jasa, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Sementara itu Penjualan ini dipengaruhi oleh:
 - 1) Faktor harga jual, harga persatuan atau unit atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya merupakan perubahan nilai harga jual per satuan.
 - 2) Faktor jumlah barang yang dijual, banyaknya kuantitas atau jumlah barang yang dijual dalam suatu periode.

b) Faktor harga pokok Penjualan, harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok Penjualan tersebut. Harga pokok Penjualan dipengaruhi oleh:

- 1) Harga pokok rata-rata, apabila harga pokok rata-rata naik, laba bersih dapat menurun, begitu pula sebaliknya.
- 2) Jumlah barang yang dijual, jika jumlah Penjualan meningkat, kemungkinan akan dapat menaikkan laba bersih, begitu pula sebaliknya.

Faktor lain yang harus diperhatikan yaitu adanya ketidakefisiensian di dalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang mengakibatkan pemborosan. Misalkan pengiriman barang yang tidak tepat waktu, pemakaian bahan yang mengakibatkan pemborosan sehingga biaya yang seharusnya tidak diperlukan keluar justru menjadi beban, dan yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan yang bermain dengan perusahaan lain.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perubahan laba bersih disebabkan oleh tiga faktor ini.

a) Berubahnya harga jual

Berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga harga jual periode sebelumnya.

b) Berubahnya jumlah kuantitas barang yang dijual

perubahan jumlah barang yang akan dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya.

c) Berubahnya harga pokok Penjualan

Perubahan harga pokok Penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok Penjualan pada periode sebelumnya. Perubahan disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok Penjualan dari sumber utamanya.

Harga pokok Penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor:

- 1) Harga bahan baku
- 2) Upah tenaga kerja
- 3) Kenaikan harga secara umum

3. Piutang

3.1. Pengertian Piutang

Pada perusahaan penjualan dilakukan secara kredit dan penjualan 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 penjualan 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 penjualan barang atau jasa dengan kredit, di mana debitur tidak memberikan suatu jaminan secara resmi.

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005:392) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani dan Taufik Hendrawan istilah piutang adalah sebagai berikut “Piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan”.

Menurut Gitosudarmo (2002:81) Piutang adalah “ aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya praktik penjualan kredit “. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dalam rangka merangsang minat para pelanggan, sehingga diharapkan dengan melakukan penjualan kredit ini perusahaan dapat memperkuat pasar dan memperbesar hasil penjualan.

Menurut Baridwan (2004:124) “ piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan 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 (2001:76) menyatakan bahwa piutang “ merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara

terus menerus dalam rantai ROA, dan piutang timbul dengan adanya penjualan kredit “.

Pengertian piutang dagang juga dikemukakan oleh Munawir (2001:15) yaitu “ tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai sebab akibat adanya penjualan 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 penjualan 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.

3.2. 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 penjualan kredit atas barang dan jasa kepada pelanggan, tetapi selain itu masih banyak sumber-sumber yang dapat menimbulkan piutang.

Piutang yang timbul akibat adanya penjualan secara kredit menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005; 392) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani dan Taufik Hendrawan diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yaitu :

1. Piutang Usaha

Transaksi paling umum yang menciptakan piutang adalah penjualan 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.

3.3. 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 transport, piutang klaim asuransi, saldo debet 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 penjualan.

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai dengan persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang tersebut erat berhubungan dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak dan pengendalian persediaan di lain pihak. Piutang merupakan mata rantai di antara keduanya.

Menurut James D. Wilson & John B. Campbell yang diterjemahkan oleh Tjintjin F. Tjendera (2002;418), ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang.

3.4. 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 penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Perputaran piutang timbul karena munculnya piutang. Piutang adalah merupakan aktiva kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit. Politik penjualan 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 penjualan. Tentu saja dengan politik penjualan 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. (Gitosudarmo dan Basri,2000:83)

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. Mengenai perputaran piutang.

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut Drs. Munawir (2004:75) mengatakan bahwa: “Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang *turn over receivable* yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Menurut Warren Reeve (2005:407) perputaran piutang adalah “Usaha (*account receivable turn over*) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Rasio perputaran piutang menunjukkan efisiensi pengelolaan piutang perusahaan. Semakin tinggi rasio menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah (wild 2005 : 42).

Perputaran piutang merupakan sebuah ukuran analitis seberapa cepat akun/harta pelanggan dikumpulkan dengan menggunakan rumus penjualan kredit bersih dibagi dengan piutang dagang rata-rata selama satu periode. (Skousen, 2003 : 371).

Perputaran piutang merupakan sebuah ukuran seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun dimana dengan ketentuan kredit, piutang usaha harus berputar sedikit diatas 12 kali dalam setahun. (Niswonger, 1999 : 337)

Perputaran piutang merupakan tingkat perputaran selama periode tertentu yang dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*). (Bambang Riyanto, 1997:90).

Perputaran piutang merupakan perbandingan pendapatan perusahaan dengan rata-rata piutang selama satu periode. Jumlah piutang diperoleh dari penjumlahan piutang tertagih dan piutang tak tertagih (Wild, 2005: 261)

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

Dari definisi 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 (2005: 25) Tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Rata - Rata Piutang} = \frac{\text{Jumlah Piutang}}{2}$$

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$$

4. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian tentang hubungan antara modal kerja dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sudah pernah dilakukan.

Penelitian terdahulu tersebut dapat diuraikan berikut ini :

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

NO	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Silvi & Siti (2012)	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)	Analisis Manajemen Laba Dan Kinerja Keuangan Perusahaan Pengakuisisi Sebelum Dan Sesudah Merger Dan Akuisisi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	Manajemen Laba, Rasio Profitabilitas, dan Rasio Aktivitas	<i>Total asset Turnover</i> (tato), <i>net provit margin</i> (npm) dan <i>return on asset</i> (roa) mengalami Perubahan yang berbeda-beda baik sebelum maupun sesudah <i>merger</i> dan akuisisi
3	Victorson (2011)	Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI	Total asset turnover, Current liabilities to inventories, Growth profit margin ratio and Profit growth	Dari tiga variabel (<i>Rasio 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	Evi (2012)	Kinerja Laporan Keuangan untuk Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit Modal Kerja	<i>financial ratio, performance measurements, decision 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 (2001)	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

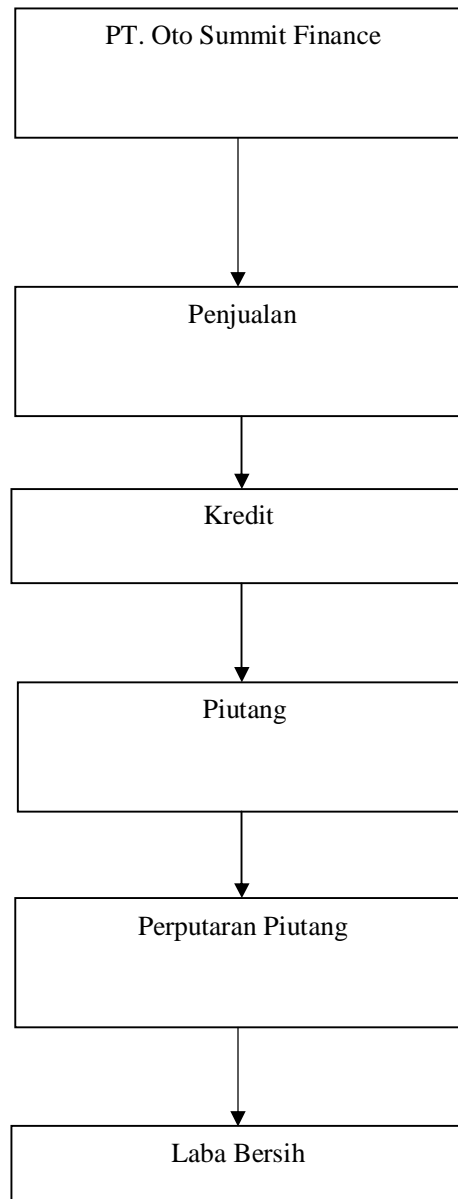
B. Kerangka Berfikir

Piutang timbul dari 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.



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.

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. Laba bersih

Kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi.

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 (2005: 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. Summit Oto Finance Jl. Gajah Mada Medan

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dimulai dari bulan Agustus sampai Oktober 2017. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel III.1
Waktu Penelitian

Jadwal kegiatan	2017											
	Agt				Sept				Okt			
	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

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

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

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan studi dokumentasi yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan, dan menganalisis 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 jasa freight forwarding 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 relavan
4. Menarik kesimpulan dari hasil pembahasan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data

1. Deskripsi Data Penelitian

Sumitomo Corporation adalah perusahaan dagang Jepang yang terpadu (sogoshosha). Sebagai Pemegang saham utama, Sumitomo Corporation memberikan dukungan dan mengendalikan semua aspek usaha dari manajemen, treasury, keuangan hingga operasi. Dengan dukungan dari Sumitomo Corporation, PT Summit Oto Finance telah berhasil tumbuh dan meningkatkan pembiayaan motor serta memiliki kantor jaringan yang tersebar diseluruh Indonesia.

Usaha utama PT Summit Oto Finance adalah pada pembiayaan kepemilikan motor baru. PT Summit Oto Finance lebih berfokus kepada pelanggan perorangan daripada perusahaan, dengan tujuan penyebaran risiko. Sebagai perusahaan pembiayaan yang independen, PT Summit Oto Finance tidak memiliki keterkaitan dengan pabrikan, sehingga perusahaan memiliki keleluasaan untuk membiayai semua merek motor yang tersedia di pasar.

PT Summit Oto Finance juga telah menikmati pertumbuhan pasar motor domestik yang kuat dalam beberapa tahun terakhir, serta mampu mempertahankan posisinya sebagai salah satu pemain terkemuka dalam pembiayaan motor.

Dengan pedoman kinerja “3M + 1T” (*Man, Management, Money plus Technology*), Perusahaan berhasil memberikan pelayanan yang memuaskan

kepada nasabahnya dan mencatat peningkatan kinerja yang signifikan selama tahun 2013.

Dalam usaha menyediakan layanan “*one-stop service*”, PT Summit Oto Finance mengembangkan web site (www.otofinance.co.id). PT Summit Oto Finance juga terus memperkuat system Teknologi Informasi dengan cara meningkatkan efisiensi dan produktivitas di kantor-kantor cabang dalam hal pelayanan pelanggan

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. Summit Oto Finance

Tabel IV.1
Data Perputaran Piutang

Tahun	Penjualan	Piutang	Per.Piutang (X)	Laba bersih (Rp)
2013	2.506.848	8.102.528	0,62	313.789
2014	2.661.528	9.287.177	0,57	334.196
2015	2.666.913	95.063	56,11	228.125
2016	2.754.217	116.817	47,15	281.426

Sumber : Data Diolah (2017)

Dari tabel di atas pada tahun 2014 nilai perputaran piutang pada PT. Oto Summit terjadi penurunan menjadi 0.57, pada tahun 2015 nilai perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 56,11, pada tahun 2016 terjadi penurunan menjadi 47,15, penurunan nilai perputaran piutang terjadi karena volume penjualan kredit mengalami penurunan dan panjangnya batas waktu pembayaran piutang. Menurut Gitusudarmo (2002:82) Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik

Dapat dilihat bahwa dari tahun 2013-2016 nilai piutang dan penjualan mengalami kenaikan dan penurunan yang dihasilkan perusahaan mengalami penurunan hal ini akan 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 perputaran 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.

3. Laba Bersih

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.

Tabel IV.2
Penjualan Dan Laba Bersih

Tahun	Penjualan	Laba bersih (Rp)
2013	2.506.848	313.789
2014	2.661.528	334.196
2015	2.666.913	228.125
2016	2.754.217	281.426

Sumber: Data Diolah (2017)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai penjualan pada tahun 2014 mengalami penurunan menjadi 2.661.528 dan pada tahun 2015 menjadi 2.506.484 hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami penurunan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sementara menurut Swastha (2005:404) tujuan umum dari penjualan adalah untuk meningkatkan volume penjualan tertentu, meningkatkan laba perusahaan, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Nilai laba bersih dari tahun 2015-2016 mengalami peningkatan tersebut menunjukkan bahwa laba perusahaan yang dihasilkan lebih besar dibandingkan pada tahun 2014 yang dimiliki oleh perusahaan sehingga akan resiko kerugian ditahun yang akan kemungkinan tidak akan terjadi, pada tahun 2012-2016 nilai laba bersih mengalami peningkatan dan dan tidak mengalami kerugian hal tersebut perusahaan sudah berhasil meningkatkan nilai laba bersih.

4. Analisis Data

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.

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

Tabel IV.3
Data Perpiutang dan Laba Bersih

Tahun	Penjualan	Piutang	Per.Piutang (X)	Laba bersih (Rp)
2013	2.506.848	8.102.528	0,62	313.789
2014	2.661.528	9.287.177	0,57	334.196
2015	2.666.913	95.063	56,11	228.125
2016	2.754.217	116.817	47,15	281.426

Sumber : Data Diolah (2017)

Dari tabel di atas pada tahun 2014 nilai perputaran piutang pada PT. Oto Summit terjadi penurunan menjadi 0.57, pada tahun 2015 nilai perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 56,11, pada tahun 2016 terjadi penurunan menjadi 47,15, penurunan nilai perputaran piutang terjadi karena volume penjualan kredit mengalami penurunan dan panjangnya batas waktu pembayaran piutang. Menurut Gitusudarmo (2002:82) Efisiensi pengelolaan piutang ditandai dengan tingginya tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menandakan laba bersih perusahaan semakin baik

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai penjualan pada tahun 2012 mengalami penurunan menjadi 2.708.882 dan pada tahun 2013 menjadi 2.506.484 hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami penurunan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sementara menurut Swastha (2005:404) tujuan umum dari penjulana adalah untuk meningkatkan volume penjualan tertentu, meningkatkan laba perusahaan, dan menunjang pertumbuhan 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.

B. Pembahasan

1. Perputaran Piutang Dapat Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Oto Summit Finance

Dari pembahasan dapat dilihat bahwa nilai penjualan pada tahun 2012 mengalami penurunan menjadi 2.708.882 dan pada tahun 2013 menjadi 2.506.484 hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami penurunan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sementara menurut Swastha (2005:404) tujuan umum dari penjualan adalah untuk meningkatkan volume penjualan tertentu, meningkatkan laba perusahaan, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

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

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.

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 2010-2013 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 perputaran 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 pada PT. Oto Summit terjadi penurunan menjadi 0.27, pada tahun 2012 nilai perputaran piutang mengalami peningkatan menjadi 0.65, pada tahun 2013 terjadi penurunan menjadi 0.61, dan pada tahun 2014 nilai

perputaran piutang mengalami penurunan, penurunan nilai perputaran piutang terjadi karena volume penjualan kredit mengalami penurunan dan panjangnya batas waktu pembayaran piutang. Menurut Gitusudarmo (2002:82) 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 nilai laba bersih dari tahun 2012-2016 mengalami peningkatan tersebut menunjukkan bahwa laba perusahaan yang dihasilkan lebih besar dibandingkan pada tahun 2011 yang dimiliki oleh perusahaan sehingga akan resiko kerugian ditahun yang akan kemungkinan tidak akan terjadi, pada tahun 2013-2014 nilai laba bersih mengalami peningkatan dan dan tidak mengalami kerugian hal tersebut perusahaan sudah berhasil meningkatkan nilai laba bersih.

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.

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 laba bersih 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.
2. Laba bersih disebabkan oleh tiga 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
3. 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.

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 laba kotor
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. Sebaiknya perusahaan mempercepat proses penagihan piutang agar dapat meningkatkan perputaran piutang dalam menghasilkan laba perusahaan.

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)*
- Anthony, Robert N, 2002, *Management Control in Nonprofit Organizations*, 6th edition, Massachusetts: Irwin/ McGrawHill, Boston,
- 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*
- Bambang Riyanto, 2003, *Dasar-Dasar Perbelanjaan Perusahaan*, edisi keempat, BPEE, Yogyakarta,
- Carls, Warren, James M, Reeve dan Philip E, Frees, 2005, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*, Alih bahasa: Yelvi Ansdri Saimur, Editor: 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, 2004, *Analisis Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Koperasi Darma Wanita "Mandalika" Mataram Nusa Tenggara Barat*
- Indriyo Gitosudarmo. 2002. *Manajemen Keuangan Edisi 3*. BPEE. Yogyakarta
- I Made Sudana, 2012, *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori Dan Praktik*, Jakarta, Erlangga
- Jhon J. Wild (2005) *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat

- Kasmir, 2010, *Dasardasar perbankan*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada
- Margaretha. 2001. *Analisis Kinerja Keuangan Dengan Pendekatan Sistem Du Pont (Studi Empirik Pada Perusahaan Rokok Yang Sudah Go Public)*
- Munawir, 2003, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta
- Siwi (2005) *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*
- Sugiono 2010, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D,*, Alfabeta, Bandung
- Victorson. 2011. *Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI*
- Zaki Baridwan, 2004, *Pengantar Manajemen Keuangan, edisi Kedua, Jakarta, Mitra Wacana Media*