BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Persediaan

Sebuah perusahaan harus menyimpan persediaan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya. Kegagalan untuk melakukan hal itu bisa mengakibatkan hilangnya penjualan. Di sisi lain, terlalu banyak menyimpan persediaan akan menambah beban seperti penyimpanan, asuransi dan pajak properti. Persediaan yang berlebihan akan meningkatkan risiko kerugian akibat penurunan harga, kerusakan dan perubahan pola pembelian pelanggan

2.1.1.1 Pengertian Persediaan

Pada prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan pabrik yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta menyampaikannnya kepada para pelanggan atau konsumen.

Pengertian persedian menurut Warren, et al (2005 : 440) adalah sebagai berikut :

> "Persediaan digunakan untuk mengindikasikan :
> 1. Barang dagangan yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan, dan
> 2. Bahan yang digunakan dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan itu."

Selain pengertian persediaan yang dikemukakan di atas, berikut ini ada pengertian persediaan menurut Stice dan skousen (2007 : 654) adalah sebagai berikut :

> "Persediaan (persediaan barang dagang) secara umum ditujukan untuk barang-barang yang dimiliki perusahaan dagang, baik berupa usaha grosir maupun ritel, ketika barang-barang tersebut telah dibeli dan ada kondisi siap untuk dijual. Bahan baku (*Raw Material*), barang dalam proses (*Work In Process*) dan barang jadi (*Finished Goods*) untuk dijual ditujukan untuk persediaan di perusahaan manufaktur"

Persediaan memungkinkan produk-produk dihasilkan pada tempat yang jauh dari pelanggan atau sumber bahan mentah. Dengan adanya persediaan, produksi tidak perlu dilakukan khusus buat konsumen, atau sebaliknya tidak perlu konsumsi didesak supaya sesuai dengan kepentingan produksi.

2.1.1.2 Tipe-tipe Persediaan

Adapun tipe-tipe persediaan menurut Rangkuti (2004 :3) adalah sebagai berikut :

"Tipe persediaan terdiri atas :

a. Persediaan alat-alat kantor (Supplies
b. Persediaan bahan baku (*Raw Material*)
c. Persediaan barang dalam proses
d. Persediaan barang jadi".

Adapun penjelasan dari yang di atas adalah sebagai berikut :

a. Persediaan alat-alat kantor (*Supplies*)

   Persediaan yang diperlukan dalam menjalankan fungsi organisasi dan tidak menjadi bagian dari produk akhir. Tipe persediaan alat-alat kantor diantaranya adalah : kertas, pensil, tinta, dll

b. Persediaan bahan baku (*Raw Material*)

   Item yang dibeli dari para supplier untuk digunakan sebagai input dalam proses produksi. Bahan baku ini akan mengalami transformasi atau dikonversi menjadi bahan akhir. Tipe dari bahan baku diantaranya dalah : kayu, papan, dll

c. Persediaan barang dalam proses

   Bagian dari produk akhir tapi masih dalam proses pengerjaan, karena masih menunggu item yang lain untuk diproses.

d. Persediaan barang jadi

   Persediaan produk akhir yang siap untuk dijual, didistribusikan atau disimpan.

2.1.1.3 Jenis-jenis Persediaan

Ada beberapa jenis di dalam persediaan, jenis-jenis persediaan menurut Rangkuti (2004 : 7) adalah sebagai berikut :

"jenis-jenis persediaan menurut fungsinya adalah :

1. *Batch Stock / Lot Size Inventory*
2. *Fluctuation Stock*
3. *Anticipation Stock"*

Adapun penjelasan mengenai hal tersebut di atas adalah sebagai berikut :

1. *Batch Stock / Lot Size Inventory*

   Persediaan yang diadakan karena kita membeli atau membuat bahan-bahan atau barang-barang dalam jumlah yang lebih besar daripada jumlah yang dibutuhkan saat itu. Keuntungannnya :

   a. Potongan harga pada pembelian
   b. Efisiensi produksi
   c. Penghematan biaya angkutan

2. *Fluctuation Stock*

   Persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat diramalkan

3. *Anticipation Stock*

   Persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat diramalkan, berdasarkan pola musiman terdapat dalam satu tahun dan untuk menghadapi penggunaan, penjualan atau permintaan yang meningkat.

2.1.1.4 Metode-metode Penilaian Persediaan

Setelah dijelaskan tipe-tipe dan jenis-jenis persediaan maka akan dijelaskan metode-metode penilaian persediaan menurut Stice, et al (2004 : 667) yaitu :

"Metode-metode penilaian persediaan yang paling umum adalah :
a. Idendtifikasi khusus (*Spesific identification*)
b. Biaya rata-rata (*Average Weight*)
c. Metode masuk pertama, keluar pertama (FIFO)
d. Metode masuk akhir, keluar pertama (LIFO)"

Berikut penjelasan mengenai hal tersebut :

a. Idendtifikasi khusus (*Spesific identification*)

Biaya dapat dialokasikan ke barang yang terjual selama periode berjalan dan ke barang yang ada di tangan pada akhir periode berdasarkan biaya aktual dari unit tersebut. Metode identifikasi khusus memerlukan suatu cara untuk mengidentifikasikan biaya historis dari unit persediaan. Dengan identifikasi khusus, arus biaya yang dicatat disesuaikan dengan arus fisik barang. Dari sudut pandang teoritis, metode identifikasi khusus sangat menarik, khususnya ketika setiap unsur persediaan unik dan memiliki biaya yang tinggi. Namun ketika persediaan terdiri dari berbagai unsur atau unsur-unsur identik yang dibeli pada saat berlainan dengan harga yang berbeda, maka idntifikasi khusus akan menjadi lamban, membebani dan memakan biaya.

b. Biaya rata-rata (*Average Weight*)

Metode biaya rata-rata membebankan biaya rata-rata yang sama ke setiap unit. Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa barang yang terjual seharusnya dibebankan dengan biaya rata-rata, yaitu rata-rata tertimbang dari jumlah unit yang dibeli pada tiap harga. Metode biaya rata-rata biaya dapat dianggap sebagai metode realistis dan paralel dengan arus fisik barang, khususnya ketika ada pencampuran dari unit persediaan yang identik. Tidak seperti metode persediaan yang lain, pendekatan metode biaya rata-rata memberikan nilai yang sama untuk unsure serupa dengan penggunaan yang sama. Metode ini tidak memperbolehkan manipulasi keuntungan. Tetapi keterbatasan dari metode biaya rata-rata ini adalah bahwa nilai persediaan dapat tertinggal secara

signifikan terhadap harga dalam periode dimana terdapat kenaikan atau penurunan haga yang cepat.

c. Metode masuk pertama, keluar pertama (FIFO)

Metode FIFO didasari asumsi bahwa unit yang terjual adalah unit yang lebih dahulu masuk. FIFO dapat dianggap sebagai sebuah pendekatan yang logis dan realistis terhadap arus biaya ketika penggunaan model identifikasi khusus adalah tidak memungkinkan atau tidak praktis. FIFO mengasumsikan bahwa arus biaya yang mendekati paralel dengan arus fisik barang dari barang yang terjual. FIFO memberikan kesempatan kecil untuk memanipulasi keuntungan karena pembebanan biaya ditentukan oleh urutan terjadinya biaya. Selain itu, dalam FIFO, unit yang tersisa pada persediaan akhir adalah unit yang paling akhir dibeli, sehingga biaya yang dilaporkan akan mendekati atau sama dengan biaya penggantian diakhir periode (*end of period replacement cost*).

d. Metode masuk akhir, keluar pertama (LIFO)

Metode LIFO didasarkan pada asumsi bahwa barang yang paling terkahir barulah yang terjual. LIFO menghasilkan nilai lama dalam neraca dan dapat memberikan angka. Harga pokok penjualan yang aneh ketika tingkat persediaan menurun. Namun LIFO adalah metode yang paling baik dalam pengaitan biaya persediaan saat ini dengan pendapatan saat ini.

Selain metode penilaian persediaan diatas, ada metode penilaian persediaan yang lainnya menurut Waren et al (2005 : 456) yaitu :

1. "Penilaian pada mana yang lebih rendah antara harga pokok atau harga pasar
2. Penilaian pada nilai realisasi bersih"

Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Penilaian pada mana yang lebih rendah antara harga pokok atau harga pasar

Metode ini digunakan untuk menilai persediaan. Harga pasar yang digunakan adalah LCM (*Lower cost or market method*) adalah biaya untuk mengganti barang dagang pada

tanggal persediaan. Nilai pasar ini didasarkan pada jumlah yang biasanya dibeli dari sumber pemasok yang biasa. Dalam menerapkan metode LCM, biaya dan biaya penggantian dapat ditentukan dengan salah satu dari tiga cara berikut. Biaya dan biaya penggantian (*Replacement cost*) dapat ditentukan untuk :

a. Setiap jenis barang dalam persediaan
b. Kelas atau kategori utama persediaan
c. Persediaan secara keseluruhan

2. Penilaian pada nilai realisasi bersih

Barang dagang yang telah using, rusak, cacat atau hanya yang bisa dijual dengan harga dibawah harga pokok harus diturunkan nilainya. Barang dagang semacam ini harus dinilai dengan nilai realisasi bersih. Nilai realisasi bersih (*Net realizable*) adalah estimasi harga jual dikurangi biaya pelepasan langsung, seperti komisi penjualan.

2.1.1.5 Sistem Pencatatan Persediaan

Sistem pencatatan persediaan menurut Horngren et al (2003 : 453-456) adalah sebagai berikut :

> "jenis usaha yang berbeda memiliki kebutuhan informasi persediaan yang berbeda pula ada dua system pencatatan persediaan yaitu :
> 1. Sistem persediaan perpetual
> 2. Sistem persediaan periodik"

Penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Sistem persediaan perpetual

Dalam sistem perpetual, perusahaan akan mencatat setiap mutasi yang terjadi pada persediaan barangnya. Jadi akun persediaan akan selalu menunjukan nilai persediaan pada setiap saat. Pencatatan secara perpetual berguna untuk menyediakan laporan bulanan, kuartalan ataupun laporan interim , dimana perusahaan dapat langsung menentukan jumlah dan harga pokok persediaan yang dimilikinya tanpa harus

menghitung persediaan fisik terlebih dahulu. Sistem persediaan perpetual juga memberikan tingkat pengendalian terhadap persediaan yang lebih akurat dibandingkan sistem periodik karena informasi mengenai persediaan dalam sistem perpetual selalu mencerminkan keadaan persediaan saat ini.

2. Sistem persediaan periodik

Dalam sistem periodik, perusahaan tidak selalu mencatat mutasi yang terjadi pada persediaan yang dimilikinya. Akibatnya pada akhir periode perusahaan harus melakukan perhitungan secara fisik untuk mengetahui jumlah persediaan yang dimiliki pada saat itu. Jumlah persediaan tersebut akan dikalikan dengan unit biaya untuk mendapatkan harga pokok persediaan pada akhir periode. Angka inilah yang akan masuk ke dalam neraca. Angka ini juga digunakan untuk menghitung harga pokok penjualan. Sistem periodik disebut juga sistem fisik, Karena sistem ini tergantung pada hasil perhitungan persediaan secara fisik pada setiap akhir periode. Sistem ini biasanya digunakan untuk mencatat persediaan yang nilainya tidak tinggi, karena dari segi biaya mungkin tidak begitu menguntungkan untuk mempunyai catatan untuk setiap mutasi dari barang yang rendah nilainya.

Metode-metode yang dapat digunakan dalam mengestimasi persediaan menurut Warren et al (2005 : 4590) adalah :

> "Perusahaan mungkin perlu mengetahui jumlah persediaan apabila pencatatan persediaan perpetual tidak dilakukan dan tidak praktis. Perusahaan yang menggunakan sistem persediaan periodik mungkin perlu membuat laporan laba rugi bulanan, tetapi melakukan perhitungan fisik persediaan setiap bulan mungkin tidak ekonomis. Biaya persediaan dapat diestimasi dengan menggunakan dua cara yaitu dengan metode eceran dan dengan metode laba kotor ".

Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Metode Eceran

Metode persediaan eceran mengestimasikan biaya persediaan berdasarkan hubungan harga pokok barang dagang yang tersedia untuk dijual dengan harga eceran dari barang

dagang yang sama. Untuk menggunajkan metode ini harga eceran dari semua barang dagang harus ditetapkan dan ditotalkan. Berikutnya, persediaan eceran ditentukan dengan mengurangi penjualan selama periode berjalan dari harga eceran barang yang tersedia untuk dijual selama periode bersangkutan. Estimasi biaya persediaan kemudian dihitung dengan mengalikan persediaan eceran dengan rasio biaya terhadap harga jual (eceran) barang dagang yang tersedia untuk dijual.

2. Metode Laba kotor

Metode laba kotor menggunakan estimasi laba kotor yang direalisasi selama periode dimaksud untuk mengestimasi persediaan pada akhir periode. Laba kotor biasanya diestimasikan dari tingkat actual dari tahun sebelumnya, disesuaikan dengan setiap perubahan yang terjadi dalam harga pokok dan harga jual selama periode berjalan. Dengan menggunakan tingkat laba kotor , jumlah penjualan untuk suatu periode dapat dibagi ke dalam dua komponen yaitu :

a. Laba kotor
b. Harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan dapat dikurangkan dari harga pokok barang yang tersedia untuk dijual guna mendapatkan estimasi harga pokok persediaan.

Persediaan merupakan salah satu pos modal kerja yang cukup penting karena kebanyakan modal usaha berasal dari persediaan. Pada perusahaan dagang, persediaan tersebut merupakan barang dagangan, sedangkan pada perusahaan industri persediaan tersebut dapat berupa bahan mentah (*Raw material*), barang dalam prose (*Work in process*) dan barang jadi (*Finished goods*). Kekurangan ataupun kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik. Kekurangan dapat mengakibatkan larinya pelanggan, sedangkan kelebihan persediaan dapat berakibat pemborosan atau tidak efisisen. Oleh karena itu manajemen persediaan berusaha agar jumlah persediaan yang ada dapat menjamin kelancaran

proses produksi. Dengan kata lain, *total cost* yang berhubungan dengan persediaan dapat diminimalkan. Perhitungan *total cost* persediaan secara keseluruhan dipengaruhi oleh faktor-faktor pembentuk biaya dari persediaan.

Para pemilikdan manajer berusaha keras untuk membuat persediaan barang-barangnya secepat mungkin karena barang-barang yang tidak terjual akan mengurangi laba. Makin cepat penjualan yang terjadi maka makin tinggi labanya yang berarti perusahaan mendapat mendapat tambahan aliran kas. Makin lambat penjualannnya, maka makin rendah labanya. Idealnya suatu usaha dapat beroperasi tanpa adanya simpanan persediaan. Walaupun demikian, kebanyakan perusahaan harus mempunyai persediaan barang untuk pelanggannya. Pada pedagang yang berhasil akan membeli dengan hati-hati untuk tetap menjaga perputaran barang yang diusahakannnya tetap dalam tempo yang cepat.

2.1.2 Perputaran Persediaan

Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur yang aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah dan kemudian dijual kepada konsumen. Untuk mempercepat pengembalian kas melalui penjualan maka diperlukan suatu perputaran persediaan yang baik. Pada prinsipnya perputaran persediaan mempermudah atau memperlancar jalannnya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannnya kepada pelanggan. Besarnya hasil perhitungan perputaran persediaan menunjukan tingkat kecepatan perputaran persediaan menjadi kas atau piutang dagang. Tingkat perputaran persediaan menunjukan berapa kali persediaan tersebut ganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin rendah

Definisi perputaran persediaan menurut Warren et al (2005 : 462) adalah sebagai berikut :

"Perputaran persediaan (*inventory turnover*) adalah suatu alat untuk mengukur hubungan antara volume barang dagang yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan. Rasio ini dihitung sebagai berikut :

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$

Sumber : Waren (2005:462)

Persediaan rata-rata dapat dihitung dengan menggunakan angka-angka mingguan, bulanan, ataupun tahunan. Untuk menyederhanakannnya kita menentukan persediaan rata-rata dengan membagi jumlah persediaan pada akhir dan awal tahun dengan dua. Selama jumlah persediaan yang dimiliki sepanjang tahun stabil , rata-rata ini akan cukup akurat bagi analisis peneliti. Untuk mencapai tingkat perputaran tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat dan semakin tinggi tingkat perputaran akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

2.1.3 Piutang

Piutang terjadi kerena adanya penjualan secara kredit. Banyak perusahaan yang menjual barang dagang atau jasa mereka secara kredit karena penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan. Dengan penjualan secara kredit meningkat maka piutang pun meningkat dan diharapkan laba juga meningkat.

2.1.3.1 Pengertian Piutang

Pengertian piutang menurut Enny pudjiastuti (2004;117) adalah sebagai berikut :

"Piutang (*receivables*) merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit".

Selain pengertian piutang menurut Enny Pudjiastuti yang telah dinyatakan diatas, berikut ini pengertian dari ahli lain yaitu menurut Soemarso (2005:338) adalah :

> "Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan".

Berdasarkan pdefinisi-definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah proses penjualan barang hasil produksi secara kredit dan memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

2.1.3.2 Klasifikasi Piutang

Banyak perusahan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Dengan adanya penjualan kredit maka akan timbul piutang.

Piutang dapat diklasifikasikan menjadi beberapa bagian, berikut ini menurut Michell Suharli (2006:202) mengenai pengklasifikasian piutang yaitu :

> "piutang dapat diklasifikasikan menjadi:
> 1. Piutang Dagang *(trade receivable)*
> 2. Piutang Lain *(other receivable)*
> 3. Piutang Wesel *(notes receivable)"*

Adapun penjelasan dari uraian diatas adalah sebagai berikut :

- Piutang dagang yaitu jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang dan jasa
- Piutang wesel yaitu surat pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis
- Piutang lainnya yaitu meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan.

Selanjutnya ketiga jenis *receivable* tersebut dikelompokan lagi menjadi piutang afiliasi atau tidak afiliasi. Piutang afiliasi artinya piutang dari perorangan atau organisasi yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan. Sedangkan piutang tak terafiliasi artinya piutang dari perorangan atau entitas bisnis yang bukan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan, yang kita sebut pihak ketiga.

2.1.3.3 Metode Penghapusan Piutang

Penyisihan piutang tak tertagih merupakan pembebanan kemungkinan rugi karena tidak tertagihnya piutang. Jumlah yang tercantum di dalamnya merupakan suatu taksiran. Dari cara perhitungan yang telah dibicarakan terlihat bahwa nama nama pelanggan tidak dapat diidentifikasi, maka penyisihan piutang tak tertagih dicatat dalam akun terpisah. Dengan cara ini rincian piutang menurut nama debitur berdasarkan jumlah brutonya masih dapat dibuat. Adakalanya telah dapat dipastikan bahwa piutang kepada seseorang pelanggan tertentu tidak akan dapat ditagih. Misalnya karena pelanggan yang bersangkutan telah dinyatakan pailit, bangkrut atau lari ke luar negeri. Terhadap piutang yang demikian, harus dihapuskan. Penghapusan piutang berbeda dengan penyisihan piutang tak tertagih. Dalam penghapusan piutang, saldo piutang kepada pelanggan tertentu dikeluarkan dari catatan perusahaan. Dengan penghapusan piutang tersebut, nama dan saldo piutang pelanggan yang bersangkutan tidak akan muncul lagi dalam rincian piutang. Piutang dagang harus dilaporkan sebesar nilai realisasi bersihnya, yaitu : piutang usaha dikurangi piutang yang tak tertagih.

Metode pencatatan transaksi terhadap piutang tak tertagih menurut Michell Suharli (2006:205) adalah sebagai berikut :

> " pencatatan transaksi terhadap piutang tak tertagih memiliki dua pilihan metode yaitu :
> 1. "Metode Langsung (*direct method)*
> 2. Metode Penyisihan *(allowance methode)"*

Adapun penjelasan dari uraian diatas adalah sebagai berikut :

1. Metode Langsung

   Metode langsung mengakui beban piutang tak tertagih pada saat terjadinya, sehingga mungkin saja jumlah besar piutang tak tertagih menyebabkan penurunan laba bersih yang sinifikan pada saat periode tertentu. Menurut metode penghapusan langsung, ketika keterangan laporan dianggap tidak tertagih, kerugian dijurnal ke akun *"bad debt expense"* atau "*uncollectible expense".* Perusahaan memilih metode ini karena

menggambarkan benar kapan piutang benar-benar tidak dapat tertagih. Namun kerugiannya, laporan laba/rugi bersih menjadi terganggu apabila jumlah beban tak tertagih dilaporkan dalam mjumlah besar. Gangguan atas laporan laba/rugi bersih tersebut dapat mempengaruhi keputusan para pengguna. Guna menyiasati agar laporan laba/rugi tidak terganggu, beberapa perusahaan mencadangkan piutang tak tertagih meskipun belum benar-benar tidak tertagih sebagaimana dinyatakan dalam metode penyisihan.

2. Metode Penyisihan

Metode penyisihan mengakui beban penyisihan piutang tak tertagih setiap akhir periode agar tidak mengganggu laba bersih secara signifikan. Metode penyisihan menuntut perusahaan menghitung jumlah kemungkinan piutang tak tertagih pada setiap akhir periode. Hal ini menyediakan laporan piutang yang seolah menjamin berapa kas yang dapat diterima dari piutang yang dilaporkan. Metode penyisihan memiliki 3 hal yang harus diperhatikan:

1. Piutang tak tertagih adalah perkiraan. Perkiraan ini dianggap sebagai beban dikaitkan dengan penjualan pada periode akuntansi yang sama ketika penjualan tersebut terjadi sesuai prinsip perbandingan.
2. Perkiraan piutang tak tertagih mendebet *"account expense"* dan mengkredit *"allowance for doubtful account"* . jurnal ini menjadi ayat jurnal penyesuaian dalam akhir setiap periode dan akun "*allowance for doubtful account"* dilaporkan di laporan neraca menjadi kontra akun dari akun *"account receivable"*. Dengan demikian saldo normal perkiraan "*allowance for doubtful account"* adalah kredit.
3. Ketika piutang yang spesifik dihapuskan karena tak tertagih, akuntan mendebet "*allowance for doubtful account"* dan mengkredit *"accounts receivable"* sejumlah piutang yang tidak tertagih

2.1.3.4 Jumlah Penyisihan Piutang Ragu-ragu

Pelaporan piutang harus sejumlah realisasi bersihnya *(net realizable)* artinya nilai piutang yang diestimasikan dapat tertagih. Nilai realisasi piutang disebut juga piutang bersih yaitu saldo piutang dagang dikurangi dengan penyisishan piutang ragu-ragu *(allowance for bad debtful account).*

Dasar-dasar dalam menetapkan jumlah piutang ragu-ragu menurut Michell Suhardi (2006:208) adalah sebagai berikut :

> "Terdapat tiga dasar penetapan jumlah piutang ragu-ragu yaitu:
> 1. Presentase piutang (pendekatan neraca)
> 2. Presentase penjualan (pendekatan laba/rugi)
> 3. Analisa umur piutang *(aging schedule analysis)"*

Adapun penjelasan dari uraian diatas adalah sebagai berikut :

- Presentase Piutang

  Apabila jumlah penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pendekatan pendekatan neraca maka kalkulasi dilakukan dengan presentase saldo piutang dagang pada neraca saldo yang belum disesuaikan *(anadjusted trial balance).* Penentuan presentase piutang dapat ditetapkan dari piutang kotor atau piutang bersih.menentukan presentase kemungkinan tak tertagih berdasarkan pengalaman sebelumnya, dasar pemikiran pendekatan neraca adalah menekankan risiko dari piutang, semakin besar jumlah piutang maka risiko tidak tertagih semakin besar secara proporsional. Sebagai hasil *allowance for bad debtful account* akan menunjukan risiko dari saldo piutang yang dilaporkan. Ketika jurnal penyesuaian dibuat, jumlah yang ada di penyisishan piutang tak tertagih merupakan saldo awal yang perlu diselisihkan.

- Presentase Penjualan

  Apabila jumlah penyisihan piutang tak tertagih berdasarkan pendekatan

  laba/rugi maka kalkulasi dilakukan dengan presentase saldo penjualan pada neraca saldo yang belum disesuaikan *(anadjusted trial balance).* Penentuan persentase penjualan

dapat ditetapkan dari penjualan kotor atau penjualan bersih. Berbeda dengan kalkulasi pendekatan neraca yang menghasilkan jumlah *"allowance for bad debtful account"*, kalkulasi pendekatan laba/rugi menghasilkan jumlah *"doubtfull account expense"* . dengan demikian hasil perhitungan dengan pendekatan laba/rugi tidak perlu diselisihkan dengan jumlah "*allowance for bad debtful account"* yang sudah ada di neraca.

- Analisa Umur Piutang

  Risiko tidak tertagih pada piutang yang sudah lewat jatuh tempo tentu lebih besar daripada yang belum jatuh tempo. Lebih lanjut, piutang yang telah lewat jatuh tempo lebih lama memiliki risiko tak tertagih lebih tinggi dibandingkan dengan yang telah jatuh tempo lebih sebentar. Oleh karena itu perusahaan menyusun daftar umur piutang masing-masing pelanggan.

2.1.4 Perputaran Piutang

2.1.4.1 Pengertian Perputaran Piutang

Untuk mendukung misi perusahaan, salah satunya adalah dengan melakukan penjualan kredit yang secara tidak langsung dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dari penjualan kredit tersebut dapat menimbulkan adanya piutang. Semakin besar proporsi dan jumlah kredit, semakin besar pula piutang yang dimiliki oleh perusahaan, apabila hal-hal lain tetap. Meskipun piutang bisa terbentuk tidak dengan penjualan kredit, misalnya seperti para karyawan yang mengajukan permohonan pinjaman kepada perusahaan, perusahaan lain meminjam uang kepada perusahaan tersebut tanpa ada hubungannya dengan transaksi penjualan.

Piutang usaha dan piutang lain-lain diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar, kadang-kadang seluruh piutang usaha digolongkan sebagai aktiva lancar tanpa memandang jangka waktu tertagihnya. Dalam

kasus demikian jumlah piutang usaha yang jangka waktu penagihannya lebih satu tahun atau siklus usaha normal harus diungkapkan dalam catatan atau laporan keuangan. Dari pengertian di atas, maka piutang adalah hak perusahaan untuk menuntut pihak lain sehubungan dengan adanya penjulan barang atau jasa secara kredit, dan pihak lain harus memenuhi kewajiban untuk membayar.

Perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas.

Perhitungan perputaran piutang menurut Bambang riyanto (2008:90) adalah sebagai berikut :

> ”Perputaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata–rata piutang. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dapat dihitung dengan menggunakan rasio perputaran piutang. Perputaran piutang dihitung dengan rumus :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Piutang usaha}}{\text{Piutang rata rata}}$$

(Sumber : Bambang Riyanto 2008:90)

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar, artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan begitu seterusnya. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Disisi lain, syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang, di mana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam satu tahun. Semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien. Perputaran piutang juga dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

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

(Sumber : Syamsuddin 2004:49)

Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal + Piutang}}{\text{Piutang Akhir}}$$

(Sumber : Syamsuddin 2004:49)

Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan yang dimaksud perputaran piutang adalah rasio antara penjualan kredit yang menghasilkan piutang usaha bagi perusahaan dan rata rata piutang.

2.1.4.2 Pentingnya Perputaran Piutang

Piutang merupakan salah satu elemen dari modal kerja perusahaan, dimana seperti halnya aktiva-aktiva lancar yang lain selalu dalam keadaan berputar secara terus untuk setiap periode selama berlangsungnya operasi perusahaan dan mempunyai kaitan yang erat satu sama lainnya. Keterkaitan yang erat ini mengandung maksud bahwa apabila perusahaan mempunyai jumlah piutang yang terlalu besar sebagai akibat dari kebijaksanaan kredit yang terlalu lunak, terutama dalam menetapkan periode kreditnya, maka akan memperlambat perputaran kas. Perputaran piutang adalah suatu proses dari pelaksanaan kerangka kerja yang menyangkut penetapan kebijakan kredit, pelaksana kredit dan pengumpulan piutang melalui sistim dan prosedur yang tepat, guna mendukung pencapaian tujuan-tujuan perusahaan. Pada kebanyakan perusahaan, dimana perputaran piutang merupakan fungsi keuangan yang sangat penting dan memerlukan analisis yang seksama, karena hal ini dapat digunakan untuk mengoptimalkan tingkat likuiditas perusahaan dalam hubungannya dengan dana yang tertanam dalam aktiva lancar. Jadi perputaran yang lebih baik ini adalah merupakan perwujudan dari kebijaksanaan pihak perusahaan dalam hal mengatur dan mengelola piutangnya. Dengan adanya pengelolaan piutang yang baik akan dapat menjamin lancarnya penerimaan tagihan piutang dan memperkecil risiko tidak tertagihnya piutang terseut, sehingga manajemen perusahaan akan mampu untuk menjamin penggunaan dananya secara

efisien dan dapat menghindari kondisi keuangan yang membahayakan perusahaan itu sendiri. Oleh karena itu, perputaran piutang termasuk factor yang harus diperhatikan untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan.

2.1.5 Profitabilitas

2.1.5.1 Pengertian Profitabilitas

Pengertian laba atau profit merupakan indikasi kesuksesan suatu badan usaha. Oleh karena itu memperoleh laba adalah tujuan utama dari setiap badan usaha dalam hal ini adalah perusahaan.

Pengertian profitabilitas menurut Munawir (2003; 64), adalah sebagai berikut :

> "Merupakan rasio keberhasilan suatu perusahaan dalam menggunakan kekayaan secara produktif, sehingga menghasilkan keuntungan atau laba yang memuaskan."

Sedangkan tujuan dari rasio profitabilitas menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2004; 72) adalah sebagai berikut :

> "Rasio profitabilitas dimaksudkan untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva perusahaan (atau sekelompok aktiva perusahaan) yang ingin dikaitkan dengan penjualan yang berhasil diciptakan."

Pada dasarnya tujuan utama suatu perusahaan adalah menghasilkan laba yang optimal dari penggunaan aktiva (kekayaan) suatu perusahaan, dimana dikaitkan dengan penjualan yang berhasil diciptakan suatu perusahaan sehingga dapat menghasilkan laba. Laba dapat menjamin eksistensi perusahaan baik dalam operasi maupun dalam kemampuan untuk memberikan deviden yang memuaskan kepada para pemegang sahamnya.

2.1.5.2 Analisis Rasio Profitabilitas

Profitabilitas dapat diukur dengan menggunakan analisis rasio profitabilitas. Analisis rasio profitabilitas yang umum digunakan menurut Agnes Sawir (2005; 18) adalah sebagai berikut :

"1. *Gross Profit Margin* (GPM)
2. *Net Profit Margin* (NPM)
3. *Return on Assets* (ROA)
4. *Return on Equity* (ROE)."

Adapun penjelasan dari analisis rasio profitabilitas yang umum digunakan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Gross Profit Margin

Rasio ini mengukur efesiensi pengendalian harga pokok atau biaya produksinya, mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk berproduksi secara efisien. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Sales-COGS}}{\text{Sales}}$$

(Sumber : Agnes Sawir 2005: 18)

2. Net Profit Margin

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan yang bersangkutan dalam menghasilkan *net income* (laba bersih) dari kegiatan operasi pokok bagi perusahaan yang bersangkutan. Secara matematis *Net Profit Margin* dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Operating Income}}$$

(Sumber : Agnes Sawir 2005 : 18)

3. Return on Assets

Return on Assets (ROA) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar *Return on Assets (ROA)* suatu perusahaan, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan dan semakin baik pula posisi perusahaan tersebut dari segi penggunaan asset. Secara matematis *Return on Assets (ROA)* dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Return On Total Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$$

(Sumber : Agnes Sawir 2005: 18)

***4. Return on Equity* (ROE)**

Rasio ini memperlihatkan sejauh manakah perusahaan mengelola modal sendiri (*Net Worth*) secara efektif, mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang telah dilakukan pemilik modal sendiri atau pemegang saham perusahaan. *Return on Equity* (ROE) menunjukkan rentabilitas modal sendiri atau yang sering disebut sebagai rentabilitas usaha. Secara matematis *Return on Equity* (ROE) dapat diukur dengan menggunakan rumus :

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Worth}}$$

(Sumber : Agnes Sawir 2005: 18)

2.1.5.3 *Return on Assets* (*ROA*)

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan rasio profitabilitas *Return on Assets (ROA).* Hal ini dikarenakan yang menjadi bahan penelitian yaitu persediaan dan piutang yang merupakan bagian dari aktiva. *Return on Assets (ROA)* mengukur kemampuan manajemen

dalam menghasilkan *income* atau pendapatan dari pengelolaan aset perusahaan. Selain itu rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat kesehatan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh *assets* yang dimilik perusahaan.

Kegunaan *Return On Assets* (ROA) menurut Dwi Prastowo dan Rifka Juliaty (2005; 91), adalah sebagai berikut :

> "Mengukur kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aktivanya untuk memperoleh laba, kemudian rasio ini juga dapat digunakan untuk mengukur tingkat kembalian investasi yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan seluruh dana (aktiva) yang dimilikinya."

Sedangkan menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2004; 74), menyatakan bahwa *Return on Assets* (ROA) adalah :

> "Rasio yang menunjukkan seberapa banyak laba bersih yang bisa dipoles dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Karena itu dipergunakan angka laba bersih dan total aktiva (*total assets*) perusahaan."

Return on Assets (ROA) didasarkan pada pendapat bahwa karena aktiva didanai oleh para pemegang saham dan kreditor, maka rasio ini-pun harus dapat memberikan ukuran produktivitas aktiva dalam pengembalian kepada para penanam modal tersebut. Oleh karena itu rasio *Return on Assets* (ROA) sering disamakan dengan rasio *Return on Investment* atau ROI (Agnes Sawir, 2000; 20).

Dalam penelitian ini rasio yang digunakan adalah rasio *Return on Assets* (ROA) dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Return On Total Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$$

(Sumber : Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti , 2004; 74)

Keterangan :

Net Income = Laba Bersih

Total Assets = Total Aktiva

Rasio *Return on Assets* (ROA) merupakan indikator keberhasilan perusahaan atas pengelolaan kekayaan (aset) yang dimilik perusahaan, sehingga dengan meningkatnya rasio *return on assets* (ROA) mencerminkan kinerja perusahaan baik dalam mengelola kekayaan yang dimilikinya, sehingga dapat menghasilkan keuntungan atau laba

2.2 Hubungan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Persediaan merupakan salah satu pos modal kerja yang cukup penting karena kebanyakan modal usaha berasal dari persediaan Persediaan seringkali merupakan bagian aktiva lancar yang cukup besar. Persediaan merupakan investasi yang dibuat untuk tujuan memperoleh pengembalian melalui penjualan kepada pelanggan. Untuk mempercepat pengembalian kas melalui penjualan maka diperlukan suatu perputaran persediaan yang baik. Sebaliknya, perputaran persediaan yang kurang baik sehingga persediaannya akan menumpuk, perusahaan akan dihadapkan pada biaya penyimpanan, asuransi dan pajak property yang cukup besar.(Waren, et al . 2005-452) Hal itu berarti perusahaan harus menambah alokasi dana untuk biaya-biaya yang telah disebutkan itu.

Hubungan perputaran persediaan terhadap profitabilitas menurut Horngren et al (2003 :250) adalah sebagai berikut :

> "perputaran persediaan mengukur kecepatan rata-rata persediaan bergerak keluar dari perusahaan. Semakin cepat persediaan dirubah menjadi barang dagang yang nantinya akan dijual oleh perusahaan maka akan semakin tinggi pula tingkat profitabilitasnya. Semakin tinggi tingkat profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan maka akan semakin baik bagi kelangsungan hidup perusahaan tersebut".

Hal ini juga menunjukan volume penjualan yang tinggi pada perusahaan tersebut. Hal itu dapat berarti laba yang didapat oleh perusahaan semakin besar dengan mengasumsikan

minimalisasi biaya-biaya yang terjadi. Besarnya laba yang diperoleh perusahan akan memaksimalkan tingkat pengembalian asset yang diperoleh perusahaan. Semakin besar tingkat pengembalian asset (*Return on asset*) yang diperoleh perusahaan merupakan salah satu indikasi bahwa profitabilitas perusahaan menunjukan kondisi yang baik.

2.3 Hubungan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas

Perusahaan dapat menjual produknya dengan dua cara yaitu dapat dilakukan secara tunai dan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Dari penjualan secara tunai maka perusahaan akan mendapatkan pendapatan secara cepat, sedangkan penjualan yang dilakukan secara kredit tersebut akan menimbulkan piutang. Piutang adalah merupakan kebiasaan bagi perusaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran kelonggaran yang diberikan , biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit. Penjualan kredit tersebut maka terjadilah piutang. Ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa dia berpiutang. Oleh karena adanya manfaat (dalam bentuk diterimanya uang tunai, aktiva lain atau jasa) yang diharapkan dapat diperoleh di masa datang, maka piutang dianggap sebagai aktiva.

Adapun teori penghubung mengenai hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2008:85) sebagai berikut :

> "Makin besarnya jumlah perputaran piutang berarti semakin besar resiko,tetapi bersamaan dengan itu juga akan memperbesar profitabilitas."

Selain itu ada pendapat lain dari para ahli mengenai hubungan perputaran piutang terhadap profitabilita 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"

Piutang merupakan aktiva lancar, dimana dalam menentukan jumlah atau tingkat aktiva lancar pihak manejemen harus mempertimbangkan keuntungan dan kelebihan antara *profitabilitas* dan risiko. Oleh karena itu jika sebuah perusahaan dapat mengelola aktiva lancarnya dengan lebih efisien sehingga beroperasi dengan investasi yang lebih kecil pada modal kerja, maka hal ini akan meningkatkan profitabilitas. Dimana dengan adanya piutang maka perusahaan akan menerima kas pada masa datang. Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa piutang dapat memperbesar tingkat profitabilitas (*return on assets*) namun rasio yang memperlihatkan lamanya untuk mengubah piutang menjadi kas itu disebut perputaran piutang. Jadi perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas (*return on assets*).

2.4 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.4.1 Kerangka Pemikiran

Persediaan merupakan investasi aktiva yang dibuat untuk tujuan memperoleh pengembalian melalui penjualan kepada pelanggan. Perputaran persediaan mengukur kecepatan rata-rata persediaan bergerak keluar dari perusahaan. Semakin cepat persediaan dirubah menjadi barang dagang yang nantinya akan dijual oleh perusahaan maka semakin cepat pula bagi perusahaan memperoleh laba. Semakin tinggi laba yang dihasilkan oleh perusahaan maka akan semakin baik bagi kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Keadaan perputaran persediaan yang tinggi menunjukan bahwa semakin efisien dan efektif

perusahaan mengelola persediaannya.(Warren, et al. 2005 : 462) Hal ini juga menunjukan volume penjualan yang tinggi pada perusahaan tersebut. Hal itu dapat berarti laba yang didapat oleh perusahaan semakin besar dengan mengasumsikan minimalisasi biaya-biaya yang terjadi. Besarnya laba yang diperoleh perusahan akan memaksimalkan tingkat pengembalian asset yang diperoleh perusahaan. Semakin besar tingkat pengembalian asset (*Return on asset*) yang diperoleh perusahaan merupakan salah satu indikasi bahwa profitabilitas perusahaan menunjukan kondisi yang baik.

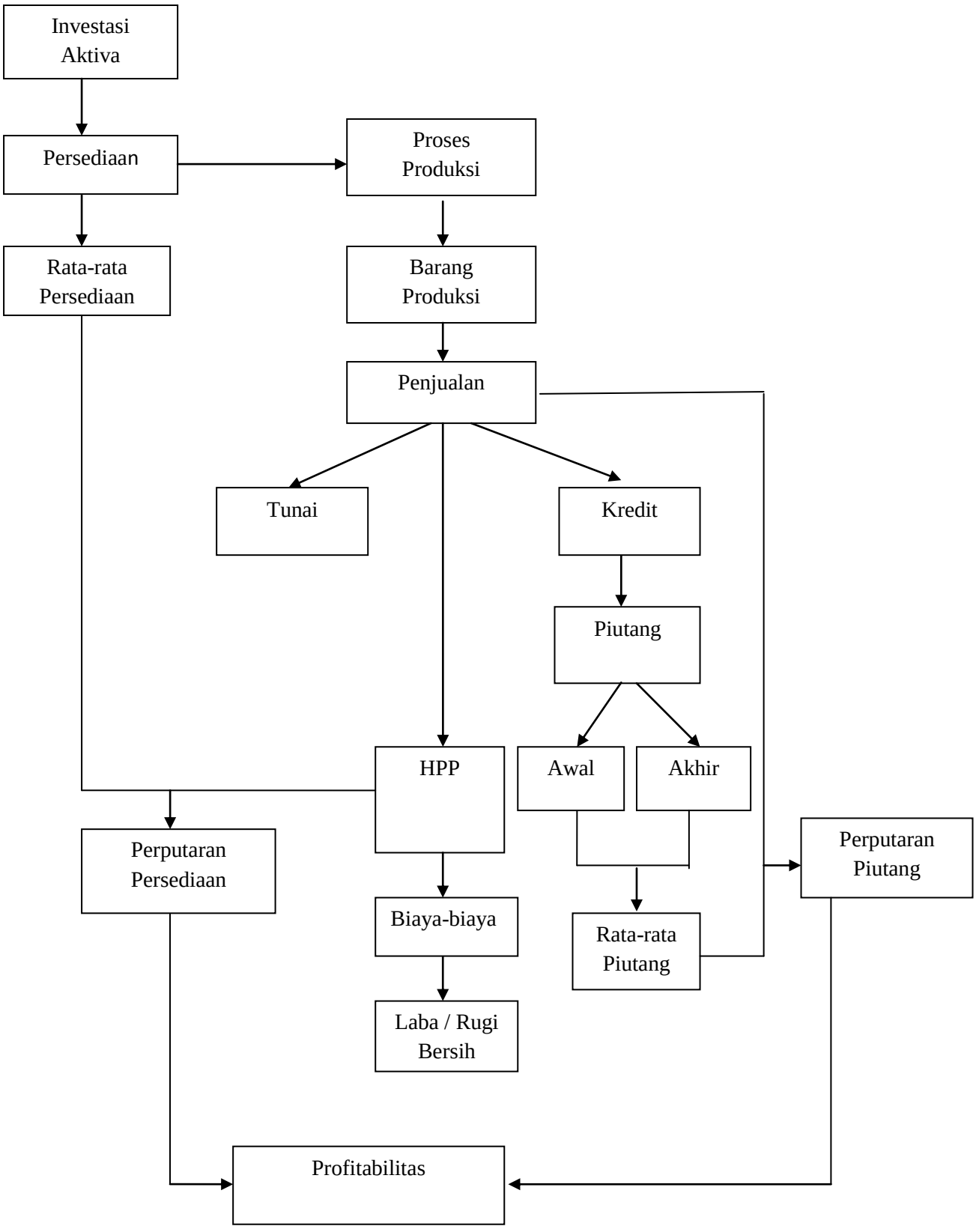
Dari persediaan tersebut maka akan dilakukan proses produksi untuk menghasilkan suatu produk yang mana nantinya akan dikembalikan dalam bentuk penjualan. Penjualan yang dilakukan dalam perusahaan terdapat dua cara yaitu secara tunai dan secara kredit. Dari penjualan secara kredit maka akan menghasilkan suatu piutang , jika perputaran piutangnya dilakukan dengan baik maka akan meningkatkan profitabilitas.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yaitu Pramesti Trianggani (2009) yang menggunakan piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada CV Ciptatama tahun 2005-2007 menyatakan bahwa perputaran persediaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Piutang yang diberikan kepada pelanggan tentunya harus bisa memberikan manfaat bagi perusahaan. Untuk itu perlu diketahui efisiensi piutang, untuk mengukur efisiensi piutang bisa menggunakan dengan perhitungan tingkat perputaran piutang atau rata-rata terkumpulnya piutang. Semakin efisien piutang tersebut berarti semakin tinggi tingkat perputarannya dan dengan semakin tingginya tingkat perputaran piutang maka tingkat profitabilitasnya juga akan meningkat.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Dra Yuniep Mujati Suaidah, Msi (2009) dengan judul pengaruh utang jangka pendek dan perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan (Studi pada PT Kalbe Farma Tbk tahun 2002-2008) menyatakan

bahwa perputaran piutang secara parsial berpengaruh terhadap profitabilitas dan secara simultan juga perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas.



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.4.2 Hipotesis

a). Hipotesis Penelitian

H1. Perputaran persediaan berpengaruh positif secara parsial terhadap profitabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk.

H2. Perputaran piutang berpengarh positif secara parsial terhadap profitabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk.

H3. Perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk.

Tabel 2.1
Jurnal Penelitian lain

Judul Penelitian	Peneliti	Hasil Penelitian	Sumber
Pengaruh piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada CV Ciptatama tahun 2005-2007	Pramesti Trianggani (2009)	• Tingkat perputaran persediaan secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas	• Jurnal Penelitian
Analisis pengaruh utang jangka pendek dan perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan (Studi pada PT Kalbe Farma Tbk Tahun 2002-2008)	Dra Yuniep Mujati Suaidah, Msi (2009)	• Tingkat perputaran piutang secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas	• Jurnal Penelitian