BAB II

KAJIAN PUSTAKA,KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Kinerja Keuangan Perusahaan

2.1.1.1 Pengertian Kinerja

Perusahaan sebagai salah satu bentuk organisasi pada umumnya memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam usaha untuk memenuhi kepentingan para anggotanya. Keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan merupakan prestasi manajemen. Penilaian prestasi atau kinerja suatu perusahaan diukur karena dapat dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan baik pihak internal maupun eksternal.

Menurut **Hastuti (2005)** "Kinerja perusahaan adalah hasil banyak keputusan individual yang dibuat secara terus menerus oleh manajemen. Oleh karena itu untuk menilai kinerja perusahaan perlu melibatkan analisis dampak keuangan kumulatif dan ekonomi dari keputusan dan mempertimbangkannya dengan menggunakan ukuran komparatif. Menurut **Helfert (1996:67)** bahwa "Kinerja perusahaan adalah hasil dari banyak keputusan individual yang dibuat secara terus menerus oleh manajemen."

Dari kedua definisi diatas dapat disimpulan bahwa kinerja merupakan indikator dari baik buruknya keputusan manajemen dalam pengambilan keputusan. Manajemen dapat berinteraksi dengan lingkungan interen maupun eksteren

melalui informasi. Informasi tersebut lebih lanjut dituangkan atau dirangkum dalam laporan keuangan perusahaan.

Kinerja keuangan merupakan salah satu faktor yang menunjukkan efektifitas dan efisien suatu organisasi dalam rangka mencapai tujuannya. Efektifitas apabila manajemen memiliki kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau suatu alat yang tepat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan efisiensi diartikan sebagai rasio (perbandingan) antara masukan dan keluaran yaitu dengan masukan tertentu memperoleh keluaran yang optimal.

2.1.1.2 Manfaat Penilaian Kinerja

Adapun manfaat dari penilaian kinerja perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.
b. Selain digunakan untuk melihat kinerja organisasi secara keseluruhan, maka pengukuran kinerja juga dapat digunakan untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
c. Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
d. Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
e. Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan.

2.1.1.2 Tujuan Penilaian Kinerja Perusahaan

Tujuan penilaian kinerja perusahaan menurut **Munawir (2000:31)** adalah sebagai berikut:

a. Untuk mengetahui tingkat likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi keuangannya pada saat ditagih.
b. Untuk mengetahui tingkat solvabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasi baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.
c. Untuk mengetahui tingkat rentabilitas atau profitabilitas, yaitu menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
d. Untuk mengetahui tingkat stabilitas usaha, yaitu kemampuan perusahaan untuk melakukan usahanya dengan stabil, yang diukur dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk membayar beban bunga atas hutang-hutangnya termasuk membayar kembali pokok hutangnya tepat pada waktunya serta kemampuan membayar deviden secara teratur kepada para pemegang saham tanpa mengalami hambatan atau krisis keuangan.

2.1.2 Persediaan

Setiap perusahaan dagang maupun perusahaan industri, selalu mengadakan persediaan barang. Tanpa adanya persediaan barang para pengusaha akan dihadapkan bahwa perusahaannya pada waktu tidak dapat memenuhi keinginan langganan yang memerlukan barang yang dihasilkan. Hal ini mungkin akan

terjadi karena tidak selamanya barang-barang tersedia setiap saat yang berarti pula bahwa pengusaha akan kehilangan kesempatan keuntungan yang harus diperoleh. Jadi persediaan barang sangat penting artinya untuk setiap perusahaan.

2.1.2.1 Pengertian Persediaan

Persediaan barang adalah elemen yang sangat penting dalam perusahaan terutama dalam penentuan harga pokok penjualan pada perusahaan dagang ataupun perusahaan manufaktur baik berskala kecil maupun skala besar.

Menurut **Mas'ud Machfoed (1995:223)** menyatakan bahwa "Persediaan adalah harta perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual, untuk digunakan didalam proses produksi, dan sedang dalam proses produksi." Sedangkan menurut Menurut **Kasmir (2010 : 264)** menyatakan bahwa: "Persediaan adalah sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu. Artinya sejumlah barang yang disediakan perusahaan guna memenuhi kebutuhan produksi atau penjualan barang dagangan."

Dari kedua definisi diatas dapat disimulkan bahwa persediaan merupakan barang-barang yang dimiliki dan disediakan oleh perusahaan untuk dijual kembali atau untuk proses produksi serta barang-barang jadi yang disimpan di suatu tempat yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen.

Perbedaan persediaan barang dalam usaha industri dan perdagangan sebenarnya terletak pada ada tidaknya proses produksi lebih lanjut dari *inventory* tersebut. Bila industri, persediaan barangnya memerlukan proses lebih lanjut

sebelum dijual kembali sedangkan pada usaha dagang, persediaan tidak perlu diadakan pemrosesan lebih lanjut sebelum dijual.

a. Persediaan perusahaan dagang

Persediaan merupakan barang-barang yang dibeli dengan tujan untuk dijual kembali dengan tanpa mengubah bentuk dan kualitas atau dapat dikatakan tidak ada proses produksi sejak barang dibeli sampai dijual kembali oleh perusahaan.

b. Persediaan perusahaan industri

Pengertian persediaan untuk perusahan industri adalah barang-barang atau bahan yang dibeli oleh perusahan dengan tujuan untuk proses lebih lanjut menjadi barang jadi atau setengah jadi atau mungkin menjadi bahan baku untuk perusahaan lain, hal ini bergantung dari jenis dan proses usaha utama perusahaan.

Dari uraian-uraian tersebut diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Persediaan barang merupakan jumlah barang-barang yang berwujud yang dimiliki oleh perusahaan yang disimpan didalam gudang
2. Persediaan barang dijual dalam kegiatan sehari-hari atau dalam proses untuk memproduksi barang-barang yang hasil jadinya dijual kepada konsumen.
3. Perbedaan persediaan barang perusahaan dagang dengan industry terletak pada ada tidaknya proses produksi lebih lanjut.

PT. Unilever Tbk adalah jenis perusahaan industri manufaktur dimana kegiatannya adalah mengolah bahan baku hingga menjadi bahan jadi untuk kemudian dijual kepada konsumen. Pengertian persediaan untuk perusahan industri adalah barang-barang atau bahan yang dibeli oleh perusahan dengan tujuan untuk proses lebih lanjut menjadi barang jadi atau setengah jadi atau

mungkin menjadi bahan baku untuk peruahaan lain hal ini bergantung dari jenis dan proses usaha utama perusahaan.

2.1.2.2 Jenis – Jenis Persediaan

Pada dasarnya penggolongan persediaan barang sangat dipengaruhi oleh sifat dan jenis perusahaan yang bersangkutan. Bagi perusahaan dagang yang dimaksudkan persediaan dagang adalah barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual dan dibeli. Persediaan ini tidak melalui proses produksi sehingga tidak ada perubahan bentuk dari barang yang bersangkutan.

Sedangkan dalam perusahaan industri yang kegiatannya mengolah bahan baku atau mentah menjadi barang jadi atau menambah nilai guna suatu barang pada umumnya ada tiga jenis persediaan, yaitu:

1. Persediaan bahan mentah
2. Persediaan barang dalam proses (barang ½ jadi)
3. Persediaan barang jadi

Menurut **Kasmir (2010 : 267)** menyatakan bahwa : " Dalam praktinya terdapat tiga jenis persediaan, khususnya untuk perusahaan manufaktur, yaitu : "(1)Bahan baku, (2) Barang dalam proses (barang ½ jadi), dan (3)Barang jadi." Sedangkan menurut **Zaki Baridwan (2004:150)** menyatakan bahwa : "Jenis persediaan yang ada dalam perusahaan manufaktur yaitu persediaan bahan baku, bahan penolong, supplies pabrik, barang setengah jadi dan barang jadi."

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa jenis-jenis persediaan sebagai berikut :

1. Bahan Baku

Dikarenakan perusahaan manufaktur kegiatannya adalah membuat suatu produk, maka harus melalui proses tertentu. Proses yang dilalui mulai dari penyediaan bahan baku sampai menjadi barang jadi. Menurut **Kasmir (2010:268)** Bahan baku atau disebut juga bahan mentah merupakan bahan yang dimasukan dalam proses produksi pertama kali. Hasil dari proses ini dapat berbentuk barang setengah jadi atau barang jadi. Jumlah persediaan bahan baku biasanya dipengauhi oleh :

a) Seberapa besar perkiraan produksi yang akan datang
b) Bagaimana sifat musiman produksi
c) Keandalan sumber pengadaan persediaan yang ada
d) Tingkat efisiensi pentahapan operasi pembelian dan produksi.
e) Sifat dari bahan baku
f) Harga bahan baku.
g) Kapasitas gudang atau tempat yang dimiliki.

2. Bahan Penolong dan suplies pabrik

Bahan penolong dan supplies adalah barang barang yang juga menjadi bagian dari produk jadi tetapi jumlahnya relatif kecil atau sulit diikuti biayanya. Supplies pabrik adalah barang yang akan melancarkan proses produksi.

3. Barang dalam proses (barang ½ jadi)

Menurut **Kasmir (2010 : 268)** barang dalam proses adalah : “Bahan baku yang sudah diproses atau dikenal juga dengan barang setengah jadi. Faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan barang dalam proses adalah :

a. Ketersediaan bahan baku, artinya jika bahan baku tidak tersedia sesuai dengan kebutuhan maka akan menghambat proses barang setengah jadi.
b. Angka waktu masa produksi, yaitu waktu yang diperlukan. Artinya, waktu mulai dari memasukan bahan baku sampai menjadi barang jadi.
c. Perputaran persediaan.

4. Barang jadi

Menurut **Kasmir (2010 : 269)** menyatakan bahwa barang jadi adalah : "barang yang sudah melalui tahap barang setengah jadi dan siap untuk dijual ke pasar atau ke konsumen."

Ketersediaan barang jadi ditentukan bagian produksi dan penjualan. Perlu koordinasi antara tingkat produksi dengan tingkat penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi barang jadi antara lain :

a. Tersedia bahan dalam proses, artinya jika barang setengah jadi tersedia maka proses untuk menyediakan barang jadi akan lebih mudah.
b. Kebutuhan barang di pasar, jika permintaan barang di pasar meningkat maka otomatis akan mempercepat membuatan barang jadi agar tersedia di gudang.

Untuk perusahaan dagang dan jasa biasanya hanya terdiri dari persediaan barang jadi saja, akan tetapi item dari jenis barang jadi lebih banyak dari perusahaan manufaktur.

PT. Unilever Tbk adalah jenis perusahaan manufaktur dimana kegiatannya adalah mengolah bahan baku hingga menjadi bahan jadi untuk dijual. Persediaan yang harus ada di perusahaan PT. Unilever adalah persediaan bahan baku,

persediaan bahan penolong dan supplies pabrik, persediaan setengah jadi dan persediaan barang jadi

2.1.2.3 Metode Pencatatan Persediaan

Metode pencatatan persediaan sangat diperlukan oleh setiap perusahaan karena dengan adanya metode pencatatan persediaan dapat diketahui berapa besar persediaan yang sebenernya, baik dalam jumlah maupun dalam nilai uangnya.

Menurut **Mas'ud Machfoed (1995:223)** menyatakan bahwa "metode penilaian fisik persediaan adalah

1. Metode periodik (*physical method*)
2. Metode kartu (*perpetual method*)."

Adapun penjelasan mengenai metode pencatatan tersebut diatas adalah sebagai berikut:

1. Metode Periodik (*physical method*)

Didalam metode periodik, unit fisik persediaan diketahui dari perhitungan akhir periode, sedangkan rupiah per unit diketahui berdasarkan asumsi aliran persediaan. Persediaan yang merupakan komponen *cost of good sold* maka perhitungan kuantitas persediaan yang dilakukan dengan *stock opname* tergantung dari kelengkapan data atau catatan dan perhitungan barang. Dengan cara ini perhitungan persediaan yang dibebankan pada CGS ada kemungkinan *overstatement* , karena hanya membandingkan dan menghitung jumlah barang yang dimiliki dikurangi dengan persediaan akhir. Sehingga jika terjadi adanya

barang yang hilang atau rusak, menguap atau menurun kualitasnya maka hal ini bila tidak terungkap akan menyebabkan laporan laba rugi kurang informatif.

Karena tidak ada catatan mutasi persediaan barang maka harga pokok penjualan juga tidak dapat diketahui sewaktu-waktu. Harga pokok penjualan baru dapat dihitung apabila persediaan akhir sudah dihitung. Disamping itu, karena adanya kerugian-kerugian yang seharusnya diperlukan sebagai kerugian *extraordinary item,* kemudian dengan perhitungan *stock opname* secara berkala tidaklah cukup sebagai dasar pembuatan keputusan yang bersifat manajerial secara cepat.

2. Metode Kartu (perpetual method)

Pada metode perpetual ini, setiap jenis persediaan dibuatkan kartu persediaan. Didalam kartu ini aliran persediaan diikuti baik nilai rupiah maupun unit persediaan, sehingga setiap saat bias diketahui nilai persediaan tanpa perlu menghitung fisik terlebnih dahulu.

Dalam metode perpetual ini terdapat kelemahan pada saat menentukan nilai dan jumlah barang, karena dengan metode pencatatan yang kontinyu ini berarti saldo persediaan setiap saat dapat diketahui, namun perlu diperhatikan bahwa dengan hanya menghitung jumlah barang berdasarkan catatan akan mengakibatkan nilai persediaan *overinvestatemen,* karena adanya persediaan yang rusak. Oleh karena itu yang lebih tepat dalam menentukan jumlah persediaan adalah dengan menggunakan metode gabungan antara metode perpetual dan metode periodik.

2.1.2.4 Metode Penilaian Persediaan

Dalam menetapkan penilaian persediaan dari suatu perusahaan terlebih dahulu perlu ditetapkan suatu metode penilaian persediaan yang akan dipilih oleh suatu perusahaan agar persediaan yang digunakan dalam proses produksi dapat menunjukan nilai yang lebih tepat sehingga perusahaan dapat menetapkan laba atau rugi yang lebih mencerminkan kondisi yang sebenarnya.

Menurut **Zaki Baridwan (2004:158)** menyatakan "untuk menilai persediaan dapat digunakan berbagai cara yaitu : Identifikasi khusus, LIFO, Rata-rata tertimbang, FIFO, Persediaan minimum, Biaya standard, Biaya sederhana, Harga beli terakhir, Metode nilai penjualan relative, Metode biaya variabel."

Adapun penjelasan mengenai metode penilaian persediaan adalah sebagai berikut :

1. Identifikasi

Metode identifikasi khusus ini didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya. Untuk itu perlu dipisahkan tiap-tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan sendiri sehingga masing-masing harga pokok barang-barang yang dijual dan sisanya merupakan persediaan akhir. Metode ini dapat digunakan dalam perusahaan-perusahaan yang menggunakan prosedur pencatatn fisik maupun maupun kartu.

2. LIFO (Last in first out)

Harga pokok persediaan akan dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada penjualan atau pemakai barang-barang maka harga pokok dibebankan

adalah harga pokok yang paling terdahulu, disusul yang masuk berikutnya. Persediaan akhir dikurangi harga pokok terakhir.

3. Rata-rata Tertimbang

Dalam metode ini barang-barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani dengan harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehannya dengan kuantitinya.

4. FIFO (first in first out)

Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir disusul dengan masuk sebelumnya. Persediaan akhir dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya.

5. Persediaan Minimum

Dalam metode ini dipakai anggapan bahwa perusahaan memerlukan suatu jumlah persediaan minimum untuk menjaga kontinuitas usahanya. Persediaan minimum ini dianggap sebagai suatu elemen yang harus tetap, sehingga dinilai dengan harga pokok yang tetap. Harga pokok untuk persediaan minimum biasanya diambil dari pengalaman yang lalu dimana harga pokok itu nilainya rendah. Pada akhir periode jumlah barang yang ada di gudang dihitung. Jumlah persediaan ini dinilai dengan harga pokok yang tetap, sedangkan selisish antara jumlah barang yang ada dengan jumlah persediaan minimum dinilai dengan harga pada saat tersebut.

6. Biaya Standar

Dalam perusahaan manufaktur yang memakai sistem biaya standar, persediaan barang dinilai dengan biaya standar, yaitu biaya-biaya yang

sebenarnya terjadi. Biaya standar ini ditentukan dimuka, yaitu sebelum proses produksi dimulai untuk bahan baku, upah langsung, dan biaya produksi tidak langsung. Apabila terdapat perbedaan biaya-biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya standarnya, perbedaan-perbedaan itu akan dicatat sebagai selisih. Karena persediaan ini dinilai dengan biaya standar maka harga pokok penjualan tidak termasuk kerugian-kerugian yang timbul karena pemborosan-pemborosan dan hal-hal yang tidak biasa. Biaya standar yang ditetapkan akan terus digunakan apabila tidak ada perubahan harga maupun metode produksi. Apabila ternyata ada perubahan maka biaya standar harus direvisi dan disesuaikan dengan keadaan yang baru.

7. Biaya Sederhana

Harga pokok persediaan dalam metode ini ditentukan dengan menghitung rata-rata tanpa memperhatikan jumlahnya. Apabila jumlah barang berbeda maka metode iini tidak menghasilkan harga pokok yang dapat mewakili seluruh persediaan.

8. Harga Beli Terakhir

Dalam metode ini persediaan barang yang ada pada akhir periode dinilai dengan harga pokok pembelian terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah persediaan yang ada melebihi jumlah yang dibeli terakhir.

9. Metode nilai penjualan relatif

Metode ini dipakai untuk mengalokasikan biaya-biaya bersama kepada masing-masing produk yang dihasilkan atau dibeli maslaah aloaksi ini timbul dalam usaha dagang maupun manufaktur. Dalam perusahaan dagang apabila

dibeli beberapa barang yang harganya menajdi satu, timbul masalah berapakah harga pokok masing-masing barang tersebut.

10. Metode Biaya Variabel

Dalam metode ini harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan hanya dibebani dengan biaya produksi yang variabel yaitu, bahan baku, upah langsung, dan biaya produksi tidak langsung. Metode ini berguna bagi pimpinan perusahaan untuk merencanakan dan mengawasi biaya-biayanya. Agar metode ini dapat digunakan, rekening-rekening biaya harus dipisahkan menjadi variabel biaya atau tetap. Karena yang dimasukan dalam perhitungan harga pokok produksi hanya biaya-biaya yang variabel, metode ini tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim. Oleh karena itu jika digunakan metode biaya variabel maka pada akhir periode harus diadakan penyesuaian terhadap persediaan dan harga pokok penjualan

2.1.2.5 Perputaran Persediaan

Perusahaan yang kegiatannya tidak hanya membeli dan menjual barang dagangan melainkan juga memproduksi barang maka perusahaan ini pada akhir tahun akan mempunyai persediaan bahan mentah, barang dalam proses dan barang jadi. Terhadap persediaan-persediaan ini juga dapat dianalisis dengan prosedur yang sama dengan persediaan barang dagangan. Untuk barang jadi maka *turnover-r*nya dapat dihitung dengan cara yang sama dengan perhitungan *turnover* persediaan barang dagangan yaitu membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan.

Investasi dalam persediaan seringkali merupakan harta lancar yang paling besar dari total harta perusahaan, sehingga menjadi hal yang penting bagi manajemen untuk memantau tingkat persediaan secara cermat. Dalam banyak hal persediaan lebih sensitif terhadap fluktuasi bisnis umum dibanding dengan harta lainnya. Dalam periode yang baik, persediaan dapat segera terjual dan jumlah persediaan di gudang tidak berlebihan. Tetapi jika ada penurunan sedikit saja dalam siklus bisnis, banyak jenis persediaan menumpuk di gudang.

Pengelolaan persediaan sangat penting untuk menjaga agar persediaan yang ada tidak terlalu banyak atau tidak terlalu sedikit. Persediaan yang terlalu banyak memerlukan biaya yang besar, risiko-risiko dan investasi yang sangat tinggi, sehingga terlalu banyak uang yang diinvestasikan dalam persediaan dapat merugikan perusahaan, karena uang tersebut tidak menghasilkan keuntungan. Sebaliknya tingkat persediaan yang tidak memadai akan menimbulkan kerugian karena adanya permintaan-permintaan yang tidak dapat dipenuhi.

Alasan-alasan tersebut meminta manajemen secara khusus perlu merumuskan dan menetapkan cara perencanaan yang efektif. Salah satu cara pengendalian adalah dengan menggunakan rasio perputaran persediaan barang.

1. Rasio Perputaran Persediaan

Munawir (2004:77) menyatakan bahwa : "perputaran persediaan merupakan rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan." Sedangkan menurut **Kasmir (2010:114)** menyatakan bahwa perputaran persediaan adalah rasio yang

digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan in berputar dalam satu periode."

Tingkat perputaran persediaan menunjukan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan yang diganti dalam satu tahun. Untuk mengetahui rata-rata persediaan tersimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagi jumlah hari-hari dalam satu tahun dengan *turn over* dari persediaan tersebut. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya, dan menunjukan hubungan antara yang diperlukan untuk menunjang dan mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan.

Menurut **Jumingan (2009:128)** perputaran persediaan adalah berapa kali persediaan barang dijual dan diadakan kembali dalam suatu periode. Perputaran persediaan ini dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan persediaan rata-rata." Sedangkan menurut **Sugiyarso dan Winarni (2005:39)** menyatakan bahwa : "Harga pokok barang yang tersedia untuk dijual dibagi dengan rata-rata persediaan. Rata-rata persediaan dihitung dengan cara menambahkan saldo persediaan awal dan saldo persediaan akhir kemudian dibagi dua. Jumlah hari pertahun untuk diperhitungan yang teliti sering digunakan 365 hari. Apabila yang digunakan adalah hari kerja maka 1 tahun = 300 hari, akan tetapi banyak juga yang memperhitungkan 1 tahun = 360 hari."

Dari kedua definisi diatas dapat disimpulan bahwa rasio perpuatan persediaan adalah ukuran yang menunjukan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun.

Dapat juga dinyatakan dengan :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

Untuk menghitung rata-rata persediaan :

$$\text{Rata-rata persediaan} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

(Kasmir, 2010)

Rasio ini menunjukan berapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini maka semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat.

Sebagai contoh

$$\text{Perpuataran persediaan} = \frac{\text{Rp. 220.000.000}}{\text{Rp. 22.000.000}} = 10 \text{ x}$$

Rasio tersebut menunjulan bahwa peputaran persediaan 10 x dalam setahun berarti dengan penjualan Rp. 220.000.000 persediaan dijual dan diganti sebanyak 10 kali dalam satu tahun .

2. Rata-rata periode penjualan

Menurut **Budi Rahardjo (2009:42)** menyatakan bahwa “rata-rata periode penjualan adalah jumlah hari yang diperlukan untuk menjual seluruh persediaan setiap kali.”

Untuk mengetahui berapa hari rata-rata persediaan tersimpan dalam gudang dapat dicari dengan cara membagikan jumlah hari dalam satu tahun dibagi perputaran persediaan, yaitu :

$$\text{Rata-rata penjualan} = \frac{365}{\text{Perputaran persediaan}}$$

(Kasmir, 2010)

Sebagai contoh = 365/10 = 37 hari

Dari rasio diatas dapat diketahui perputaran persediaannya adalah 37 hari, jadi lamanya barang disimpan dalam gudang selama 37 hari.

Budi Rahadjo (2009:42) juga menyatakan bahwa jika perusahaan dagang mempunyai perputaran yang lebih lambat dari rata-rata industri (jenis bisnis yang sama), maka mungkin ada barang kadaluarsa yang tersimpan, atau stok barang-barang persediaan yang tidak dibutuhkan terlalu banyak. Persediaan yang terlalu berlebihan akan menyedot dana yang digunakan di pos lain dalam operasi perusahaan."

2.1.3 Piutang

Nilai penting bagi pemimpin perusahaan adalah bagaimana perusahaan mampu menciptakan laba yang besar dari waktu ke waktu. Laba yang dihasilkan tentu harus didapatkan minimal sesuai dengan target yang telah ditentukan. Keberhasilan memenuhi target atau bahkan melebihi target laba yang diharapkan merupakan prestasi bagi perusahaan. Akan tetapi dalam praktiknya untuk mencapai target laba tersebut manajer harus bekerja keras untuk mencapai tujuan tersebut.

Salah satu strategi yang paling penting untuk mencapai laba dapat dilakukan dengan meningkatkan penjualan secara optimal. Dalam praktiknya

memang banyak kendala yang dihadapi dalam rangka meningkatkan penjualan tersebut, misalnya daya beli masyarakat yang menurun, pola konsumsi yang berubah-ubah, harga yang cenderung naik, pesaing yang semakin kompetitif, kemajuan teknologi, dan faktor-faktor lainnya. oleh karena itu, terkadang untuk memperoleh hasil penjualan secara tunai dalam kondisi tertentu amat sangat sulit akibat faktor-faktor diatas. Dalam kondisi yang tidak pasti, perusahaan harus mampu melakukan perubahan strategi. Para manajer perlu menyiasati agar barang terjual mencapai target yang diinginkan. Inovasi dan selalu mengikuti perubahan kondisi diluar secara terus menerus, sehingga mampu melakukan adaptasi dalam rangka menjalankan kebijakan perusahaan.

Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan selain dengan meningkatkan kualitas barang, penurunan harga, memberikan potongan harga adalah dengan cara menjual barang atau jasanya secara kredit (diangsur). Konsumen membeli barang dengan pembayaran dikemudian hari setelah jangka waktu tertentu. Dengan demikian, bagi konsumen yang tidak memiliki kemampuan atau kurang memiliki dana untuk membeli secara tunai, maka dengan membeli secara kredit akan mampu untuk membelinya. Yang perlu diperhatikan dalam penjualan secara kredit adalah kualitas konsumen yang akan membeli barang atau jasa tersebut dapat diuji kelayakannya, sehingga tidak menimbulkan masalah dikemudian hari. Dengan meningkatnya penjualan secara kredit perusahaan akan mampu meningkatkan penjualan.

Penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang. Jika konsumen mampu membayar tepat waktu, maka perusahaan tidak akan mengalami masalah,

namun jika konsumen mengalami kesulitan pembayaran dengan berbagai sebab tertentu akan mengganggu keuangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan manajemen piutang yang baik, sehingga hal-hal yang mungkin dapat mengganggu kelancaran pembayaran konsumen, perlu memperhatikan dan menindaklanjuti, sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Disamping untuk menigkatkan penjualan, bagi perusahaan yang menjual barangnya secara kredit juga akan memperoleh keuntungan berupa harga yang ditawarkan biasanya lebih tinggi dari pembayaran secara tunai. Hal ini wajar karena adanya perbedaan penerimaan pembayaran antara waktu sekarang dan waktu dimasa yang akan dating (*time value of money*). Namun hal ini bagi konsumen yang membutuhkannya tidak menjadi masalah, karena mereka juga sudah memperhitungkan keuntungan yang akan diperolehnya. Begitu pula dengan pinjaman yang diberikan oleh bank tentu dengan disertai tingkat suku bunga yang telah ditentukan sebagai keuntungan bank dengan disertai biaya-biaya lainnya.

Dalam menjual barang secara kredit, perusahaan harus mampu me-*manage*-nya dengan baik, mulai dari penentuan kelayakan calon konsumen higga proses kredit berjalan sampai dengan pelunasannya, sehingga tidak merugikan perusahaan. Kesalahan dalam penilaian mengakibatkan terjadinya kemacetan pembayaran akan merugikan perusahaan.

2.1.3.1 Pengertian Piutang

Piutang merupakan aktiva yang *likuid* (lancar) dalam kelompok aktiva lancar. Dalam kenyataannya pos ini termasuk aktiva yang paling sering

mengalami perubahan, hal ini disebabkan karena jumlah transaksi penjualan kredit yang dilakukan perusahaan mempengaruhi jumlah piutang. Piutang diperoleh perusahaan berasal dari penjualan kredit, sedangkan hilang atau lenyapnya piutang terjadi akibat adanya piutang yang tak tertagih yang kemudian dihapuskan.

Menurut **Soemarso (2004:338)** menyatakan bahwa : ”Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan.” Sedangkan menurut **Michell Suharli (2006 : 201)** menyatakan bahwa : **”**Piutang dapat diartikan sebagai hak perusahaan untuk menagih sejumlah uang kepada pihak lain.”

Dari pengertian-pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa piutang mencakup semua tagihan dalam bentuk uang kepada perseorangan,badan usaha atau pihak tertagih lainnya. Artinya pihak lain yang berhutang kepada perusahaan. Sebagian jumlah piutang timbul dari umumnya transaksi dari penjualan barang dan jasa secara kredit, sebagian lain timbul dari pinjaman yang diberikan perusahaan seperti kepada karyawan, pemegang saham, & perorangan lain. Piutang dapat dimengerti sebagai hak perusahaan untuk menagih sejumlah uang kepada pihak lain. Normalnya piutang akan terselesaikan jika pihak yang berhutang melunasi hutangnya kepada perusahaan yang membeli barang dan jasa.

Pengertian piutang menurut **Leman dan Eko Pranoto (2000 : 72)** adalah : “Merupakan salah satu aktiva lancar perusahaan yang memerlukan pengawasan khusus.”

Pengawasan dilakukan untuk menghindari kerugian-kerugian yang lebih besar dapat timbul dari perkiraan ini akibat adanya piutang yang tak tertagih *(Bad debt expense).*

Menurut Eugene F. Brigham (2006:175), kredit terdiri atas empat variabel berikut ini :

1. "Masa kredit
2. Potongan harga
3. Standar kredit
4. Kebijakan penagihan"

Adapun penjelasan dari uraian diatas adalah sebagai berikut :

1. Masa kredit, yang merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi pembelinya.
2. Potongan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih cepat, termasuk persentase potongan harga dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga
3. Standar kredit yang memiliki arti kekuatan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang menerima fasilitas kredit
4. Kebijakan penagihan, yang diukur oleh seberapa keras atau lunaknya perusahaan dalan usaha menagih akun-akun yang lambat pembayarannya.

2.1.3.2 Klasifikasi piutang

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan

barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha, yang kemudian tidak tertutup kemungkinan akan berganti menjadi piutang wesel.

Dalam praktiknya, piutang pada umumnya di klasifikasikan menjadi berikut ini.

1. Piutang Usaha

Piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan disebut piutang dagang atau piutang usaha *(Trade Receivable).*

Menurut **Michell Suharli (2006 : 202)** menyatakan bahwa : ”Jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang dan jasa.” Sedangkan menurut **Hery** (2009:266) menyatakan bahwa : ”jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit.”

Dari beberapa definisi diatas dapat dikatakan bahwa piutang adalah tagihan kepada pihak lain yang terjadi akibat dari adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

2. Piutang Wesel (notes receivable)

Menurut **Hery (2009:266)** menyatakan bahwa :”piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang dihutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati.”

Dalam wesel tagih ada 2 pihak yaitu Penarik wesel, yaitu pihak yang memerintahkan pihak untuk membayar. penarik kemudian menjual wesel ke pihak ketiga, maka penarik tersebut disebut endosan. Tertarik, yaitu pihak yang diperintah untuk membayar.

Ada 2 Macam Wesel Tagih :

1. Wesel Tagih Tidak Berbunga, yaitu Tidak mencantumkan bunga, dengan demikian nilai nominal wesel sama dengan nilai nominal pada jatuh temponya.
2. Wesel Tagih Berbunga, Pada hari jatuh tempo nilai wesel adalah harga nominal wesel + bunga mulai tanggal penarikan s/d jatuh tempo.

Bunga Diskonto = Nilai Jatuh Tempo x Tarif diskon x periode

1. Pengakuan Wesel tagih

Jumlah pencatatan yang tepat untuk wesel adalah nilai sekarang dari arus kas masa depan.

1) Wesel Dengan Bunga Yang Layak
2) Wesel Tanpa Bunga Atau Dengan Bunga Yang Tak Wajar
3) Wesel Yang Diterima Semata- Mata Untuk Kas
4) Wesel Yang Diterima untuk Kas Dan Hak Lain
5) Wesel Yang Diterima Untuk Kekayaan, Barang atau Jasa

2. Penilaian Wesel Tagih

Wesel Tagih Jangka pendek dicatat dan dilaporkan pada nilai bersih yang dapat direalisasi, yakni pada jumlah nominalnya dikurangi semua penyisihan yang diperlukan. Perkiraan penyisihan wesel tagih yang utama adalah Penyisihan untuk Piutang Yang Diragukan. Perhitungan dari estimasi yang terlibat dalam penilaian

wesel tagih jangka pendek dan dalam mencatat beban piutang tak tertagih dan penyisihan yang berkaitan persis sama dengan piutang usaha. Baik sebagai persentase atas pendapatan penjualan atau suatu analisis piutang dapat digunakan untuk mengestimasi jumlah piutang yang tak tertagih. Wesel tagih jangka panjang menimbulkan masalah estimasi tambahan

3. Disposisi Wesel Tagih

Wesel biasanya ditahan sampai jatuh tempo, di mana pada saat itu nilai nominal ditambah dengan setiap bunga yang akan diterima ditagih dan wesel dihapuskan dari perkiraan. Namun seringkali pemegang wesel mempercepat konversi menjadi uang kas dengan mentransfer piutang ke pihak lain. Transfer seperti itu dikenal dengan " Pendiskontoan Wesel Sebelum Jatuh Tempo".

Ketika wesel ditransfer, pembeli wesel menggunakan konsep nilai sekarang tradisional untuk menentukan jumlah yang dibayarkan. Pembayaran didasarkan pada nilai sekarang dari nilai nominal ditambah dengan nilai sekarang dari pembayaran bunga yang didiskontokan pada tingkat yang ingin dihasilkan oleh pembeli.

4. Wesel Tagih Yang Tertolak

Pada saat pembuat wesel gagal untuk membayar pada saat tangal jatuh tempo, wesel tagih tersebut diperhitungkan sebagai tertolak. Wesel yang tertolak tidak lagi dapat dinegosiasikan. Dalam buku kreditur, pencatatan berikut dilakukan: mendebet piutang dagang, mengkreditkan Wesel Tagih, mengkreditkan pendapatan bunga atau piutang bunga.

Ketika wesel yang sebelumnya didiskontokan dengan bank merupakan wesel tertolak, maka pemegang wesel (bank) memberitahukan si pemberi kuasa (misalnya perusahaan) tidak adanya pembayaran. Biaya sanggahan dibebankan kepada si pemberi kuasa untuk biaya hukum.

5. Wesel Yang Tidak Dapat Ditagih

Tidak masalah apa jenis kebijaksanaan kredit atau prosedur penagihan yang dibuat oleh perusahaan, persentase tertentu dari piutang biasanya akan menjadi tidak dapat ditagih. Ketika piutang ditentukan menjadi tidak dapat ditagih, maka dia dihapus sebagai beban operasional. Indikasi kuat dimana piutang mungkin tidak dapat ditagih adalah pernyataan bangkrut oleh debitur, kegagalan penagihan yang berulang kali, hilangnya debitur, dan hutang dibalik batasan undang-undang. Terdapat dua metode untuk menghapus piutang. Metode penghapusan langsung mencatat sebagai beban ketika piutang tidak dapat ditagih, sementara metode penyisihan membuat provisi untuk suatu bagian dari penjualan tahun sekarang untuk tidak dapat ditagih selama keseluruhan tahun.

3. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain pada umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca, seperti piutang bunga, piutang dividen, piutang pajak, dan tagihan kepada karyawan.jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, maka piutang ini akan di klasifikasikan sebagai aktiva lancar. Diluar itu, tagihan akan dilaporkan dlam neraca sebagai aktiva tidak lancar. Siklus normal operasional perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang

dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya piutang usaha atau piutang dagang.

Disamping klasifikasi yang umum seperti diatas dapat di klasifikasikan sebagai: piutang dagang dan non dagang. piutang dagang merupakan piutang akibat penjualan hasil bidang usaha utama perusahaan, sedangkan piutang non dagang adalah piutang yang tidak berasal dari hasil bidang usaha utama, seperti : uang muka pegawai, uang muka perusahaan cabang, piutang bunga, piutang dividen, klaim pada perusahaan asuransi, dll.

Umumnya piutang memiliki jangka waktu pelunasan 30 – 60 hari tergantung syarat kredit seperti : n/30, n/45, atau n/ eom. Dokumen pendukung piutang biasanya berupa dokumen jual beli seperti : faktur penjualan dan surat jalan pengiriman, tanpa perjanjian tertulis yang berhutang.

a. Penilaian terhadap piutang dagang

Secara umum piutang diakui pada saat barang dijual atau jasa tertentu secara aktual diserahkan. Penilaian terhadap piutang menyangkut penentuan jumlah jatuh tempo, waktu pengumpulan, dan ketidakpastian yang dihubungkan degan pengumpulannya. Secara teoritis piutang diukur sebesar jumlah yang sama dengan nilai yang sekarang dari kas yang diharapkan dapat dikumpulkan atau ditagih. Penilaian seperti ini, mencerminkan realita ekonomik bahwa uang memiliki nilai waktu, oleh karenanya perusahaan mendapat bunga untuk waktu menunggu tertagihnya piutang. Jumlah bunga merupakan selisis antara nilai jatuh tempo utang dan nilai sekarangnya (*present value*). Dalam praktik, akuntan sering

mengabaikan penghasilan bunga untuk piutang jangka pendek, sebab jumlahnya tidak material.

b. Penentuan Jumlah Piutang dagang

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pencatatan jumlah piutang dagang, yaitu : potongan kuantitas, potongan tunai, kos pengiriman, retur penjualan, dan ketidakpastian pengumpulan piutang.

1) Potongan Kuantitas (Rabat)

Potongan kuantitas merupakan bentuk keringanan pembayaran yang diberikan penjual kepada pembeli karena pembelian mencapai kuantitas yang telah ditentukan. Jumlah keringanan tersebut dikurangkan dari daftar harga untuk menentukan harga jual bersih, yaitu harga jual menruut daftar harga dikurangi potongan tertentu. Keringanan pembayaran ini diberikan dengan tujuan merevisi harga produk secara periodik tanpa harus mencetak kembali katalog harga yang sudah ada. Selain itu untuk membedakan harga bagi berbagai tipe pelanggan dan perbedaan kuantitas pembelian. Oleh karena itu baik pihak penjual maupun pihak pembeli tidak perlu membuat pencatatan atas potongan kuantitas. Dalam praktik, potongan kuantitas dapat merupakan rabat tunggal atau rabat ganda atau rabat berseri.

2) Potongan Tunai

Potongan tunai merupakan bentuk keringanan pembayaran kepada pembeli karena pembeli memenuhi syarat penjulan yang telah ditetapkan. Syarat penjualan tersebut menyangkut jangka waktu dan periode potongan. Oleh karena itu potongan tunai bukan digunakan untuk menentukan nilai jual bersih, maka

potongan jumlah tersebut merupakan tagihan penjual dan kewajiban pembeli, sampai dengan potongan tersebut dimanfaatkan oleh pembeli. Berkaitan dengan hal tersebut pencatatan potongan tunai harus dilakukan oleh penjual dan pembelian.

3) Retur penjualan

Kadang kala barang yang dikirim penjual tidak sesuai dengan pesanan dari pembeli atau mungkin barang tersebut rusak dalam perjalanan. Pengembalian barang-barang yang telah dibeli kepada penjual disebut dengan retur penjualan. Pengembalian barang yang telah dibeli dicatat dalam rekening retur dan keringanan penjualan. Retur penjualan merupakan rekening penilaian terhadap rekening pendapatan penjualan. Pencatatan atas kejadian tersebut perlu dilakukan agar rekening piutang menunjukan jumlah yang benar-benar dapat direalisasikan

4) Kos pengiriman

Kos angkut penjualan dapat menjadi bagian yang signifikan bagi pembeli. Perjanjian antara pembeli dan penjual juga menyangkut penentuan syarat pengiriman barang yangs secara spesifik ditunjukan denfan *free on board terms* (FOB). Syarat FOB digunakan untuk menunjukan pihak yang akan menanggung ongkos pengiriman barang. Ada 2 syarat FOB, yaitu sat pengiriman (*FOB Shiping Point*), dan syarat titik penerimaan (*FOB Destination*). Jika syarat pengirim adalah titik pengirim, maka ongkos angkut ditanggung oleh pembeli. Sebaliknya, jika syarat pengirim adalah titik penerimaan, maka ongkos angkut ditanggung oleh penjual. Dalam praktik pada umumnya ongkos pengirim ditanggung oleh pembeli atau terjadi eksepakatan lain.

Selain itu, bagi syarat FOB digunakan untuk menentukan saat pengakuan barang atau sesuatu yang dibeli. Apabila syarat pengiriman adalah FOB shiping point, maka pembeli boleh mengakui barang yang dibeli saat pengiriman dilaksanakan. Apabila syarat pengiriman adalah FOB destination, maka pembeli boleh mengakui barang yang dibeli saat barang sampai digudang pembeli.

5) Ketidakpastiaan Pengumpulan Piutang

Perusahaan melakukan penjualan kredit dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan dan menaikan laba perusahaan, tetapi dengan penjualan kredit perusahaan menghadapi risiko ketidakpastiaan pengumpulan piutang. Kemungkinan tidak semua piutang dagang dapat direalisasikan, sehingga perlu ditentukan taksiran jumlah yang mungkin tidak tertagih selama periode tertentu.

Tujuan menentukan jumlah taksiran piutang yang tidak tertagih adalah :

a. Dapat diperhitungkan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan, sehingga diperoleh laba periodik yang teliti atau mendekati teliti.
b. Menunjukan nilai piutang dagang yang dapat direalisasikan.

Didalam penelitian yang digunakan sebagai indikator penelitian adalah putang usaha, yaitu piutang yang berasal dari penjualan secara kredit.

2.1.3.3 Piutang Tak Tertagih

1. Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Menurut **Werren Reeve Fess (2005 : 407)** menyatakan bahwa **:"**piutang tak tertagih adalah beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang."

Tanpa memperhatikan kriteria yang digunakan dalam pemberian kredit dan prosedur yang diterapkan, biasanya sebagian dari penjualan kredit dipastika tidak akan tertagih. Tidak ada satupun ketentuan umum yang dapat digunakan untuk menentukan kapan suatu piutang menjadi tidak tertagih. Jika seorang debitur gagal untuk membayar piutang sesuai dengan kontrak penjualan atau belum dibayar saat jatuh tempo, tidak berarti bahwa hutang-hutang tersebut tidak akan dapat ditagih. Bangkrutnya debitur adalah salah satu petunjuk yang paling signifikan mengenai tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang. Petunjuk lainnya meliputi penutupan bisnis atau gagalnya upaya penagihan setelah dilakukan beberapa kali usaha.

2. Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Menurut **Werren Reeve Fess** (2005:407) Tentang metode pencatatan piutang adalah : "Terdapat dua metode untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu metode penyisihan *(Allowance Method)*, membuat akun beban piutang tak tertagih sebelum piutang tersebut dihapus dan metode penghapusan langsung *(Direct Write-Off Method)* mengakui beban bahwa hanya pada saat piutang dianggap benar-benar tidak dapat ditagih lagi."

a. Metode penyisihan piutang tak tertagih

Menurut **Soemarso (2005:330)** penyisihan piutang tak tertagih adalah : "Terdapat dua cara untuk menaksir jumlah piutang tak tertagih, yaitu berdasarkan saldo piutang dan berdasarkan saldo penjualan."

Dari kutipan diatas, dapat dijelaskan bahwa :

1. Penyisihan atas dasar saldo piutang

Penyisihan piutang tak tertagih yang didasarkan atas saldo piutang dapat dilakukan dengan jalan menetapkan suatu persentase terhadap saldo piutang. Biasanya saldo piutang yang dipakai adalah rata-rata antara saldo piutang pada awal dan akhir periode. Disamping berdasarkan saldo rata-rata piutang pada awal dan akhir periode, penyisihan piutang tak tertagih juga dapat dihitung atas dasar persentase tertentu terhadap golongan umur piutang pada akhir periode.

2. Penyisihan atas saldo penjualan

Perhitungan penyisihan piutang tak tertagih dengan cara ini dilakukan dengan menetapkan suatu persentase tertentu terhadap penjualan. Sedapat mungkin angka yang dipakai adalah penjualan kredit. Akan tetapi, apabila untuk memperoleh angka tersebut diperlukan terlalu banyak waktu dan biaya maka persentase dapat juga didasarkan atas total penjualan.

3. Metode Penghapusan Piutang

Menurut **Soemarso (2005:345)** menyatakan bahwa metode pencatatan langsung adalah : ”Metode yang mencatat kerugian karena tidak tertagihnya piutang pada saat piutang yang bersangkutan diputuskan untuk dihapuskan.”

Ada dua metode penghapusan piutang tidak tertagih, yaitu metode penghapusan langsung (*direct write-off*) dan metode tidak langsung (*undirect write-off*)

a. Metode Penghapusan Langsung

Kadang-kadang perusahaan tidak melakukan penyisihan untuk piutang-piutang yang mungkin tidak tertagih. Hal ini dapat dibenarkan sepanjang kerugian yang timbul dari tidak tertagihnya piutang adalah kecil. Kalau sebagian penjualan

dilakukan penjualan dilakukan tunai, atau apabila jumlah pelanggan sedikit dan terdiri dari perusahaan-perusahaan yang secara finansial sangat kuat metode penghapusan yang diterapkan. Dalam keadaan demikian pada akhir tahun perusahaan tidak perlu membuat penyisihan untuk piutang-piutang yang mungkin tak tertagih.

Apabila ada suatu saat yang diketemukan bahwa piutang dari pelanggan tertentu, oleh karena suatu sebab tidak akan tertagih adan manajemen perusahaan memutuskan untuk menghapusnya, maka pada saat inilah kerugian karena tidak tertagihnya piutang dicatat. Metode tersebut, yaitu mencatat kerugian karena tidak tertagihnya piutang pada saat piutang bersangkutan diputuskan untuk dihapuskan, disebut metode penghapusan langsung (*Direct Write-Off Methode).*

Metode penghapusan langsung akan memberikan kemungkinan terjadinya kesalahan sangat kecil, sebab pencatatan piutang yang tidak tertagih dilakukan jika piutang tersebut benar-0benar tidak dapat ditagih.

b. Metode Tidak langsung

Berdasarkan metode ini, taksiran piutang tidak tertagih ditentukans etiap akhir periode akutansi. Metode ini mencatat pengumpulan kerugian-kerugian yang didasakan pada taksiran tertentu atas jumlah piutang tidak tertagih. Manajemen mengetahui bahwa tidak semua piutang dapat dikumpulkan. Agar tujuan penandiangan antara biaya dan pendapatan tercapai, kerugian piutang tidak tertagih harus ditentukan secara periodik. Selain itu adanya kesulitan untuk menentukan piutang kepada debitur mana yang tidak dapat dikumpulkan, maka

jumlah piutang tak tertagih ditentukan dengan dasar taksiran atau berdasarkan pengalaman periode-periode sebelumnya.

Penyisihan piutang tak tertagih merupakan pembebanan kemungkinan rugi karena tidak tertagihnya piutang. Jumlah yang tercantum didalamnya merupakan suatu taksiran. Adakalanya telah dapat dipastikan bahwa piutang kepada seorang pelanggan tertentu tidak akan dapat ditagih. Sebabnya macam-macam, misalnya karena pelanggan yang bersangkutan telah dinyatakan pailit atau lari keluar negeri.

Dalam statement keuangan, piutang dagang harus dilaporkan sebesar nilai yang dapat direalisasikan. Ketidakmampuan debitur untuk melunasi utangnya dapat terjadi karena keuangan perusahaan tidak mencukupi atau perusahaan debitur menjadi bangkrut sehingga tidak mampu melunasi utangnya. Karena piutang menyangkut risiko yang mungkin timbul pada masa akan datang perlu diantisipasi saat terjadinya piutang dengan cara menyajikan kemungkinan risiko tersebut sejumlah taksiran tertentu. Taksiran tersebut dicatat dengan mendebet kerugian (D) dan taksiran piutang tidak tertagih (K). Rekening kerugian piutang dibebankan sebagai biaya pada periode taksiran, sedangkan rekening taksiran piutang tidak tertagih merupakan rekening peilaian terhadap rekening piutang dagang. Dalam neraca piutang dagang dilaporkan sebesar taksiran piutang yang dapat direalisasikan, dengan cara mengurangkan rekening cadangan kerugian piutang dari saldo piutang.

4. Penerimaan Kembali Piutang yang Telah Dihapus

Pengahapusan piutang tidak menyebabkan tuntutan kepada pihak debitur menjadi hilang. Hal tersebut masih tetap ada dan melekat pada aktiva debitur.

Oleh karena itu, debitur masih memiliki kewajiban untuk melunasi utangnya. Sehingga ada kemungkinan piutang yang telah dihapus dapat diterima kembali

5. Analisis Umur Piutang

Menurut **Soemarso (2005:346)** menyatakan bahwa umur piutang adalah : ”Jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang.”

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan persentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi dibuat daftar piutang. Ini merupakan rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang biasanya dikelompokan menurut umur. Biasanya umur piutang dikelompokan menurut jumlah hari tertentu.

Analisis umur piutang merupakan cara yang paling akurat untuk menentukan jumlah taksiran piutang tak tertagih yang diinginkan berdasarkan metode ini taksiran piutang tak tertagih ditentukan dengan cara mengklasifikasikan piutang yang beredar kedalam kategori jangka waktu piutang tersebut tertunggak. Selanjutnya total tiap kategori dikalikan dengan persentase ketidakterkumpulnya piutang yang telah ditetapkan untuk setiap kategori umur piutang. Persentase tersebut ditentukan dengan mempertimbangkan pengalaman pengumpulan piutang periode-periode lalu. Persentase yang tinggi dipertemukan dengan kategori piutang yang tertunggaknya paling lam, demikian seterusnya.

2.1.3.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang

Sudah menjadi suatu kelaziman di dalam dunia usaha bahwa untuk memperlancar operasi dan perkembangan perusahaan, maka perusahaan tersebut melakukan transaksi penjualan secara kredit, di mana pemberian piutang tersebut adalah juga untuk memenuhi keinginan para pelanggan.

Menurut **Bambang (1993:76)**, ada lima faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, yakni:

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka memperbesar jumlah investasi dalam piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang. Jadi, makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu hams menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang. Syarat pembayaran penjualan kredit biasanya dinyatakan dengan waktu tertentu. Misalnya 2/10/net30. Ini berarti bahwa apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, pembeli akan mendapaikan potongan tunai/ *cash discount* sebesar 2% dari harga penjualan, dan pembayaran selambat- lambataya dilakukan daiam waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan barang berarti,

bahwabatas waktu pembayarannya adalah 30 hari. Makin panjang batas waktu pembayarannya berarti makin besar jumlah investasinya dalam piutang.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggannya Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit Makin selektif langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Pembatasan kredit di sini bersifat baik kuantitaif maupun kualitatif.

4. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Perusahaan yang disebutkan terdahulu, yaitu secara aktif kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang disebut kemudian. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya usaha tambahan tersebut tidak melampaui besarnya tambahan *revenue* yang diperoleh karena adanya usaha tersebut. Jadi, perusahaan tidak akan mengeluarkan uang sebesar Rp 1.000,- untuk dapat mengumpulkan piutang sebesar Rp 500,-.

5. Kebiasaan membayar dari para langganan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan membayar dengan menggunakan kesempatan *cash discount,* dan ada yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian pelanggan terhadap mana yang lebih menguntungkan di antara kedua altematif tersebut Apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10 net 30, para pelanggan dihadapkan pada dua aiteraatif. Altematif pertama, apabila pelanggan membayar pada had ke-30, ini berarti pelanggan membelanjai pembeliannya sepenuhnya dengan kredit penjual (kredit leveransir). Altematif kedua, kalau pelanggan membayar pada had ke-10 dengan mendapatkan *cash discount* sebesar 2%. Pada umunmya para pelanggan lebih menyukai pembayaran pada had ke-10 karena mendapatkan *cash discount,* dengan meminjam uang dari bank yang pada umumnya dengan tingkat bunga yang lebih rendah dadpada bunga kredit leveransir. Kebiasanaan para langganan untuk membayar dalam *cash discount periode* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama *discount period,* maka dana yang terserap dalam piutang akan lebih cepat bebas, ini beraiti makin kecilnya investasi dalam piutang.

2.1.3.5 Perputaran Piutang

Penjualan secara kredit akan mengakibatkan atau mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu manajemen perlu menilai kinerja dari sisi piutangnya. Alat ukur untuk menilai kinerja ini dapat

dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang tersebut. Dan untuk mengukur kinerja bisa digunakan rasio perputaran piutang (*Account Receivable Turnover).*

Menurut **Kasmir (2010:247)** menyatakan bahwa : "Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Cara mencari rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang."

$$\textit{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Rata – rata piutang} = \frac{\text{Piutang Awal + piutang Akhir}}{2}$$

(Kasmir, 2010)

Budi Rahadjo (2009:39) menyatakan bahwa akuntansi yang diteliti menghendaki perhitungan perputaran piutang dengan membandingkan penjualan kredit tahun yang bersangkutan dengan rata-rata piutang. Meskipun informasi mengenai piutang dua tahun terakhir juga terdapat laporan keuangan yang diberikan sehingga rata-rata piutang dapat dihitung, namun karena penjualan kredit tidak diketahui maka banyak analis yang menghitung menggunakan penjualan."

Oleh karena informasi penjualan kredit tidak dipisahkan dengan penjualan tunai dalam laporan keuangan, maka penelitian mengambil indikator penjualan bersih sebagai bahan penelitian, dengan asumsi bahwa penjualan kreditnya lebih

besar jika dibandingkan dengan penjualan tunai, atau penjualan tunai diabaikan materinya.

Bagi perusahaan atau bank yang akan memberikan kredit perlu juga menghitung hari rata – rata penagihan piutang (*days of receivable*). Hasil perhitungan ini menunjukan jumlah hari (berapa hari) piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih dan rasio ini juga sering disebut *days sales uncollected.*

Untuk menghitung hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*) dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\textit{Days of receivable} = \frac{\text{Piutang rata-rata x 360}}{\text{Penjualan kredit}}$$

Atau

$$\textit{Days of receivable} = \frac{\text{Jumlah hari dalam 1 tahun}}{\text{Perputaran piutang}}$$

(Kasmir, 2010)

Sebagai contoh :

$$\text{Perpuataran piutang} = \frac{\text{Rp. 210.000.000}}{\text{Rp. 70.000.000}} = 44 \text{ x}$$

Rasio tersebut menunjukan bahwa rata-rata penagihan piutangnya adalah 44 hari sekali dalam satu tahun. Rendahnya perputaran persediaan menandakan bahwa modal kerjanya kurang efisien, dna terjadi overinvestment dalam piutang.

2.1.4 Modal Kerja

Setiap perusahaan, baik itu perusahaan barang ataupun jasa untuk menjalankan aktivitasnya membutuhkan sejumlah dana baik dana yang berasal dari pinjaman ataupun dari modal sendiri. Dana tersebut biasanya digunakan untuk (1) Investasi, dana ini digunakan untuk membeli dan membiayai aktiva

tetap dan bersifat jangka panjang yang dapat digunakan secara berulang-ulang, seperti pembelian tanah, bangunan, mesin, kendaraan, dan aktiva tetap lainnya, (2) Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai jangka pendek, seperti pembelian bahan baku, membayar upah dan gaji, dan biaya operasional lainnya.

Modal untuk keperluan investasi biasanya dibutuhkan pada saat tertentu saja atau tidak setiap saat. Saat investasi dilakukan, maka butuh beberapa waktu lagi untuk melakukan investasin sampai umur ekonomisnya habis. Sementara itu modal untuk modal kerja diperlukan berulang-ulang untuk membiayai operasional peusahaan. Oleh karena itu pengelolaan modal kerja berbeda-beda. Modal kerja membutuhkan penanganan dan perhatiaan setiap saat, sehingga operasional perusahaan berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

2.14.1 Pengertian Modal Kerja

Pengertian modal kerja telah banyak dikemukakan oleh para ahli, karena modal kerja yang juga berfungsi sebagai biaya operasional setiap perusahaan, sangat penting untuk kelancaran jalannya perusahaan.

Menurut **Bambang Riyanto (2000:57)** menyatakan bahwa : "Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari, misalkan untuk memberikan persekot pembelian bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai dan sebagainya. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali masuk dalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya". Sedangkan

menurut **Kasmir (2010:212)** pengertian dari modal kerja adalah : "Seluruh komponen aktiva lancar dikurangi seluruh total kewajiban lancar"

Dari kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah Aktiva lancar dikutangi kewajiban lancar yang digunakan untuk membelanjai operasi sehari-hari, misalnya untuk membayar gaji karyawan, membeli bahan mentah, dll.

Dari pendapat diatas juga terlihat pentingnya modal kerja setiap perusahaan, karena tanpa adanya modal kerja, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dan besar kemungkinan perusahaan tersebut tidak akan dapat lagi melaksanakan kegiatan operasionalnya sehari-hari, atau lebih ekstrim lagi dapat dikatakan bahwa perusahaan itu beku.

Dalam kaitannya dengan modal kerja tersebut, bahwa pengertian modal kerja dapat dilihat dari 3 (tiga) aspek menurut **Bambang Riyanto (2000:57)**, yaitu :

a. Konsep kuantitatif
b. Konsep kualitatif
c. Konsep fungsional."

Dari konsep tersebut modal kerja dapat dilihat dari segi-segi jumlah dari aktiva lancar, aktiva murni, serta manfaat penggunaannya.

a. Konsep Kuantitatif

Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dalam unsur-unsur aktiva lancar di mana aktiva ini merupakan aktiva yang selalu berputar dalam bentuk semula atau aktiva di mana dana yang tertanam di

dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu yang pendek. Dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar. Modal kerja dalam pengertian ini disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).

Konsep tersebut memandang hanya dari keseluruhan aktiva lancar, tanpa memandang adanya utang lancar, yang sewaktu-waktu harus dibayar.

b. Konsep Kualitatif

Konsep kualitatif ini pengertian modal kerja juga dikaitkan dengan besarnya jumlah utang lancar atau utang yang harus segera dibayar. Dengan demikian maka sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban finansial yang harus segera dilakukan, di mana bagian dari aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasi perusahaan untuk menjaga likuiditas. Oleh karenanya maka modal kerja menurut konsep ini sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditas, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar diatas hutang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut sebagai modal kerja neto (*net working capital*).

Dari penjelasan tersebut modal kerja dapat dirumuskan sebagai aktiva lancar dikurangi dengan hutang lancar (modal kerja = aktiva lancar - hutang lancar).

c. Konsep Fungsional

Konsep ini mendasarkan pada fungsi daripada dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*). Setiap dana yang dikerjakan atau digunakan dalam perusahaan adalah dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian

dana yang digunakan dalam suatu periode *accounting* tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut (*current income*) ada sebagian dana lain yang juga digunakan selama periode tersebut tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan *current income*."

Dari konsep diatas, modal kerja perusahaan dibagi kedalam dua **Kasmir (2010:212)** jenis menurut, yaitu :

1. Modal kerja kotor (*gross working capital*)

Modal kerja kotor adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Modal kerja kotor terdiri dari, kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Nilai total dari komponen aktiva lancar tersebut menjadi jumlah modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan

2. Modal kerja bersih (*net working capital*)

Modal kerja bersih merupakan seluruh komponen aktiva lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar (utang jangka pendek). Utang lancar meliputi utang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek, utang gaji, utang pajak, dan utang lancar lainnya. Pengertian ini sejalan dengan konsep modal kerja yangs sering digunakan.

Manajemen modal kerja sangatlah penting guna mencapai tujuan perusahaan. Nilai penting modal kerja :

1. jumlah aktiva lancar dalam perusahaan biasanya jumlahnya lebih dari separuh total aktiva yang dimilikinnya dan jumlah ini akan lebih besar lagi bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi.

2. Jumlah kas yang sangat dibutuhkan untuk memenuhi berbagai pembayaran perusahaan terutama yang sudah jatuh tempo atau pembelian kebutuhan lainnya seperti bahan baku.
3. Perlu perencanaan matang dan pengawasan terus-menerus bagi piutang jangan sampai mengganggu modal kerja karena terjadi kemacetan pembayaran.
4. Jumlah persediaan yang ada jangan sampai terjadi kekurangan atau kelebihan, karena komponen ini sangat rentan bagi kelangsungan hidup perusahaan.
5. Apabila suatu aktiva lancer tidak di manage dengan baik, maka dapat berakibat pada realisasi pengembalian investasi yang dibawah standard

2.1.4.2 Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja memiliki arti yang penting bagi operasional suatu perusahaan. Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan.

Manfaat lain dari ketersediaan modal kerja yang cukup adalah :

1. Melindungi perusahaan dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitur tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot
2. Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya

3. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang dengan tunai sehingga dapat mendapatkan keuntungan berupa potongan harga
4. Menjamin perusahaan memiliki *credit standing* dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga seperti kebakaran, pencurian, dan sebagainya
5. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.

2.1.4.3 Unsur-Unsur Modal Kerja

Menurut Munawir (2004:14) bahwa unsure-unsur modal kerja yaitu :

1. Aktiva Lancar

Menurut **Munawir (2004:14)** menyatakan bahwa "aktiva lancar adalah uang kas dan aktiva lainnya yang dapat diharapkan untuk dicairkan atau ditukarkan menjadi uang tunai, dijual atau dikonsumer dalam periode berikutnya (paling lama satu tahun atau dalam perputaran kegiatan usahan yang normal)"

Yang termasuk aktiva lancar yaitu:

a. kas atau uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan.
b. Investasi jangka pendek atau surat berharga adalah investasi yang sifatnya sementara (jangka pendek) dengan maksud untuk memanfaatkan uang kas yang untuk sementara belum dibutuhkan dalam operasi.
c. Piutang wesel, adalah tagihan perusahaan terhadap pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau perjanjian yang diatur dalam undang-undang, maka wesel ini lebih memiliki kekuatan hokum dan lebih terjamin pelunasannya dan piutang wesel ini dapat diperjualbelikan atau didiskontokan.

d. Piutang dagang, adalah tagihan kepada pihak lain sebagai akibat adanya penjualan barang secara kredit.
e. Persediaan, untuk perusahaan dagang yang dimaksud dengan persediaan adalah barang-barang yang diperdagangkan yang sampai tanggal neraca masih digudang atau belum laku terjual. Untuk perusahaan manufaktur maka persediaan barang yang dimiliki meliputi persediaan bahan mentah, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi.
f. Piutang penghasilan atau piutang yang masih harus diterima, adalah penghasilan yang sudah menjadi hak perusahaan karena telah memberikan jasa atau prestasinya, tetapi belum diterima pembayarannya, sehingga merupakan tagihan.
g. Persekot atau biaya yang dibayar dimuka, adalah pengeluaran untuk memperoleh jasa atau prestasi dari pihak, tetapi pengeluaran itu belum menjadi biaya, jasa dan prestasi pihak lain itu belum dinikmati oleh perusahaan pada periode ini melainkan periode berikutnya.

2. Hutang Lancar

Menurut **Munawir (2004:18)** menyatakan bahwa "hutang lancar atau hutang jangka pendek adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasan atau pembayarannya akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan."

Yang termasuk hutang lancar, yaitu :

a. Hutang dagang, adalah hutang yang timbul akibat adanya pembelian secara kredit.
b. Hutang wesel, adalah hutang yang disertai janji tertulis (yang diatur dengan undang-undang) untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu pada waktu tertentu dimasa yang akan datang.
c. Hutang pajak, baik pajak untuk perushaaan yang bersangkutan ataupun pajak pendapatan karyawan yang belum disetorkan kepada Negara.
d. Biaya yang masih harus dibayar, adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum melakukan pembayaran.
e. Hutang jangka panjang yang segera jatuh tempo, adalah sebagian atau seluruh hutang jangka panjang yang sudah menjadi hutang jangka pendek karena harus segera dilakukan pembayaran.
f. Penghasilan yang diterima dimuka, adalah penerimaan uang untuk penjualan barang dan jasa yang belum direalisasikan.

2.1.4.4 Jenis-Jenis Modal Kerja

Sesuai dengan uraian sebelumnya, baik menurut jumlahnya, fungsi maupun menurut kualitasnya maka modal kerja dapat dibedakan menurut jenisnya.

Menurut **Bambang Riyanto (2000:61)** menyatakan bahwa jenis modal kerja :

a. "Modal Kerja Permanen
b. Modal Kerja Variable."

a. Modal kerja permanen (*Permanent Working Capital*)

Yaitu modal kerja umum yang harus ada dalam perusahaan untuk dapat menjalankan tugasnya, atau dapat dengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. *Permanent Working Capital* ini dapat dibedakan menjadi :

1. Modal Kerja Primer (*Primary Working Capital*), Yaitu modal kerja minimum yang harus ada dalam perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
2. Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*), Yaitu modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal. Pengertian "normal" di sini adalah dalam artian dinamis.

b. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*),

Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan menjadi :

1. Modal Kerja Musiman, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
2. Modal Kerja Siklis (*Clicical Working Capital*), yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan fluktuasi konjungtur.
3. Modal Kerja Darurat (*Emergency Working Capital*), yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya ada pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak).

2.1.4.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi Modal kerja

Modal kerja didefinisikan sebagai selisih antara aktiva lancar dikurangi utang lancar. Oleh karena itu, jumlah modal kerja akan naik atau turun bila dipengaruhi oleh transaksi-transaksi yang berkaitan dengan rekening lancar sekaligus rekening tidak lancar. Transaksi-transaksi yang hanya mempengaruhi rekening lancar atau rekening tidak lancar saja, bukan sumber ataupun penggunaan modal kerja. Jadi, sumber (kenaikan) dan penggunaan (penurunan) modal kerja timbul dari berbagai macam transaksi atau kejadian, sehingga setiap transaksi hanya akan mempengaruhi modal kerja bila transaksi tersebut mempengaruhi rekening lancar dan tidak lancar.

Menurut **Dwi Prastowo** dan **Rifka Juliaty** (2002:86) menyatakan bahwa :

Ada dua transaksi yang berkaitan dengan modal kerja yaitu :

1. Transaksi yang tidak mempengaruhi modal kerja.
2. Transaksi yang mempengaruhi modal kerja.

Adapun penjelasan transaksi-transaksi modal kerja yang dikemukan diatas adalah sebagai berikut :

1. Transaksi yang tidak mempengaruhi modal kerja, yaitu :
   a. Rekening aktiva lancar saja, misalnya : pembelian surat berharga secara tunai dan penagihan piutang dagang.
   b. Rekening utang lancar saja, misalnya : menerima wesel sebagai pelunasan utang dagang.
   c. Rekening aktiva tidak lancar saja, misalnya : menukarkan tanah dengan peralatan pabrik.

d. Rekening utang jangka panjang saja, misalnya : menerbitkan saham untuk melunasi utang obligasi.
e. Rekening aktiva lancar dan utang lancar, misalnya : melunasi utang dagang dan membeli barang dagangan secara kredit.
f. Rekening aktiva tidak lancar dan utang jangka panjang, misalnya : membeli tanah dengan menerbitkan saham baru.

2. Transaksi yang mempengaruhi modal kerja, yaitu :
   a. Rekening aktiva lancar dan aktiva tidak lancar, misalnya : pembelian gedung secara tunai dan penjualan mesin secara kredit jangka pendek.
   b. Rekening utang lancar dan aktiva tidak lancar, misalnya : pembelian mesin secara kredit jangka pendek.
   c. Rekening aktiva lancar dan utang jangka panjang, misalnya : penerbitan utang obligasi secara tunai dan penerbitan kembali saham secara tunai.
   d. Rekening utang lancar dan utang jangka panjang, misalnya : pelunasan wesel jangka pendek dengan wesel jangka panjang.

2.1.4.6 Sumber dan Penggunaan Modal Kerja

Laporan tentang sumber dan penggunaan dana akan memungkinkan seorang manajer keuangan untuk menganalisa sumber-sumber dan penggunaan dana secara historis yang terdapat di dalam perusahaan.

Menurut **Bambang Riyanto (2001:352)** adalah sebagai berikut : “Kenaikan modal kerja disebabkan karena sumber-sumbernya lebih besar daripada penggunaannya, sehingga mempunyai efek netto yang positif terhadap modal

kerja. Sebaliknya, bila penggunaannya lebih besar daripada sumbernya, maka efek nettonya adalah memperkecil modal kerja. Bila besarnya sumber sama persis dengan besarnya penggunaan, tidak ada efek nettonya terhadap modal kerja, sehingga besarnya modal kerja tetap, tidak berubah." Sedangkan, menurut **Sutrisno (2003:276)** menyatakan bahwa : "Pada laporan sumber dan penggunaan dana dalam arti modal kerja, maka setiap ada penambahan dana akan menambah modal kerja atau penggunaan dana akan mengurangi modal kerja."

Dari pendapat di atas, modal kerja dapat dikatakan sebagai modal kerja netto, berarti selisih antara aktiva lancar dengan utang lancarnya. Karena modal kerja yang digunakan modal kerja netto, maka perubahan elemen-elemen modal kerja akan mempengaruhi besarnya modal kerja. Atau, penjelasan tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut :

Net Working Capital = Current Assets – Current Liabilities

(Kasmir, 2010)

Dana diartikan sebagai modal kerja, maka laporan perubahan posisi keuangan menjelaskan sumber dan penggunaan dana, dan juga menunjukkan bagaimana modal kerja berubah dari jumlah pada awal periode menjadi jumlah pada akhir periode. Setiap transaksi yang menyebabkan naiknya modal kerja disebut sumber modal kerja. Sebaliknya, transaksi yang menyebabkan penurunan modal kerja disebut penggunaan modal kerja.

Adapun sumber (kenaikan) dan penggunaan (penurunan) modal kerja menurut **Martono** dan **Agus Harjito (2003:328)** adalah menjelaskan bahwa :

1. Sumber-sumber modal kerja :
   a. Berkurangnya aktiva tetap.
   b. Bertambahnya utang jangka panjang.
   c. Bertambahnya modal sendiri.
   d. Bertambahnya keuntungan dari operasi perusahaan.
2. Penggunaan modal kerja :
   a. Bertambahnya aktiva tetap.
   b. Berkurangnya utang jangka panjang.
   c. Berkurangnya modal sendiri.
   d. Adanya pembayaran dividen kas.
   e. Adanya kerugian.

Penjelasan sumber dan penggunaan modal kerja adalah sebagai berikut :

1. Sumber-sumber modal kerja :
   a. Berkurangnya aktiva tetap.

      Berkurangnya aktiva tetap kemungkinan karena dijual atau karena depresiasi. Penjualan aktiva tetap akan menambah uang kas, sehingga akan menambah modal kerja. Demikian ini merupakan aliran kas masuk yang akan menambah modal kerja perusahaan.

   b. Bertambahnya utang jangka panjang.

      Apabila perusahaan menjual obligasi, maka uang kas perusahaan akan bertambah. Jika kas bertambah, maka modal kerja akan bertambah.

c. Bertambahnya modal sendiri.

Jika perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT), modal sendiri dapat berupa saham biasa, saham preferen, cadangan-cadangan dan laba ditahan. Perusahaan yang menjual sahamnya untuk menambah modal sendiri akan mendapatkan uang kas sebagai sumber modal kerja.

d. Bertambahnya keuntungan dari operasi perusahaan.

Keuntungan (laba) yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan merupakan sumber modal kerja, karena keuntungan tersebut akan menambah kas. Keuntungan yang menambah kas tersebut adalah keuntungan yang ditahan atau keuntungan yang tidak dibagi kepada pemilik perusahaan (para pemegang saham). Oleh karena itu, apabila ada kenaikan laba ditahan maka di dalamnya terdapat tambahan kas yang merupakan sumber modal kerja.

2. Penggunaan modal kerja :

a. Bertambahnya aktiva tetap.

Aktiva tetap yang bertambah dapat disebabkan karena ada pembelian. Bertambahnya aktiva tetap karena pembelian memerlukan uang kas, sehingga bertambahnya aktiva tetap tersebut merupakan unsur yang memperkecil kas atau sebagai penggunaan modal kerja.

b. Berkurangnya utang jangka panjang.

Apabila perusahaan membeli kembali obligasi yang telah jatuh tempo atau melunasi utang jangka panjangnya, maka uang kas perusahaan akan berkurang. Berkurangnya utang jangka panjang dalam hal ini merupakan penggunaan modal kerja.

c. Berkurangnya modal sendiri.

Seperti halnya obligasi, jika perusahaan membeli kembali saham biasa atau saham preferen maka diperlukan sejumlah kas. Oleh karena itu, saham yang berkurang berarti modal sendiri perusahaan berkurang. Berkurangnya modal sendiri tersebut memerlukan kas yang merupakan penggunaan modal kerja.

d. Adanya pembayaran dividen kas.

Dividen yang dibayarkan kepada para pemegang saham dapat berupa saham, properti maupun kas. Dividen yang dibayarkan dalam bentuk kas akan mengurangi kas perusahaan. Oleh karena itu, dividen kas ini merupakan penggunaan modal kerja.

e. Adanya kerugian.

Kerugian yang diderita perusahaan akibat dari biaya yang dikeluarkan lebih besar dari pendapatan yang diterima. Kerugian ini harus ditutup dengan kas oleh perusahaan. Oleh karena itu, kas yang digunakan untuk menutup kerugian tersebut merupakan penggunaan modal kerja.

Setelah mengetahui unsur-unsur yang memperbesar dan memperkecil modal kerja, selanjutnya dapat dilakukan analisis laporan sumber dan penggunaan modal kerja, menurut **Martono** dan **Agus Harjito (2003:329**) langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Membandingkan unsur-unsur atau pos-pos yang ada pada dua titik (keadaan) neraca, khususnya unsur-unsur *current account* (modal kerja) untuk menyusun perubahan-perubahan yang terjadi.

2. Mengklasifikasikan unsur-unsur dari *non current account* yang memperbesar dan memperkecil modal kerja.
3. Memasukkan unsur laba operasi perusahaan ke dalam kelompok yang memperbesar modal kerja dan kerugian operasi perusahaan ke dalam kelompok yang memperkecil modal kerja.
4. Menggabungkan semua informasi yang memperbesar dan memperkecil modal kerja tersebut di atas ke dalam laporan sumber dan penggunaan modal kerja.
5. Membuat analisis aliran dana mengenai sumber dan penggunaan modal kerja.

2.1.4.7 Pengukuran Modal Kerja

Modal kerja sangat diperlukan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya pengelolaan modal kerja yang baik, perusahaan akan memperoleh modal kerja netto yang layak, sehingga menjamin tingkat likuiditas perusahaan.

Pengukuran modal kerja dapat diterapkan dengan menggunakan *net working capital*. Perubahan-perubahan dalam modal kerja netto (*net working capital*) yaitu aktiva lancar dikurangi utang lancar.

Menurut **Lukman Syamsuddin (2000:43)** menyatakan : **“**Pembandingan net working capital dari tahun ke tahun juga bisa memberikan gambaran tentang jalannya perusahaan.”

Untuk mengetahui besarnya persentase dari perubahan dalam modal kerja netto pada analisis laporan keuangan menggunakan perbandingan modal kerja tahun berjalan dengan modal kerja tahun yang lalu.

Dalam penelitian ini modal kerja yang digunakan adalah modal kerja bersih yaitu aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar.

2.1.3 Hubungan Perputaran Persediaan terhadap Modal kerja

Pengendalian persediaan barang merupakan fungsi manajerial yang sangat penting karena bagi sebagian perusahaan industri maupun dagang persediaan merupakaan kekayaan terbesar perusahaan. Oleh karena itu pengelolaan persediaan merupakan salah satu faktor keberhasilan perusahaan.

Persediaan sebagai salah satu elemen modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan yang berputar. Perputaran persediaan akan berpengaruh terhadap besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan untuk membelanjai perusahaan tersebut. Tingkat perputaran persediaan yang rendah menunjukan adanya investasi (modal kerja) yang besar pada persediaan, sebaliknya perputaran persediaan yang tinggi memerlukan semakin sedikitnya investasi (modal kerja) yang terikat dalam persediaan.

Pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Seperti yang dikemukakan oleh **Kasmir (2010:218)** didalam bukunya **Pengantar Manajemen Keuangan** yang menyatakan bahwa :

“makin kecil atau rendah tingkat perputaran persediaan, maka kebutuhan modal kerja makin tinggi, demikian pula sebaliknya.”

Teori ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh **Nida (2008)** yang berjudul “pengaruh Perputaran Persediaan Barang Jadi menyatakan bbahwa : **“Perputaran persediaan berpengaruh terhadap modal kerja.”**

Dengan demikian dibutuhkan perputaran persediaan yang cukup tinggi agar memperkecil risiko kerugian akibat dari penurunan harga serta mampu menghemat baya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan.

2.1.4 Hubungan Perputaran Piutang terhadap Modal kerja

Pentingnya piutang didalam perusahaan cukup besar, karena piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa secara kredit akan menguntungkan perusahaan. Piutang yang merupakan aktiva lancar adalah akun yang selalu dalam keadaan berputar. Perputaran piutang akan berpengaruh kepada besar kecilnya modal kerja. Tingkat perputaran piutang yang rendah menunjukan adanya investasi (modal kerja) yang besar pada piutang, sebaliknya perputaran piutang yang tinggi memerlukan semakin sedikitnya investasi (modal kerja) yang terikat dalam persediaan.

Seperti halnya peprutaran persediaan mempengaruhi modal kerja, tingkat perputaran piutang juga mempengaruhi modal kerja. Seperti yang dikemukakan oleh **Kasmir (2010:114)** didalam bukunya **Pengantar Manajemen Keuangan** yang menyatakan bahwa :

> **"Makin tinggi rasio menunjukan bahwa modal kerja yang ditanam dalam piutang makin rendah (dibandingkan dengan tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah maka ada *over investment* dalam piutang."**

Teori ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh **Diana Novianti R (2008)** yang berjudul "Pengaruh Perputaran kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Efisiensi Modal Kerja menyatakan bahwa :

“Perputaran Kas tidak Berpengaruh terhadap efisiensi Modal kerja, Perputaran piutang berpengaruh terhadap efisiensi Modal Kerja, Perputaran dan Perputaran Persediaan berpengaruh terhadap efisiensi Modal Kerja”

Perputaran persediaan memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang.

2.2 Kerangka Pemikiran

Perusahaan yang ada di Indonesia, baik itu perusahaan kecil ataupun perusahaan besar memiliki tujan yang sama, yaitu mendapatkan laba. Dengan laba yang besar maka perusahaan dapat memperpanjang umur perusahaannya. Dalam mencapai laba yang maksimum bisa didapatkan dari hasil operasional perusahaan melalui kegiatan yang dilakukan perusahaan baik perusahaan barang maupun perusahaan jasa. Perusahaan selalu mengeluarkan biaya guna melancarkan kegiatannya, oleh karena itu untuk menunjang kegiatan perusahaan berupa pembiayaan operasional maupul non operasional seperti pemberian upah atau gaji, biaya operasional dll, maka perusahaan membutuhkan modal kerja. Dengan tercukupinya modal kerja, perusahaan mampu menjalankan kegiatannya secara efektif dan efisien. Besarnya modal kerja yang dibutuhkan tidak mudah untuk diketahui tergantung dari jenis perusahaannya. Modal kerja yang besar menunjukan bahwa manajemen tidak menggunakan modal kerjanya secara efisien, atau terdapat *overinvestment*. Kekurangan modal kerja juga akan membuat perusahaan tidak mampu membayar hutang jangka pendeknya.

Aktivitas perusahaan industri adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi kemudian menjual kepada konsumen. Kebutuhan atas pengadaan persediaan barang baik itu bahan mentah, barang dalam proses dan barang jadi merupakan hal yang cukup penting bagi perusahaan yang bergerak di bidang industri. Apabila pengadaaan persediaan tidak ditanggulangi dengan baik akan menghambat kelancaran proses produksi dan pemasaran dalam perusahaan tersebut. Persediaan barang juga diperlukan untuk kelangsungan hidup perusahaan, tanpa adanya persediaan perusahaan akan mengalami risiko tidak dapat memenuhi keinginan pasar, sehingga akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh pangsa pasar.

Perusahaan harus mengendalikan persediaan barang yang dimiliki seefisien mungkin, karena jika tidak dikendalikan dengan baik akan mempengaruhi tingkat kemampuan perusahaan memperoleh laba. Persediaan merupakan aktiva yang selalu berubah terus menerus atau disebut juga *inventory turnover*. Menurut **Ridwan (2002:262)** bagi sebagian perusahaan persediaan merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar. Oleh karena itu penting untuk menetapkan kebijaksanaan yang mendasar bagi penentu persediaan yang wajar sebagai investasi , serta menentukan penyelenggaraan tingkat persediaan barang yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam usahanya menyediakan persediaan barang yang dibutuhkan konsumen.

Dalam perusahaan, perputaran persediaan akan berpengaruh pada besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan untuk membelanjai perusahaan tersebut. Menurut **Ridwan (2002:154)** modal kerja yang cukup, memungkinkan bagi

perusahaan untuk beroperasi seekonomis mungkin dan perusahaan tidak akan mengalami kesulitan yang timbul karena adanya krisis atau kekacauan keuangan.

Menurut **Ridwan (2002:262)** persediaan merupakan suatu investasi karena uang perusahaan akan tertanam dalam persediaan perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan penghasilan. Semakin tinggi tingkat persediaan maka semakin besar investasi dan biaya yang dibutuhkan.

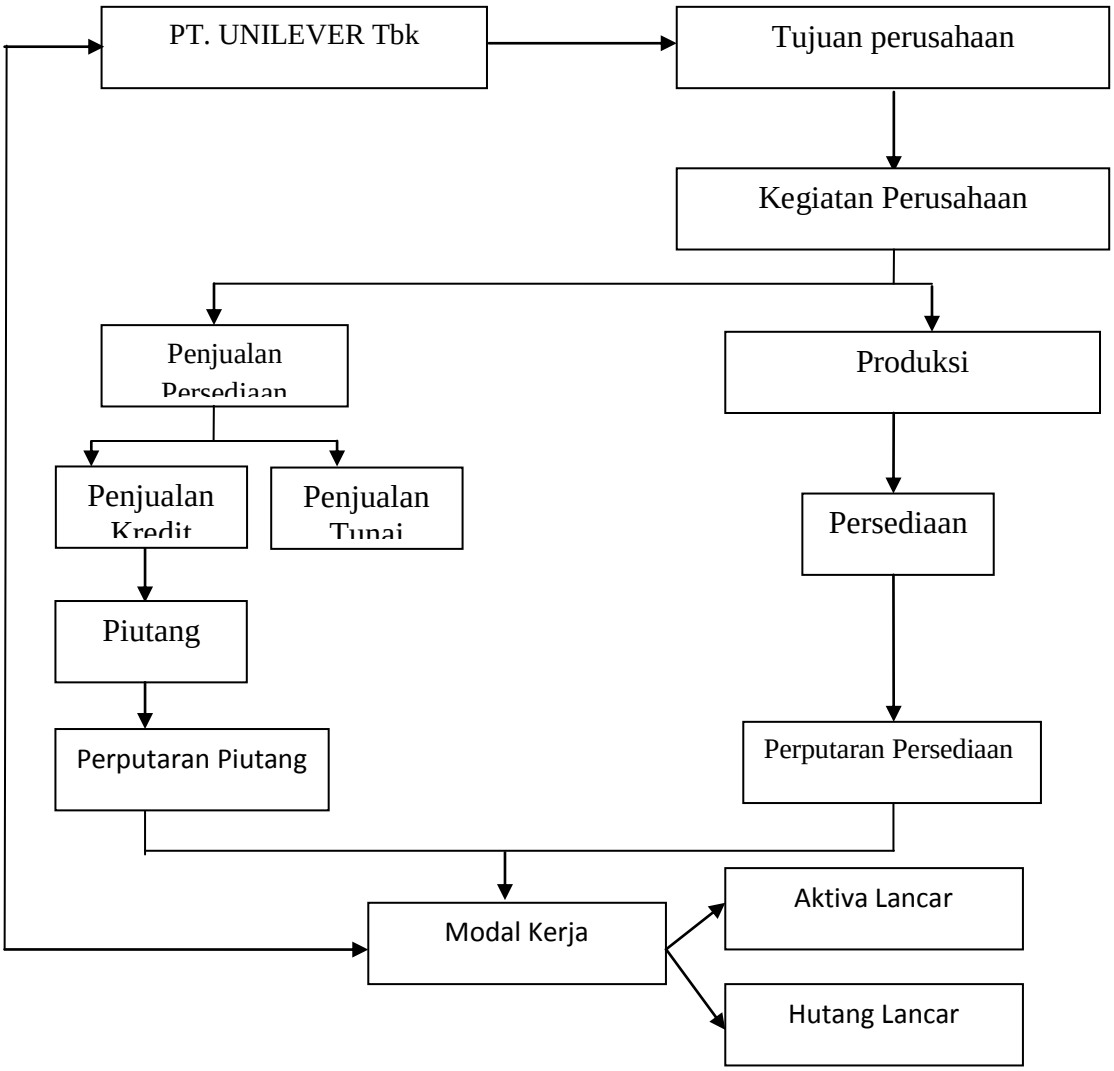
Dalam menjalankan usahanya untuk mendapatkan laba, selain persediaan, piutang juga merupakan elemen modal kerja yang penting, karena piutang yang berasal dari penjualan kredit akan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan

Piutang usaha/dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang/jasa yang dihasilkan perusahaan dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang usaha/dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, maka dikelompokkan dalam aktiva.

Hasil penjualan menunjukkan aktivitas dinamis yang fundamental bagi setiap perusahaan, baik dagang maupun manufaktur. Oleh karena itu, setiap pendapatan yang jumlah materialnya harus disajikan secara terpisah, termasuk hasil penjualan berupa piutang, dimana pada sebagian besar perusahaan mendapatkan pemasukan terbesarnya dari penjualan yang dilakukan secara kredit sehingga dengan demikian porsi piutang pada laporan keuangan mempunyai posisi yang signifikan karena besar kecil piutang akan berpengaruh secara langsung pada laba perusahaan, maka piutang usaha/dagang dapat dijadikan sebagai salah satu prediktor laba perusahaan di masa depan. Tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan membagi total penjualan dengan rata-rata saldo

piutang (Bambang Riyanto,1995: 90). Tingkat perputaran persediaan akan berpengaruh langsung terhadap besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan. Menurut **Kasmir (2010:246)** perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang dalam satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang berputar dalam satu periode. Makin tinggi rasio menunjukan menunjukan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah dan tentunya kondisi ini baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah maka ada *overinvestment* dalam piutang.

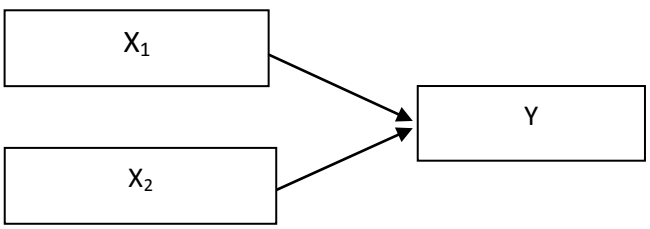
Bagan Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

Adapun Paradigma dalam penelitian ini adalah :

Paradigma penelitian dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.2 Paradigma Penelitian

Keterangan:

Ket :

X_1 = Perputaran persediaan

X_2 = Perputaran piutang

Y = Modal Kerja Bersih

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang akan diteliti dan perlu dibuktikan kebenarannya. Hipotesis menurut Nasution adalah : ”Hipotesis merupakan kebenaran sementara yang perlu diuji kebenarannya oleh karena itu hipotesis berfungsi sebagai kemungkinan untuk menguji kebenaran suatu teori, Memberikan gagasan baru untuk mengembangkan suatu teori dan, Memperluas pengetahuan peneliti mengenai suatu gejala yang sedang dipelajari.” sedangkan menurut **Sugiyono (2010:64)** menyatakan bahwa “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam kalimat”

Berdasarkan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian merupakan jawaban sementara daari suatu penelitian yang belum diuji kebenarannya dalam bentuk kalimat.ngenai hubungan antara variable yang belum terbukti.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap modal kerja baik secara parsial maupun simultan pada PT. Unilever Tbk.