BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perputaran Piutang

2.1.1.1 Pengertian Perputaran Piutang

Pengertian piutang di ungkapkan oleh beberapa pakar. Menurut Hery (2013:181) piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain. Adapun menurut Raja Adri Satriaawan Surya (2012:87) piutang adalah klaim uang, atau jasa terhadap pelanggan atau hak pihak lainnya. Berikutnya menurut Sutrisno (2012:55) piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa piutang merupakan suatu tagihan kepada pelanggan yang timbul akibat penjualan kredit atau perusahaan telah memberikan jasa tertentu.

Selanjutnya penulis uraikan beberapa pengertian perputaran piutang yang diungkapkan oleh beberapa pakar, yaitu :

Menurut Sutrisno (2012:220) perputaran piutang adalah ukuran efektivitas pengelolaan piutang. Adapun menurut Hery (2012:24) perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama periode penagihan piutang selama satu periode akuntansi. Sedangkan menurut Agus Sartono (2010:119)

perputaran piutang yaitu rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa perputaran piutang merupakan mengukur seberapa sering piutang usaha berhasil ditagih dalam satu periode, dan jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi lamanya piutang usaha beredar.

2.1.1.2 Indikator Perputaran Piutang

Menurut Werner (2013:58), rasio perputaran piutang menunjukkan perputaran piutang dalam satu periode, rasio ini diperoleh dengan cara :

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Annual Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

Herry (2012:22) menyebutkan perputaran piutang memiliki rumus :

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

Sedangkan menurut Harmono (2011:109) Perputaran piutang rumusnya adalah:

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

Dari indikator di atas penulis mengambil indikator perputaran piutang dengan rumus :

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

Sumber : Harmono (2011:109)

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pengertian penjualan di ungkapkan oleh beberapa pakar. Menurut Irham Fahmi (2011:184) penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan produk seperti pengiriman barang (*goods*) atau pemberian jasa (*service*) yang diberikan. Berikutnya Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:165) menyebutkan penjualan adalah aktivitas yang memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen. Sedangkan menurut Rama dan Jones dalam Lilis (2011:22) penjualan adalah proses menyediakan barang dan jasa untuk para pelanggan.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari aktivitas memperjual belikan barang dan jasa kepada konsumen.

Berikut penulis uraikan beberapa pengertian pertumbuhan penjualan yang diungkapkan oleh para pakar. Menurut Anatasia et al (2014:5) pertumbuhan penjualan adalah kenaikan atau penurunan penjualan tahunan diukur sebagai persentase dari penjualan. Kemudian Harahap (2010:309) menyatakan pertumbuhan penjualan adalah rasio yang menggambarkan prestasi pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun. Sedangkan menurut Rudianto (2009:56) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan perbandingan antara penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.

2.1.2.2 Indikator Pertumbuhan Penjualan

$$g = \frac{s1 - s0}{S0} x100\%$$

Menurut Anatasia et al (2014:5)

Keterangan :

g = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)
S1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)
S0 = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Adapun menurut Harahap (2010:309) rumus pertumbuhan penjualan adalah :

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan thn sekarang} - \text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}$$

Sedangkan menurut Weston dan Copeland (2008:240) rumus pertumbuhan penjualan adalah :

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan thn sekarang} - \text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}$$

Berdasarkan paparan tersebut terdapat kesamaan dalam rumus pertumbuhan penjualan, dimana penulis mengambil indikator pertumbuhan penjualan yang diungkapkan oleh Anastasia et al (2014:5), Harahap (2010:309), Weston dan Coperland (2008:240).

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan thn sekarang} - \text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}$$

2.1.3 Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Pengertian penjualan diungkapkan oleh beberapa pakar. Menurut Werner (2013:63) yang menyatakan bahwa rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk mengahasilkan keuntungan. Kemudian menurut Irham Fahmi (2011:184) profitabilitas adalah mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Berikutnya menurut I Made Sudana (2011:22) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

2.1.3.2 Indikator Profitabilitas

Menurut Menurut Werner (2013:63) rasio profitabilitas terdiri dari 5 rasio, yaitu :

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

   Gross Profit Margin menggambarkan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan perusahaan. GPM diperoleh dengan cara:

$$GPM = \frac{gross\ profit}{revenue}$$

2. *Operating Margin* (OM)

Operating income mencerminkan kemampuan manajemen mengubah aktivitasnya menjadi laba. *Operarting income* sering pula disebut sebagai laba sebelum bunga dan pajak dengan catatan bahwa diperusahaan tersebut tidak terdapat pendapatan non-operasional. *Operating Income* diperoleh dengan cara :

$$OM = \frac{operating\ income}{revenue}$$

3. *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba neto dari setiap penjualannya. NPM diperoleh dengan cara :

$$NPM = \frac{Net\ profit\ margin}{revenue}$$

4. *Return on Equity* (ROE)

Return on Equity mencerminkan seberapa besar *return* yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya. ROE diperoleh dengan cara :

$$ROE = \frac{Net\ Income}{Total\ Equity}$$

5. *Return on Asset* (ROA)

Return on Asset mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk asset. ROA diperoleh dengan cara :

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Dari indikator di atas penulis mengambil rasio profitabilitas dengan pendekatan ROA, dengan rumus :

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Sumber Werner (2013:63)

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Menurut Suad H dan Enny P (2012:117) pada dasarnya, makin besar jumlah piutang dalam suatu perusahaan berarti makin besar pula risikonya, tetapi bersamaan dengan itu dapat memperbesar profitabilitas. Kemudian menurut Wiagustini (2010:16) menyatakan semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang, dan semakin besar piutang semakin besar pula resiko yang timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas. Sedangkan menurut Riyanto (2001:90) semakin cepat perputaran piutang perusahaan, maka semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat.

Selain itu hal serupa ditemukan oleh beberapa peneliti diantaranya Nina Sufiana & Ni Ketut Purnawati (2010) menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Kemudian menurut Mohamad Tejo Suminar (2015) menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Selanjutnya menurut Erik Pebrin Naibaho & Sri Rahayu (2014) menyatakan bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat profitabilitas.

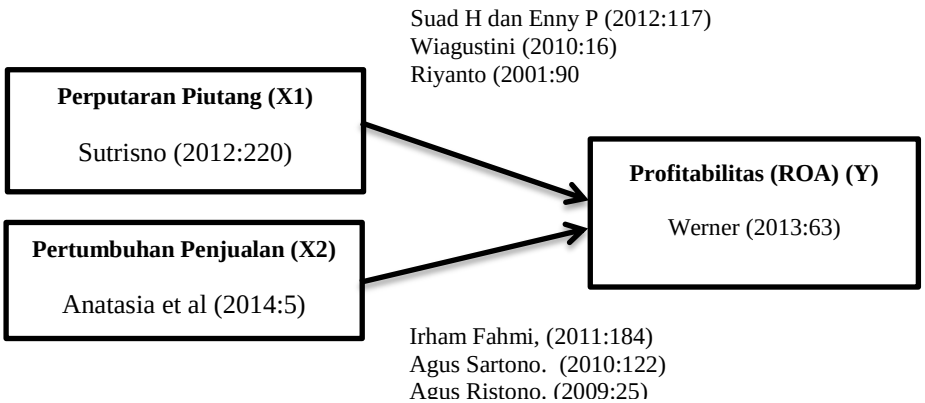
Dari beberapa pernyataan di atas dapat dinyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA).

2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Menurut menurut Irham Fahmi (2011:184) mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Kemudian menurut Agus Sartono (2010:122) Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Sedangkan menurut Agus Ristono (2009:25) yang menyatakan bahwa jika pertumbuhan penjualan (*sales growth*) naik maka profitabilitas (ROA) juga mengalami kenaikan. Selain itu hal serupa ditemukan oleh beberapa peneliti diantaranya Cintya dkk (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Kemudian menurut Evelina dan Juniarti (2014) menyatakan bahwa s*ales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Selanjutnya menurut Abdul Raheman (2010) yang menyebutkan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas.

Dari beberapa pernyataan di atas dapat dinyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA).

Berdasarkan penjelasan kerangka pemikiran diatas, maka dibuat gambar paradigma penelitian sebagai berikut :



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012:84) hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Kemudian menurut Moh. Nazir (2011:151) hipotesis adalah pernyataan yang diterima secara sementara sebagai suatu kebenaran sebagaimana adanya, pada saat fenomena dikenal dan merupakan dasar kerja serta panduan dalam verifikasi. Berikutnya menurut Umi Narimawati (2010:63) definisi hipotesis adalah kesimpulan yang masih kurang atau kesimpulan yang masih belum sempurna

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara dimana belum teruji kebenarannya sehingga harus dilakukan pengujian terlebih dahulu.

Maka hipotesis penelitian ini berdasarkan kerangka pemikiran adalah sebagai berikut:

H_1: Perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA)

H_2: Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA)