BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perputaran Persediaan

2.1.1.1 Pengertian Persediaan

Menurut Soemarso (2010:389), persediaan memiliki beberapa pengertian sebagai berikut:

> "Persediaan adalah bagian aktiva lancar yang paling tidak likuid. Di samping itu, persediaan adalah aktiva dimana kemungkinan kerugian/kehilangan paling sering terjadi".

> "Persediaan barang dagangan (*merchandise inventory)* adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali sedangkan untuk perusahaan pabrik, termasuk persediaan adalah barang-barang yang akan digunakan untuk proses produksi selanjutnya".

Menurut Kieso dan Weygandt yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2008:402), pengertian dari persediaan (*inventory)* adalah:

> "Pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal atau barang yang akan digunakan/dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual".

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa persediaan barang dagangan (*merchandise inventory)* adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali dalam operasi bisnis normal.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Persediaan

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi (2008:79), mengatakan bahwa pada perusahaan dagang hanya ada satu jenis persediaan, yaitu persediaan barang dagangan. Sedangkan pada perusahaan industri, persediaan ada 3 jenis yaitu:

1. Persediaan barang mentah
2. Persediaan barang dalam proses
3. Persediaan barang jadi

2.1.1.3 Metode Biaya Persediaan

Metode biaya persediaan terdiri dari:

1. Metode Identifikasi Spesifik (*Specific Identification Method*)

Menurut Reeve dan Warren (2009:345), dapat digunakan untuk menghitung biaya unit yang terjual bila unit tersebut dapat dikenali dengan pembelian tertentu. Metode ini tidak praktis kecuali tiap unit dapat dikenali secara akurat. Akan tetapi, untuk banyak perusahaan unit yang identik tidak dapat dikenali secara terpisah antara unit mana saja yang telah dijual dan unit mana saja yang masih berada dalam persediaan.

2. Metode FIFO (*First In First Out*)

Menurut Reeve dan Warren (2009:345), persediaan akhir berasal dari biaya paling akhir, yaitu barang-barang yang dibeli paling akhir. Kebanyakan perusahaan menjual barang berdasarkan urutan yang sama dengan saat barang dibeli, terutama dilakukan untuk barang yang tidak tahan lama dan barang yang modelnya sering berubah. Dalam metode FIFO, biaya dimasukkan dalam harga pokok penjualan dengan urutan yang sama saat biaya tersebut terjadi.

Menurut Kusnadi (2000:211), metode FIFO didasarkan suatu asumsi yang menyatakan bahwa barang yang diterima dahulu dikeluarkan terlebih dahulu.

3. Metode LIFO (*Last In First Out*)

Menurut Reeve dan Warren (2009:346), persediaan akhir berasal dari biaya paling awal, yaitu barang-barang yang dibeli pertama kali. Biaya unit yang terjual merupakan biaya dari pembelian yang terakhir.

4. Metode Biaya Rata-rata (*Average Cost Method*)

Menurut Reeve dan Warren (2009:346), biaya persediaan per unit merupakan rata-rata biaya pembelian. Biaya unit rata-rata untuk setiap jenis barang dihitung setiap kali terjadi pembelian.

Menurut Kusnadi (2000:211), dalam metode ini setiap terjadi perubahan baik kuantitas maupun harga yang disebabkan karena ada pembelian/pengeluaran barang selalu ditetapkan harga rata-ratanya.

2.1.1.4 Sistem Pencatatan Persediaan

Sistem pencatatan persediaan terdiri dari:

1. Sistem persediaan periodik

Menurut Reeve dan Warren (2009:308), pada sistem persediaan periodik pencatatan pendapatan dari penjualan dilakukan dalam cara yang sama dengan sistem persediaan perpetual, yaitu setiap kali terjadi penjualan, tetapi harga pokok penjualan tidak dicatat setiap kali terjadi penjualan. Akun-akun dalam sistem persediaan periodik terdiri dari pembelian, retur dan potongan pembelian, diskon pembelian, ongkos kirim pembelian. Dalam sistem persediaan periodik, pembelian persediaan dicatat dalam akun pembelian dan bukan dalam akun persediaan. Pada akhir periode, perhitungan fisik persediaan dilakukan untuk menentukan harga pokok penjualan dan biaya persediaan.

Menurut Kusnadi (2000:178), Sistem periodik adalah suatu sistem yang menetapkan jumlah persediaan, nilai persediaan dan harga pokok penjualan pada akhir periode/ pada saat laporan keuangan perusahaan akan dipersiapkan.

2. Sistem persediaan perpetual

Menurut Reeve dan Warren (2009:348), sistem persediaan perpetual dalam perusahaan dagang menghasilkan alat pengendalian persediaan yang efektif, dimana buku besar pembantu persediaan menjaga kuantitas persediaan pada tingkat tertentu, memungkinkan pemesanan kembali tepat pada waktunya dan mencegah pemesanan kembali dalam jumlah yang berlebihan. Hasil perhitungan fisik persediaan yang dilakukan dibandingkan dengan catatan persediaan. Akun

persediaan pada awal periode akuntansi menunjukkan persediaan tersedia pada tanggal tersebut. Pembelian dicatat dengan mendebit persediaan dan mengkredit kas/utang usaha. Pada tanggal terjadinya penjualan, harga pokok penjualan dicatat dengan mendebit harga pokok penjualan dan mengkredit persediaan.

Menurut Kusnadi (2000:149), Sistem terus-menerus (*Perpetual System*) adalah suatu sistem yang mencatat keluar masuknya barang dagangan setiap saat/setiap ada perubahan persediaan, baik karena adanya pembelian atau penjualan. Dengan demikian, setiap saat jumlah kuantitas persediaan dan harga akan selalu diketahui.

2.1.1.5 Pengertian Harga Pokok Penjualan (Cost Of Goods Sold)

Menurut Kusnadi (2000:178), jumlah persediaan awal ditambah dengan total harga pembelian bersih selama suatu periode disebut harga pokok barang yang siap untuk dijual (*Cost Of Goods Available For Sale*). Bila dari harga pokok barang yang siap untuk dijual dikurangi persediaan akhir maka diperoleh harga pokok barang yang dijual (*Cost Of Goods Sold*).

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2006:66), harga pokok penjualan adalah:

"Harga pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan".

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi (2007:59), harga pokok penjualan (COGS) adalah:

> "Sejumlah uang yang telah kita keluarkan untuk memperoleh barang yang akan kita jual".

Menurut Van Horne dan Wachowicz (2005:196), harga pokok penjualan adalah:

> "Biaya produk (biaya yang dapat ditelusuri) yang menjadi biaya suatu periode hanya jika produk tersebut dijual".

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam suatu periode.

Cara menghitung harga pokok penjualan adalah persediaan barang dagangan awal ditambah pembelian barang dagang dan biaya-biaya pembelian barang tersebut lalu dikurangi persediaan akhir barang dagangan.

Menurut Kusnadi (2000:148), dalam menetapkan harga pokok penjualan sering dihadapkan pada persoalan penilaian persediaan barang dagangan yang ada sebab bila penilaian persediaan barang dagangan salah maka perhitungan laba bersih akan salah.

Menurut Soemarso S.R (2010:410), harga pokok penjualan (HPP) dihitung setiap kali terjadi penjualan dalam sistem perpetual. Sedangkan dalam sistem

periodik, HPP dihitung setelah diadakan perhitungan secara fisik terhadap persediaan barang dagangan yang ada.

2.1.1.6 Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Kieso dan Weygandt yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2008:402), rasio keuangan yang digunakan dalam pengelolaan dan evaluasi tingkat persediaan adalah rasio perputaran persediaan. Rasio perputaran persediaan (*inventory turnover ratio)*, mengukur berapa kali secara rata-rata persediaan terjual selama satu periode. Tujuannya adalah untuk mengukur likuiditas persediaan. Persediaan rata-rata dihitung dengan menambah persediaan awal dengan persediaan akhir lalu dibagi dua. Rasio perputaran persediaan dihitung dengan rumus:

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

Menurut Soemarso S.R (2010:392), perputaran persediaan menunjukkan berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang dijual dan diganti selama suatu periode. Makin tinggi perputaran persediaan makin baik bagi perusahaan. Perputaran persediaan mengukur efisiensi pengelolaan persediaan. *Inventory turnover* diperoleh dengan membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan. Rata-rata persediaan diperoleh dengan cara persediaan awal ditambah dengan persediaan akhir lalu dibagi dua.

Menurut Darsono dan Ashari (2009:60), menyatakan bahwa rasio perputaran persediaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan atau dengan kata lain berapa kali persediaan yang ada akan diubah menjadi penjualan. Makin tinggi rasio perputaran persediaan maka makin cepat persediaan diubah menjadi penjualan. Rasio perputaran persediaan yang terlalu rendah menunjukkan lambatnya penjualan.

Menurut Wild (2005:77), untuk mempertahankan tingkat penjualan dibutuhkan persediaan. Perputaran persediaan yang rendah menunjukkan penumpukan persediaan, persediaan yang lama terjual dan yang usang, estimasi penjualan yang terlalu tinggi, penundaan pembelian dari pelanggan. Sebaliknya perputaran persediaan yang terlalu tinggi menunjukkan investasi pada persediaan yang terlalu rendah dan merupakan ancaman bagi penjualan masa depan. Menurut Wild (2005:200), rasio perputaran persediaan (*inventory turnover ratio)* mengukur kecepatan rata-rata persediaan bergerak keluar dari perusahaan. Rasio perputaran persediaan dihitung dengan membagi harga pokok penjualan (HPP) dengan rata-rata persediaan. Rasio perputaran persediaan memberi ukuran kualitas/likuiditas komponen persediaan dan mengukur kemampuan perusahaan untuk menggunakan atau melepas persediaan. Perputaran persediaan rendah berarti persediaan bergerak lambat disebabkan keusangan, tidak terjual dan melemahnya permintaan.

Menurut Van Horne diterjemahkan oleh Heru Sutojo (2000:142), rasio perputaran persediaan adalah:

“Berapa banyak persediaan diputar sepanjang satu tahun penjualan”.

Semakin tinggi perputaran persediaan, semakin efisien manajemen persediaan perusahaan. Sebaliknya perputaran persediaan yang rendah merupakan tanda dari persediaan yang berlebihan dan persediaan yang lambat peredarannya.

Menurut Hanafi dan Halim (2003:80), menyatakan bahwa perputaran persediaan yang tinggi menandakan makin tingginya persediaan berputar dalam satu tahun dan ini menandakan efektivitas manajemen persediaan. Sebaliknya perputaran persediaan yang rendah menandakan tanda-tanda kurangnya pengendalian persediaan yang efektif.

Menurut Reeve dan Warren (2009:365), terdapat dua ukuran yang dapat digunakan untuk menganalisis keefisienan dan keefektifan perusahaan dalam mengelola persediaan, yaitu:

1. Perputaran persediaan (*inventory turnover*)

Mengukur hubungan antara volume barang yang terjual dan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode tertentu. Secara umum, semakin besar nilai perputaran persediaan maka semakin efektif dan efisien pengelolaan persediaan.Rasio ini dihitung sebagai berikut:

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

2. Jumlah hari penjualan dalam persediaan (*number of days sales in inventory*)

Merupakan ukuran untuk lamanya waktu yang diperlukan untuk memperoleh, menjual dan mengganti persediaan. Harga pokok penjualan harian

rata-rata ditentukan dengan membagi harga pokok penjualan dengan 365. Secara umum, makin rendah jumlah hari penjualan dalam persediaan berarti makin baik.

$$\text{Jumlah hari penjualan dalam persediaan} = \frac{\text{Persediaan rata-rata}}{\text{Harga pokok penjualan harian rata-rata}}$$

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan mengukur berapa kali persediaan yang ada akan diubah menjadi penjualan dalam suatu periode.

2.1.2 Perputaran Piutang

2.1.2.1 Pengertian Piutang

Menurut Kusnadi (2000:102), piutang didefinisikan sebagai:

"Hak untuk memperoleh uang dari penjualan barang/jasa kepada pihak lain".

Menurut Reeve dan Warren (2009:437), piutang usaha adalah:

"Piutang yang dihasilkan dari penjualan barang/jasa secara kredit".

Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya. Piutang merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

Menurut Soemarso S.R (2010:338), menyatakan bahwa:

"Piutang dagang atau piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan".

Menurut Fabozzi (2000:878), piutang merupakan:

"Uang yang diterima dari pelanggan atas barang/jasa yang telah diterimanya".

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan uang yang diterima dari pelanggan atas penjualan barang/jasa secara kredit.

2.1.2.2 Penggolongan Piutang

Banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak barang/jasa. Menurut Reeve dan Warren (2009:437), piutang digolongkan menjadi:

1. Piutang usaha

Transaksi paling umum yang menghasilkan piutang adalah penjualan barang/jasa secara kredit. Piutang dicatat sebagai debit pada akun piutang usaha (*account receivable*). Piutang diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat misalnya 30 atau 60 hari. Piutang digolongkan sebagai aset lancar di neraca.

2. Wesel tagih (*notes receivable*)

Adalah pernyataan jumlah utang pelanggan dalam bentuk tertulis yang formal. Bila dapat ditagih dalam waktu lima tahun, wesel tagih digolongkan sebagai aset lancar di neraca. Wesel tagih sering digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel tagih dapat digunakan untuk melunasi piutang pelanggan.

3. Piutang lainnya

Dikelompokkan secara terpisah di neraca jika dapat ditagih dalam waktu satu tahun dan digolongkan sebagai aset lancar. Jika diperkirakan tertagih lebih dari satu tahun maka digolongkan sebagai aset tidak lancar dan dilaporkan dibawah pos investasi.

Menurut Kusnadi (2000:102), piutang dibedakan menjadi dua menurut sumber terjadinya yaitu:

1. Piutang dagang (Trade Accounts Receivable)

Yaitu suatu piutang yang dibentuk karena penjualan barang/jasa secara kredit. Piutang dagang sering disebut sebagai piutang. Karena jangka waktu pelunasan umumnya kurang dari satu tahun maka piutang dimasukkan ke dalam kelompok aktiva lancar.

2. Piutang non dagang (Non Trade Accounts Receivable)

Yaitu semua piutang selain piutang dagang. Piutang non dagang berasal dari berbagai transaksi seperti penjualan secara kredit atas surat-surat berharga, uang muka pembelian, pendapatan bunga/dividen yang masih akan diterima.

2.1.2.3 Pengakuan Piutang

Menurut Kusnadi (2000:103), piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan akan diakui pada saat hak milik atas barang berpindah dari penjual ke pembeli. Piutang tidak akan diakui pada saat barang dikirim tetapi hak milik barang masih ada pada pihak penjual. Piutang yang berasal dari penjualan jasa kepada langganan diakui saat jasa tersebut dilaksanakan. Piutang diakui sebagai aktiva.

2.1.2.4 Penilaian Piutang

Menurut Kusnadi (2000:104), piutang yang berasal dari penjualan barang/jasa sebaiknya dilaporkan atas nilai bersih realisasi. Hal ini berarti bahwa piutang akan dilaporkan setelah dikurangi dengan potongan penjualan tunai atau retur penjualan, dan selanjutnya nilai piutang akan dikurangi dengan uang yang diperkirakan tidak akan diterima.

2.1.2.5 Metode Akuntansi untuk Piutang Tak Tertagih

Untuk transaksi penjualan barang/jasa secara kredit, sebagian pelanggan mungkin tidak membayar utang mereka sehingga sebagian piutang menjadi tak tertagih. Menurut Reeve dan Warren (2009:439), terdapat dua metode akuntansi untuk piutang tak tertagih, yaitu:

1). Metode penghapusan langsung (*direct write off method*)

Mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tidak bisa ditagih.

2). Metode penyisihan (*allowance method*)

Mengestimasi jumlah piutang yang tidak dapat ditagih dan mencatat beban piutang tak tertagih berdasarkan estimasi tersebut pada tiap akhir periode akuntansi. Metode yang digunakan dalam mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode terdiri dari:

- Metode % Penjualan

Menekankan pada pemadanan beban piutang tak tertagih dengan penjualan secara kredit terkait selama periode tersebut. Beban piutang tak tertagih dapat diestimasi sebagai persentase dari penjualan. Estimasi yang dibuat langsung ditambahkan ke saldo penyisihan piutang tak tertagih.

- Metode Analisis Umur Piutang

Mengestimasi jumlah piutang tak tertagih dengan melihat berapa lama piutang tertentu belum dilunasi dengan menghitung umur piutang.

2.1.2.6 Pengertian Perputaran Piutang

Menurut Soemarso S.R (2010:393), menyatakan bahwa perputaran piutang (*receivable turnover*) menunjukkan berapa kali suatu perusahaan menagih piutangnya dalam suatu periode. Perputaran piutang menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Perputaran piutang rendah menunjukkan efisiensi penagihan makin buruk selama periode itu karena lamanya penagihan dilakukan.

Menurut Reeve dan Warren (2009:457), terdapat dua ukuran keuangan yang berguna dalam mengevaluasi efisiensi penagihan piutang, yaitu

1. Perputaran piutang usaha (*account receivable turnover)*

Mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan. Piutang usaha rata-rata dihitung dengan menggunakan data bulanan, dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang usaha dan membaginya menjadi dua.

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

2. Jumlah hari penjualan dalam piutang usaha (*number of days sales in receivables*)

Merupakan estimasi lamanya piutang belum dibayar. Penjualan harian rata-rata dihitung dengan membagi penjualan bersih dengan 365 hari.

$$\text{Jumlah hari penjualan dalam piutang usaha} = \frac{\text{Piutang usaha rata-rata}}{\text{Penjualan harian rata-rata}}$$

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang adalah menunjukkan berapa kali suatu perusahaan menagih piutangnya dan berapa kali piutang tersebut dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan.

2.1.3 Rentabilitas

2.1.3.1 Pengertian Rentabilitas

Menurut Soemarso S.R (2010:381), menyatakan bahwa:

"Rentabilitas (*Profitability*) mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba".

Menurut Harahap (2009:305), rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan:

"Kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan lain-lain".

Menurut Hanafi dan Halim (2003:83), Rasio profitabilitas yaitu:

"Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba/*profitabilitas* pada tingkat penjualan, aset dan modal saham".

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa rentabilitas mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada.

2.1.3.2 Jenis Analisis Rentabilitas

Ada beberapa analisis rentabilitas suatu perusahaan, yaitu sebagai berikut:

a. *Profit Margin (*Margin Laba)

Menurut Harahap (2009:304), *profit margin* (margin laba) dihitung dengan cara membagi pendapatan bersih dengan penjualan. *Profit margin* menunjukkan berapa besar presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar p*rofit margin* maka semakin baik karena perusahaan dianggap mampu memperoleh laba yang tinggi.

Menurut Hanafi dan Halim (2003:83), *profit margin* (margin laba) menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Selain itu rasio ini sebagai kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya di perusahaan pada periode tertentu.

Menurut Soemarso S.R (2010:398), margin laba (*profit margin on sales*) mengukur berapa laba yang diperoleh untuk setiap rupiah penjualan yang dihasilkan dan produktivitas perusahaan dalam menghasilkan laba.

b. Aset Turn Over (Perputaran total aktiva)

Menurut Harahap (2009:304), dihitung dengan cara membagi penjualan bersih dengan total aktiva. Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva yang diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena aktiva berputar lebih cepat dan dapat memperoleh laba.

Menurut Hanafi dan Halim (2003:171), perputaran total aktiva adalah kemampuan perusahaan mengelola aktiva berdasarkan tingkat penjualan tertentu.

c. Return On Assets (ROA)

Menurut Wild yang diterjemahkan oleh Yanivi S.Bachtiar (2005:72), ROA (*Return On Assets*) atau pengembalian atas aktiva adalah:

> "Tingkat pengembalian jika investasi modal dipandang secara terpisah dari sumber pendanaannya yaitu total aktiva".

Menurut Harahap (2009:304), rasio ROA menunjukkan:

> "Berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva".

Menurut Hanafi dan Halim (2003:84), ROA yang sering disebut ROI (*Return on Investment)* mengukur:

> "Kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu".

ROA tinggi menunjukkan efisiensi manajemen aset. ROA sering diterjemahkan sebagai rentabilitas ekonomi, digunakan untuk melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada masa-masa mendatang. Komponen ROA yaitu *profit margin* dan perputaran total aktiva.

Menurut Darsono dan Ashari (2009:57), ROA menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari setiap satu rupiah aset yang digunakan. Dengan mengetahui ROA, kita dapat menilai apakah perusahaan efisien memanfaatkan aktivanya dalam kegiatan operasional

perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Laba bersih adalah laba yang diperoleh perusahaan setelah disesuaikan dengan biaya-biaya untuk mendanai aset tersebut. Rata-rata total aktiva diperoleh dari total aktiva awal ditambah total aktiva akhir dibagi dua.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Rata-rata total aktiva}}$$

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa ROA mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset.

d. Return On Equity (ROE)

Menurut Harahap (2009:304), ROE dihitung dengan cara membagi laba bersih dengan rata-rata modal. Rasio ini menunjukkan berapa % laba bersih yang diperoleh bila diukur dari modal pemilik.

Menurut Hanafi dan Halim (2003:84), ROE mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba berdasarkan modal saham tertentu. Rasio ini merupakan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham. ROE dihitung dengan cara membagi laba bersih dengan modal saham.

Menurut Soemarso S.R (2010:399), pengembalian modal (ROE) menunjukkan laba yang diperoleh untuk setiap rupiah modal yang ditanam.

Menurut Darsono dan Ashari (2009:57), ROE untuk mengetahui besarnya kembalian yang diberikan oleh perusahaan atas setiap rupiah modal dari pemilik.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa ROE menunjukkan laba yang diperoleh untuk setiap rupiah modal yang ditanam.

2.1.4 Keterkaitan antara Variabel Penelitian

2.1.4.1 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Rentabilitas

Pernyataan perputaran persediaan memiliki pengaruh terhadap rentabilitas (ROA) didukung oleh pernyataan Fabozzi yang diterjemahkan oleh tim Salemba Empat Jakarta (2000:878), mengatakan bahwa:

> "Rasio perputaran persediaan yang rendah menunjukkan kemungkinan adanya investasi persediaan yang terlalu tinggi bagi kapasitas penjualan perusahaan. Hal ini akan menurunkan laba di masa yang akan datang".

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan yang rendah akan menurunkan laba perusahaan. Hal ini berarti kemampuan perusahaan memperoleh laba akan menurun atau dengan kata lain rentabilitas perusahaan akan rendah.

Pernyataan lainnya dikemukakan oleh Brigham yang diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto (2009:97), mengatakan bahwa:

> "Perputaran lebih rendah menunjukkan menyimpan terlalu banyak persediaan. Kelebihan persediaan adalah sesuatu yang tidak produktif dan mencerminkan investasi dengan tingkat pengembalian yang rendah".

Maksud pernyataan ini adalah perputaran yang lebih rendah berarti kelebihan persediaan dan hal ini mencerminkan investasi dengan tingkat

pengembalian yang rendah atau dengan kata lain mencerminkan tingkat ROA yang rendah karena Wild yang diterjemahkan oleh Yanivi S.Bachtiar (2005:72) mengatakan bahwa ROA adalah tingkat pengembalian jika investasi modal dipandang terpisah dari sumber pendanaannya.

Pernyataan lain yang dapat mendukung pernyataan-pernyataan sebelumnya dikemukakan oleh Yuli Orniati (2009), mengatakan bahwa:

> "Dengan menurunnya jumlah perputaran persediaan maka akan berdampak pada jumlah persediaan dan berakibat pada menurunnya volume penjualan sehingga secara langsung akan menurunkan jumlah laba yang akan diperoleh perusahaan".

Dari pernyataan ini, dapat disimpulkan bahwa menurunnya jumlah perputaran persediaan akan menurunkan jumlah laba yang akan diperoleh perusahaan. Hal ini berarti rentabilitas perusahaan menurun/rendah karena Soemarso (2010:381) menyatakan bahwa rentabilitas mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba.

2.1.4.2 Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Rentabilitas

Pernyataan perputaran piutang memiliki pengaruh terhadap rentabilitas (ROA) didukung oleh pernyataan Fabozzi yang diterjemahkan oleh tim Salemba Empat Jakarta (2000:877), mengatakan bahwa:

> "Perputaran piutang yang tinggi dapat menyebabkan pengembalian atas aktiva yang lebih tinggi".

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang yang tinggi dapat menyebabkan pengembalian atas aktiva yang lebih tinggi atau dengan kata lain menyebabkan ROA yang lebih tinggi, karena Wild yang diterjemahkan oleh Yanivi S.Bachtiar (2005:72) mengatakan bahwa ROA dapat diartikan sebagai pengembalian atas aktiva.

Pernyataan di atas didukung oleh hasil penelitian yang dikemukakan oleh David M.Mathuva (2010), menyimpulkan bahwa:

> "*There exists a highly significant negative relationship between the time it takes for firms to collect cash from their customers (account collection period) and profitability*".

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa bila semakin banyak waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang atau dengan kata lain perputaran piutangnya lambat maka profitabilitas perusahaan menurun/rendah. Bila semakin sedikit waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang atau dengan kata lain perputaran piutangnya cepat maka profitabilitas perusahaan meningkat/tinggi.

2.1.4.3 Pengaruh Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang terhadap Rentabilitas

Pernyataan perputaran persediaan dan perputaran piutang memiliki pengaruh terhadap rentabilitas (ROA), diantaranya dikemukakan oleh Rajesh dan Ramana Reddy (2011), menyimpulkan bahwa:

"*The inventory turnover ratio and the debtor's turnover ratio is significantly affecting the performance of ROI*".

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran piutang mempengaruhi ROI. Oleh karena Hanafi dan Halim (2003:84) mengatakan bahwa ROA dapat disebut juga ROI, maka dapat dikatakan bahwa rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran piutang mempengaruhi ROA.

Pernyataan di atas didukung oleh hasil penelitian yang dikemukakan oleh Hasan Agan, Halil, Arzu dan Salih (2011), menyimpulkan bahwa:

"*A company's return on assets is increased by shortening number of days accounts receivable, account payable and number of days of inventory*".

Dari hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang dan perputaran persediaan yang cepat dapat meningkatkan ROA perusahaan.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Krisna Susani (2005), dengan judul "Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Piutang dan Persediaan terhadap Rentabilitas pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) di Kabupaten Jepara Tahun 2002 – 2004", menyimpulkan bahwa tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan berpengaruh secara signifikan terhadap rentabilitas ekonomi KPRI di Kabupaten Jepara sebesar 76,9% serta tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan baik secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap rentabilitas ekonomi.

2.2 Kerangka Pemikiran

PT.Suryaputra Sarana Bandung merupakan salah satu dealer Mitsubishi resmi PT.Krama Yudha Tiga Berlian Motor untuk daerah Bandung dan sekitarnya. PT.Suryaputra Sarana Bandung memiliki tiga divisi, yaitu divisi *sparepart* (suku cadang), divisi bengkel serta divisi *showroom*/penjualan mobil. PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* (suku cadang) termasuk perusahaan dagang. Menurut Warren, Reeve dan Fess (2008:3), menyatakan bahwa:

> "Perusahaan dagang menjual produk kepada pelanggan namun tidak memproduksi barangnya sendiri melainkan membelinya dari perusahaan lain".

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* (suku cadang) menjual produk yaitu *sparepart* (suku cadang) kepada pelanggan dengan membelinya dari perusahaan lain dan tidak memproduksinya sendiri.

PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* (suku cadang) pun melakukan pembelian barang dagangan secara rutin agar selalu tersedia barang dagangan untuk dijual. Sebelum melakukan kegiatan pembelian barang dagangannya, PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* (suku cadang) selalu memeriksa jumlah persediaan barang dagangan yang dimilikinya agar jumlah barang dagangan yang tersedia tidak terlalu banyak maupun terlalu sedikit. Van Horne dan Wachowicz (2005:391), mengatakan bahwa jumlah persediaan

yang banyak memang dapat memenuhi pesanan pelanggan dengan cepat tapi ada biaya gudang yang meliputi biaya penyimpanan dan penanganan persediaan yang perlu diperhatikan.

Menurut Kieso dan Weygandt yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo (2008:402), pengertian dari persediaan (*inventory)* adalah:

> "Pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal atau barang yang akan digunakan/dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual".

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa persediaan termasuk aktiva yang dimiliki perusahaan untuk dijual dalam bisnis normal perusahaan sehingga perlu diperhatikan jumlahnya saat perusahaan melakukan kegiatan pembelian barang dagangan.

Di dalam persediaan barang dagangan yang akan dijual oleh perusahaan melekat biaya-biaya. Jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan barang/jasa yang akan dijualnya disebut sebagai harga pokok penjualan (HPP). Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2006:66), harga pokok penjualan adalah:

> "Harga pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan".

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan (HPP) merupakan jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produk yang akan dijual.

PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* (suku cadang) melakukan penjualan barang secara tunai maupun kredit. Sembilan puluh persen (90%) penjualan dilakukan secara kredit dengan syarat penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan baik toko-toko, perusahaan maupun orang pribadi adalah satu bulan.

Saat penjualan meningkat maka persediaan barang dagangan yang dimiliki perusahaan akan berkurang dan perusahaan perlu membeli kembali barang dagangan untuk menambah persediaan barang dagangannya agar aktivitas perusahaan terus berlanjut dan laba yang diperoleh perusahaan meningkat. Siklus dimana perusahaan menjual persediaan barang dagangan yang dimilikinya lalu membeli kembali barang dagangan untuk menambah persediaan barang dagangan yang akan dijual dinamakan siklus perputaran persediaan.

Menurut Soemarso S.R (2010:392), perputaran persediaan menunjukkan:

> "Berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang dijual dan diganti selama suatu periode".

Sedangkan menurut Darsono dan Ashari (2009:60), mengatakan bahwa:

> "Rasio perputaran persediaan adalah untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan atau dengan kata lain berapa kali persediaan yang ada akan diubah menjadi penjualan".

Dari kedua pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa perusahaan dapat mengetahui berapa kali secara rata-rata persediaan barang dagangannya diubah menjadi penjualan dengan menghitung perputaran persediaan perusahaannya.

Perputaran persediaan PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* yang terlalu lambat menunjukkan rendahnya penjualan. Bila perputaran persediaannya cepat maka akan baik bagi perusahaan. Makin cepat perputaran persediaan PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* maka makin cepat persediaan barang dagangan diubah menjadi penjualan atau dengan kata lain tingkat penjualan tinggi. Saat tingkat penjualan tinggi maka kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan akan semakin besar. Bila laba yang dihasilkan perusahaan semakin besar maka dapat dikatakan rentabilitas (ROA) perusahaan meningkat.

Menurut Warren, Reeve dan Fess (2008:2), laba/*profit* adalah:

> ”Selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut”.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan perusahaan berpengaruh terhadap rentabilitas (ROA) perusahaan.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Fabozzi yang diterjemahkan oleh tim Salemba Empat Jakarta (2000:878), mengatakan bahwa:

> “Rasio perputaran persediaan yang rendah menunjukkan kemungkinan adanya investasi persediaan yang terlalu tinggi bagi kapasitas penjualan perusahaan. Hal ini akan menurunkan laba di masa yang akan datang”.

Hal ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dikemukakan oleh Yuli Orniati (2009), mengatakan bahwa:

> “Dengan menurunnya jumlah perputaran persediaan maka akan berdampak pada jumlah persediaan dan berakibat pada menurunnya volume penjualan sehingga secara langsung akan menurunkan jumlah laba yang akan diperoleh perusahaan”.

Selain itu diperkuat juga oleh penelitian lainnya yang dikemukakan oleh Dharmendra S.Mistry (2011), mengatakan bahwa:

> “*The change in Total Assets, Inventory Turnover Ratio and Operating Expenses Ratio causes increase in profitability*”.

Saat penjualan secara tunai PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* meningkat maka jumlah kas yang diterima PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* pun meningkat. Sedangkan saat penjualan secara kredit PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* meningkat maka jumlah piutang yang dimiliki PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart* pun meningkat.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Reeve dan Warren (2009:437), mengatakan bahwa:

> “Piutang dihasilkan dari penjualan barang/jasa secara kredit”.

Saat jumlah piutang meningkat maka risiko piutang tak tertagih pun meningkat sehingga untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih maka perusahaan perlu mengetahui jumlah piutangnya yang belum diubah menjadi kas. Untuk mengetahui jumlah piutangnya yang belum diubah menjadi kas, perusahaan perlu mengetahui terlebih dulu jumlah piutangnya yang telah diubah menjadi kas dengan menghitung perputaran piutangnya.

Hal ini sejalan dengan pernyataan menurut Reeve dan Warren (2009:457), menyatakan bahwa:

> "Perputaran piutang usaha (*account receivable turnover)* mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan".

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa semakin cepat perputaran piutang perusahaan maka semakin cepat piutang yang dimiliki oleh perusahaan diubah menjadi kas sehingga perusahaan semakin cepat mendapatkan laba yang dihasilkan dari penjualan barang dagangannya.

Semakin tinggi penjualan kredit yang terjadi maka semakin banyak piutang yang dimiliki perusahaan dan bila perputaran piutangnya cepat maka kemungkinan laba yang diperoleh perusahaan semakin besar. Bila laba yang diperoleh perusahaan semakin besar maka rentabilitas perusahaan dapat dikatakan tinggi atau dengan kata lain kemampuan perusahaan memperoleh laba tinggi. Hal ini berarti perputaran piutang perusahaan berpengaruh terhadap rentabilitas (ROA) perusahaan.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Fabozzi yang diterjemahkan oleh tim Salemba Empat Jakarta (2000:877), mengatakan bahwa:

> "Perputaran piutang yang tinggi dapat menyebabkan pengembalian atas aktiva yang lebih tinggi".

Pernyataan-pernyataan di atas diperkuat oleh hasil penelitian sebelumnya yang dikemukakan oleh David M.Mathuva (2010), yang mengatakan bahwa:

> *"There exists a highly significant negative relationship between the time it takes for firms to collect cash from their customers (account collection period) and profitability"*.

Berdasarkan uraian-uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap rentabilitas (ROA).

Analisis rentabilitas yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah ROA (*Return on Assets*). Alasan peneliti menggunakan ROA untuk mengukur rentabilitas (kemampuan perusahaan menghasilkan laba) adalah karena dengan ROA, perusahaan dapat mengukur kemampuannya menghasilkan laba dari aktiva-aktivanya yang telah dikelola dengan efisien. Aktiva-aktiva perusahaan yang telah dikelola dengan efisien dapat diketahui perusahaan dengan melihat perputaran aktiva-aktivanya. Oleh karena perputaran persediaan dan perputaran piutang yang merupakan variabel-variabel independen penelitian ini, termasuk perputaran aktiva maka ROAlah yang sesuai untuk digunakan dalam mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Darsono dan Ashari (2009:57), mengatakan bahwa:

> "ROA menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari setiap satu rupiah aset yang digunakan".

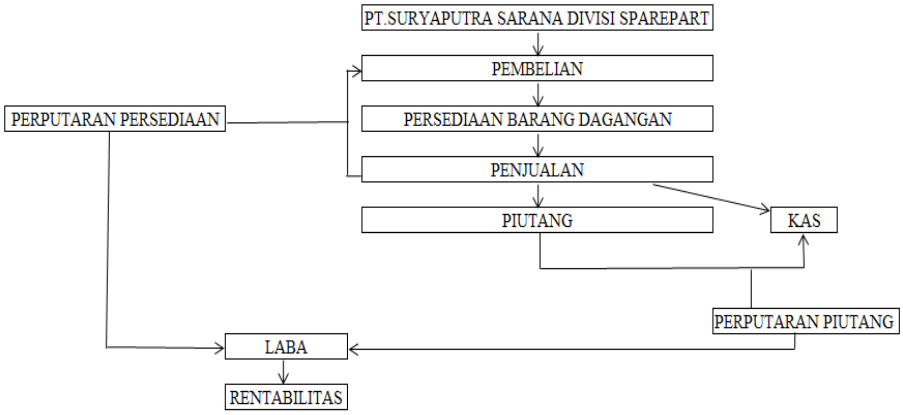
Beberapa penelitian sebelumnya yang mendukung pernyataan dari penelitian ini, yaitu perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap rentabilitas (ROA), diantaranya dikemukakan oleh Rajesh dan Ramana Reddy (2011), menyimpulkan bahwa:

> "*The inventory turnover ratio and the debtor's turnover ratio is significantly affecting the performance of ROI*".

Hasil penelitian lain yang mendukung adalah yang dikemukakan oleh Hasan Agan, Halil, Arzu dan Salih (2011), menyimpulkan bahwa:

> *"A company's return on assets is increased by shortening number of days accounts receivable, account payable and number of days of inventory"*.

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka bagan kerangka pemikirannya adalah sebagai berikut:

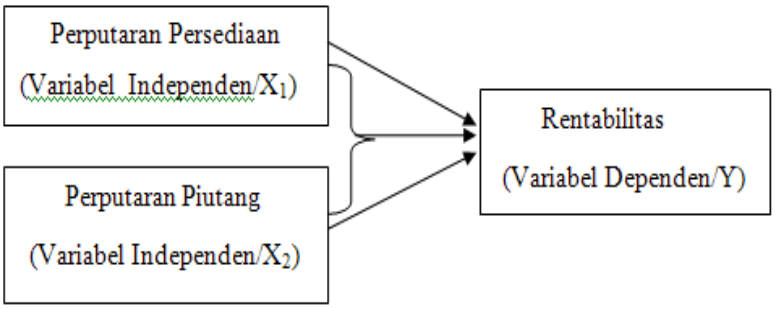


Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

Dari kerangka pemikiran di atas, maka dapat dibuat paradigma penelitian. Menurut Sugiyono (2010:42), paradigma penelitian dapat diartikan sebagai:

> "Pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian, teori yang digunakan untuk merumuskan hipotesis, jenis dan jumlah hipotesis, dan teknik analisis statistik yang akan digunakan".

Paradigma penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.2
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2010:64), hipotesis merupakan:

> ”Jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data”.

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap rumusan masalah penelitian karena belum didasarkan pada fakta-fakta empiris.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, peneliti mencoba merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian ini sebagai berikut:

> “Perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap rentabilitas, baik secara simultan maupun parsial pada PT.Suryaputra Sarana Bandung divisi *sparepart*”.