BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1.Kajian Pustaka

2.1.1. Persediaan

Persediaan pada umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan. Hal ini mudah dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menetukan kelancaran operasi perusahaan, Pengertian persediaan mencakup pengertian yang sangat luas, mencakup persediaan yang terdapat dalam perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur.

Bagi setiap perusahaan sangat penting untuk menentukan besarnya harga pokok produksi barang yang dijual dengan tepat. Ketidakmampuan untuk menentukan atau mengidentifikasi harga pokok produksi yang melekat pada barang yang dihasilkan akan menyulitkan dalam penentuan harga jual atau *pricing policy*. Boleh dikatakan bahwa pricing policy hanya merupakan penurunan dan penentuan harga pokok produksi adalah persediaan. (Sartono, 2010:h,443--444).

2.1.1.1 Pengertian Persediaan

Menurut Munawir (2002:232), persediaan adalah biaya atau harga perolehan, namun penentu biaya akan menemui kesulitan, lebih-lebih bila diterapkan konsep konservatif, yang harus menerapkan metode terendah harga pasar dan perolehan.

Sedangkan menurut Fahmi (2011:64), mengatakan manajemen persediaan adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mengatur dan mengelola setiap kebutuhan barang baik barang mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi agar selalu tersedia baik dalam kondisi pasar yang stabil dan berfluktuasi.

Lebih lanjut Rahmawaty (2014:32), mengatakan bahwa persediaan barang (*inventory of supplies*) adalah sejumlah barang yang dimiliki oleh perusahaan untuk dipakai dalam kegiatan usaha ciri utama adalah bahwa perlengkapan ini proses pemakaiannya sekaligus habis atau tidak sekaligus habis, dan diperkirakan masa penggunaannya relatif singkat, kurang dari satu tahun.

2.1.1.2Jenis-Jenis Persediaan

Menurut Sutrisno (2012:84), Perusahaan manufaktur mempunyai beberpa macam persediaan utama yaitu: Persediaan bahan baku (*raw material inventory*), persediaan bahan setengah jadi (*work in process inventory*), persediaan barang jadi (*finished good inventory*).

Sedangkan menurut Sartono (2010:443), jenis perusahaan dalam suatu perusahaan akan nampak pada rekening persediaan yang digunakan pada akhir periode. Jenis persediaan yang ada dalam perusahaan akan tergantung dengan jenis perusahaan. Sebagai contoh perusahaan jasa persediaan yang termasuk di dalamnya adalah kertas, karbon, stempel, tinta, bukuk kuitansi, materai, sedangkan dalam perusahaan manufaktur jenis persediannya meliputi persediaan bahan pembantu, persediaan barang jadi, persediaan barang dalam proses dan persediaan bahan baku.

2.1.1.3 Keuntungan Memiliki Persediaan

Ada beberapa keuntungan memiliki persediaan yang cukup, yaitu:

1. Ada kesempatan untuk menjual barang
2. Memungkinkan mendapatkan potongan
3. Biaya pemesanan dapat dikurangi, dan
4. Menjamin kelancaran proses produksi

Menurut Fahmi (2011:66), mengatakan bahwa ada yang perlu diingat oleh pihak manajer perusahaan bahwa untuk memiliki persediaan yang selalu dalam keadaan stabil, pihak manajemen membutuhkan ketersediaan biaya (*reserve cost*) dalam keadaan cukup. Jika kondisi ini tidak terpenuhi maka perusahaan akan mengalami masalah dalan aktivitas produksinya.

2.1.1.4 Metode Persediaan

Menurut Sartono (2010:444), terdapat empat metode untuk menetukan persediaan: Identifikasi secara spesifik, *first in-firt out* (FIFO), *Last in-Firt Out* (LIFO), dan rata-rata tertimbang atau *weighted average*.

1. Metode yang pertama dengan menggunakan cara mengidentifikasi biaya-biaya yang secara spesifik melekat pada persediaan.
2. *Fisrt in-First Out* mengasumsikan bahwa pertama masuk diganti dengan persediaan yang baru.
3. *Last in-firs out*, harga pokok produksi ditentukan oleh persediaan yang terakhir masuk, sementara persediaan akhir terdiri atas persediaan yang masuk lebih awal.

4. Metode rata-rata tertimbang adalah metode. Metode menetukan besarnya persediaan dengan cara mengalikan rata-rata tertimbang dengan setiap jenis perusahaan.

2.1.1.5 Perputaran Persediaan

Menurut Munawir (2002:235), Perputaran persediaan adalah rasio harga pokok penjualan rata-rata persediaan, yang menunjukkan beberpa kali dana yang tertanam dalam persediaan tersebut berputar dalam waktu satu tahun atau selama kegiatan operasi normal, mana yang lebih lama**.**

Sedangkan menurut Sutrisno (2012:219), perputaran persediaan adalah komponen utama dari barang yang dijual, oleh karena itu semakin tinggi persediaan berputar semakin efektif dalam mengelola persediaan.

Perputaran persediaan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\textit{Perputaran Persediaan} = \frac{\textit{Harga Pokok Penjualan}}{\textit{Persediaan rata-rata}}$$

Persediaan rata-rata dapat dihitung dengan membagi jumlah persediaan akhir tahun dan awal tahun dengan dua. Besarnya hasil perhitungan persediaan menunjukan tingkat kecepatan persediaan menjadi kas atau piutang dagang.

Lebih lanjut menurut Brigham dan Houston (2010:136), “Rasio perputaran” merupakan rasio dimana penjualan dibagi dengan aset, rasio ini menunjukkan berapa kali pos tersebut “berputar” sepanjang tahun. Jadi rasio perputaran persediaan (*inventory turn over ratio*) dinyatakan sebagai penjualan

dibagi dengan persediaan, seperti dinyatakan berikut ini:

$$\textit{Rasio perputaran persediaan} = \frac{\textit{Penjualan}}{\textit{Persediaan}}$$

2.1.2 Piutang

Dalam kondisi persaingan yang semakin tajam, akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dapat dilakukan misalnya dengan mengubah syarat pembayarannya. Perusahaan dapat menjual produknya yang semula dengan tunai kemudian diubah menjadi kredit. Dengan demikian maka akan timbul piutang, semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak mengubah kebiasaan membayarnya maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki.

Masalah piutang ini menjadi lebih penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Di samping itu piutang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. (Sartono, 2010:h,431).

2.1.2.1 Pengertian Piutang

Piutang usaha atau piutang dagang (*account receivable*) adalah tagihan kepada pihak lain. Tagihan ini timbul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit (Rahmawaty 2014:h,32).

Sedangkan menurut Sutrisno (2012:55--56), perputaran piutang adalah

pembayaran tunai yang ditawarkan suatu perusahaan menjadi sesuatu yang sangat mustahil, sebab pesaing akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran. Jadi piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit.

Lebih lanjut menurut Subramanyam dan John J. Wild dalam Fahmi (2011:63), mengatakan bahwa: piutang (*receivable*) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga. Piutang usaha (*account raceivable*) mengacu pada janji lisan untuk membayar yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit. Wesel tagih (*notes receivable*) mengacu pada janji tertulis untuk membayar.

2.1.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

1. **Volume Penjualan Kredit**

   Volume kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang. Semakin besar volumen kredit akan semakin besar investasi pada piutang. Demikian sebaliknya bila volume penjualan kredit akan menurunkan investasi pada piutang.

2. **Syarat Pembayaran Penjualan Kredit**

   Dalam penjualan kredit selalu tertera kapan piutang tersebut jatuh tempo dan apakah ada diskon yang diberikan, semakin panjang waktu yang diberikan semakin besar investasi piutang.

3. Plafon Kredit

Pada system penjualan kredit, masing-masing pelanggan akan diberi batas maksimal kredit yang bisa diambil (palfon kredit). Plafond kredit untuk masing-masing pelanggan tidak harus sama, tetapi tergantung besarnya usaha dimilki oleh pelanggan. Semakin besar plafon diberikan untuk pelanggan semakin besar investasi dalam piutang.

4. Kebiasan piutang

Kebiasaan mebayar ini menyangkut pemanfaatan discount period oleh pelanggan, artinya semakin langgan ini memanfaatkan discount period semakin kecil investasi yang ditanamkan dalam piutang.

5. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Biasanya diberikan piutang jauh lebih mudah dibandingkan dengan penagihannya. Oleh karena itu perusahaan yang menerapkan kebijakan dalam pengumpulan piutang sangat ketat dan ada longgar. Bila digunakan kebijakan sangat ketat, maka apabila ada pelanggan yang belum melunasi piutang pada saat jatuh tempo, tidak akan diberikan kredit sampai dilunasinya piutang tersebut. Tapi juga yang longgar sehingga walaupun belum membayar saat jatuh tempo masih diberikan kredit lagi. Dengan demikian semakin ketat kebijakan pengumpulan piutang semakin kecil investasi pada piutang, dan bila longgar piutangnya semakin besar.

2.1.2.3 Perputaran Piutang

Menurut **Kasmir (2011:176),** perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau beberapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

$$\textit{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\textit{Penjualan Kredit}}{\textit{Rata-rata Piutang}}$$

Rata-rata piutang diperoleh dengan cara sebagai berikut:

$$\textit{Rata-rata} = \frac{\textit{Piutang awal} + \textit{Piutang Akhir}}{2}$$

Sedangkan menurtu **Sutrisno (2002:57)**, salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaaan berputar. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pemberian yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dan terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang.

2.1.3 Rasio Profitabilitas

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, disamping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta

meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktinya harus dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas. Menurut (Kasmir, 2008:h,196).

2.1.3.1 Pengertian Rasio Profitabilitas

Menurut Sutrisno (2002:222) profitabilitas adalah merupakan hasil kebijaksanaan yang diambi oleh menajemen dan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan. Semakin besar tingkat keuntungan menunjukan semakin baik menajemen dalam mengelola perusahaan.
Sedangkan menurut Kasmir (2008:196), mengatakan bahwa rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukan efesiensi perusahaan.

Lebih lanjut Sartono (2010:122), mengatakan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini misalnya bagi

pemegang saham akan melihat keuntungan yang benar-benar akan diterima dalam bentuk dividen.

Diperkuat oleh Brigham dan Houston (2010:146), mengatakan bahwa rasio profitabilitas (*Profitability Ratios*) sekelompok rasio yang menunjukkan kombinasi dari pengaruh likuiditas, manajemen aset, dan utang pada hasil operasi.

2.1.3.2 Analisis Rasio Profitabilitas

Menurut Fahmi (2011:135-138), rasio profitabilitas secara umum ada 4 yaitu *gross profit margin*, *net profit margin*, *return on investment* (ROI), dan *return on network*.

a. ***Gross Profit Margin***

Rasio *gross profit margin* merupakan margin laba kotor. Mengenai *gross profit margin* Lyn M. Fraser dan Aileen Ormiston memberikan pendapatnya yaitu, "Margin laba kotor, yang memperlihatkan hubungan antara penjualan dan beban pokok penjualan, mengukur kemampuan sebuah barang perusahaan untuk mengendalikan biaya persediaan atau biaya operasi barang maupun untuk meneruskan kenaikan harga lewat penjualan kepada pelanggan". Atau lebih jau Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mengatakan bahwa, "Persentase dari sisa penjualan setelah sebuah perusahaan membayar barangnya; juga disebut margin keuntungan kotor (*gross profit margin*)". Adapun rumus rasio *gross profit margin* adalah:

$$\frac{Sales - Cost\ of\ Good\ Sold}{Sales}$$

Keterangan:

- *Cost of Good Sold* = Harga Pokok Penjualan
- *Sales* = Penjualan

Untuk data *cost of good sold* dan *sales* dapat dilihat pada *income statetment* (laporan laba rugi).

b. *Net Profit Margin*

Rasio *net profit margin* disebut juga dengan rasio pendapatan terhadap penjualan. Mengenai profit margin ini Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mengatakan, (1) Margin laba bersih sama dengan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih. Ini menunjukkan kestabilan kesatuan untuk menghasilkan perolehan pada tingkat penjualan khusus. Dengan memeriksa margin laba dan norma industri sebuah perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya, kita dapat menilai efisiensi operasi dan strategi penetapan harga serta status persaingan perusahaan dengan perusahaan lain dalam industri tersebut. (2) Margin laba kotor sama dengan laba kotor dibagi laba bersih. Margin laba yang tinggi lebih disukai karena menunjukkan bahwa perusahaan mendapat hasil yang baik yang melebihi harga pokok penjualan". Adapun rumus rasio *net profit margin* adalah:

$$\frac{Earning\ After\ Tax\ (EAT)}{Sales}$$

Keterangan:

- *Earning After Tax (EAT)* = Laba Setelah Pajak

Laba setelah pajak ini dianggap sebagai laba bersih. Karena itu di beberapa literatur ditemukan jika *earning after tax* ditulis dengan *net profit*

atau laba bersih. Untuk jelasnya dapat kita lihat pada rumus di bawah ini.

$$\frac{Net\ Profit}{Sales}$$

c. Return On Investment (ROI)

Rasio *return on investment* (ROI) atau pengembalian investasi, bahwa di beberapa referensi lainnya rasio ini juga ditulis dengan *return on total asset* (ROA). Rasio ini melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Dan investasi tersebut sebenarnya sama dengan asset perusahaan yang ditanamkan atau ditempatkan. Adapun rumus *return on investment* (ROI) adalah:

$$\frac{Earning\ After\ Tax\ (EAT)}{Total\ Assets}$$

d. Return On Equity (ROE)

Rasio *return on equity (ROE)* disebut juga dengan laba atas *equity*. Di beberapa referensi disebut juga dengan rasio *total asset turnover* atau perputaran total aset. Rasio ini mengkaji sejauh mana suatau perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu memberikan laba atas ekuitas. Adapun rumus *return on equity (ROE)* adalah:

$$\frac{Earning\ After\ Tax\ (EAT)}{Shareholders'equity}$$

2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian pernah dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor yang diduga berpengaruh terhadap profitabilitas. Diantaranya adalah sebagai berikut :

1. **I Wayan Suteja Putra I Gde Ary Wirajaya**

   Penelitian ini meneliti tentang Pengaruh Tingkat Perputaran Kas,Piutang Dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Pofitabilitas LPD Di Kecamatan UBUD. Hasil penelitian memiliki pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama perputaran kas, piutang jumlah nasabah kredit pada profitabilitas LPD Di Kecamatan UBUD

2. **Irman Deni**

   Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Hasil penelitian memiliki pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

3. **Luh Komang Suarnami, I Wayan Suwendra dan Wayan Cipta**

   Pengaruh Perputaran Piutang dan Periode Pengumpulan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Pembiayaan. Hasil penelitian memiliki pengaruh secara bersama-sama secara positif dan signifikan perputaran piutang dan periode pengumpulan terhadap profitabilitas.

4. **Clairene E.E.Santoso**

   Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang pengaruhnya terhadap Profitabilitas pada PT. Penggadaian (PERSERO). Hasil penelitian memiliki pengaruh secara bersama-sama modal kerja dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penggadaian (PERSERO).

5. **Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati**

   Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. Hasil penelitian ini memiliki pengaruh secara bersama-sama poositif secara signifikan terhadap profitabilitas.

6. **Putri Ayu Diana & Bambang Hadi Santoso**

   Pengaruh Perputaran Kas, Piutang, Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen Di BEI. Hasil penelitian ini memiliki pengaruh secara bersam-sama secara signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Semen di BEI.

7. **Kadek AgustiaDewi, I Wayan Suwendra & Fridayana Yudaatmaja**

   Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014. Hasil penelitian ini memiliki pengaruh secara bersama-sama secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	**I Wayan Suteja Putra I Gde Ary Wirajaya**	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas,Piutang Dan Jumlah Nasabah Kredit Pada Pofitabilitas LPD Di Kecamatan UBUD	1. Pengaruh kas terhadap Profitabilitas 2. Pengaruh Piutang Terhadap Profitabilitas 3. Pengaruh Jumlah nasabah kredit pada profitabilitas	Piutang dan Profitabilitas
2	**Irman Deni**	Pengaruh Tingkat Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	1. Pengaruh tingkat perputaran kas terhadap profitabilitas 2. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap profitabilitas 3. Pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas	Perputaran Piutang Perputaran Persediaan Profitabilitas
3	**Luh Komang Suarnami, IWayan Suwendra dan Wayan Cipta**	Pengaruh Perputaran Piutang dan Periode Pengumpulan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Pembiyaan	1. Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas 2. Pengaruh Periode pengumpuan terhadap profitabilitas	Perputaran Piutang dan Profitabilitas
4	**Kun Muflihati & Hening Widi Oetomo**	Perputaran Perputaran Kas, Piutang dan Persediaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Pakan Ternak	1. Perputaran Modal Kerja terhadap profitabilitas 2. Perputaran piutang terhadap profitabilitas	Piutang, Persediaan dan Profitabilitas
5	**Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati**	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas.	1. Pengaruh Perputaran Kas terhadap	Perputaran Piutang, Perputaran

			Profitabilitas 2. Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas 3. Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas	Persediaan dan Profitabilitas

2.2 Kerangka Pemikiran

Melihat manfaat dan biaya yang timbul karena perusahaan mempertahankan persediaan, sangat penting bagi manajer keuangan untuk menentukan tingkat persediaan yang optimal. (Sartono, 2011:h,445).Menurut warren (2005:462), besarnya hasil perhitungan persediaan menunjukkan tingkat kecepatan persediaan menjadi kasi piutang dagang.

Bagi suatu perusahaan persediaan menjadi begitu penting karena kesalahan dalam investasi persediaan akan mengganggu kelancaran operasi perusahaan. Dengan persediaan yang cukup, perusahaan akan memenuhi pesanan dengan cepat, namun demikian apabila persediaan terlalu besar maka akan mengakibatkan perputaran persediaan yang rendah sehingga profitabilitas perusahaan menurun.(Agus Sartono, 2010:h,444).

Semakin cepat persediaan menjadi barang dagang yang akan dijual oleh perusahaan, maka akan semakin cepat bagi perusahaan dalam memperoleh laba. Semakin besar tingkat keuntungan perusahaan, maka akan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan.

2.2.1 Hubungan Perputaran Persediaan dengan Perputaran Piutang

Perputaran persediaan mengukur volume barang dagang yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan. Besarnya hasil perhitungan persediaan menunjukkan hasil perhitungan persediaan menunjukkan tingkat kecepatan persediaan menjadi kas atas piutang dagang. (Warren, 2005:h,462).

Sedangkan menurut James M. Reeve *et,al*. (2010:325) mengatakan ukuran dan komposisi piutang terus-menerus berubah selama perusahaan beroperasi. Penjualan secara kredit meningkatkan piutang usaha, sementara penagihan piutang yang diterima dari pelanggan mengurangi piutang usaha. Perusahaan yang memberikan kredit jangka panjang biasanya memiliki saldo piutang usaha yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan kredit jangka pendek. Kenaikan atau penurunan dalam volume penjualan juga memengaruhi saldo piutang usaha.

2.2.2 Pengaruh Perputaran Pesediaan Terhadap Profitabilitas

Persediaan barang merupakan elemen utama dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar dimana secara terus menerus mengalami perubahan dalam kegiatan perusahaan. Perusahaan pabrikasi pada umumnya mempunyai 3 jenis persediaan, yaitu bahan baku barang dalam proses (barang setengah jadi) dan barang jadi, penetepan besarnya investasi dalam persediaan akan berpengaruh terhadap keuntungan yang akan diperoleh perusahaan (Martini dan Sugiharto, 2005:134). Pengelolaan persediaan merupakan suatu pekerjaan yang sulit, dimana kesalahan dalam menentukan tingkat persediaan dapat berakibat fatal. Raharjaputra (2009) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran

persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan, begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Munawir (2010) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Dan selanjutnya persediaan dalam hal ini merupakan persediaan perusahaan dalam menopang operasional perusahaan agar kontinuitas operasi perusahaan bisa terus berjalan dengan baik, dalam perputarannya persediaan yaitu untuk mengganti perlengkapan atau hal-hal lain yang diperlukan perusahaan untuk menjalan operasinya. Besarnya pengaruh persediaan terhadap *return on investment.*

2.2.3 Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Piutang muncul karena perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume usahanya. Rianto (2001:90) menyatakan perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut. Sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Hal ini didukung oleh hasil penelitian dari Putra (2010), Wijaya (2012), Santoso dan Nur (2008) yang menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas.

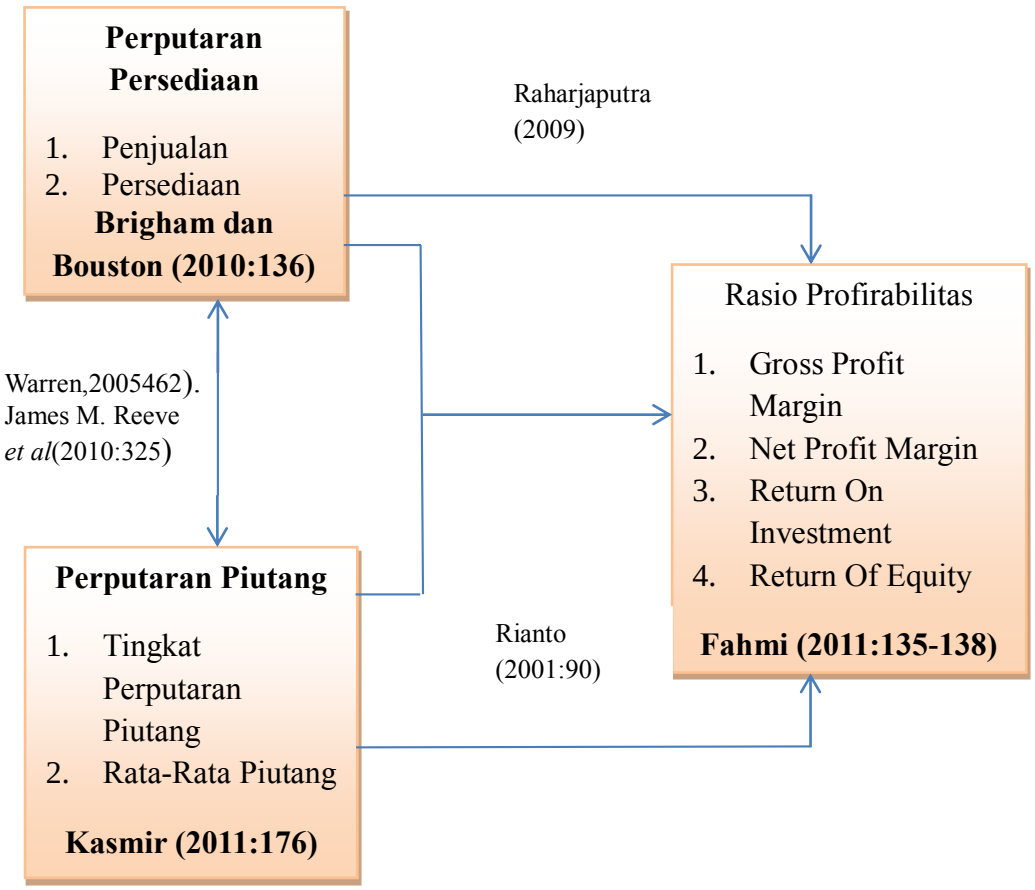
2.2.4 Pengaruh Peputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap

Profitabilitas

Proses perputaran tersebut tercermin dalam neraca kas digunakan untuk membiayai proses produksi output dari kegiatan produksi disimpan sebagai persediaan ketika perusahaan tersebut terjual maka akan diperoleh kas apabila terjual dengan tunai atau bisa berupa piutang apabila terjual secara kredit. Proses perputaran ini berfungsi untuk menghasilkan dana dalam jumlah yang lebih besar sehingga nantinya selisih yang didapatkan, (Rahardjo, 2002:h,16)

Menagih piutang pada waktunya merupakan hal yang diinginkan. Kas yang berasal dari hasil penagihan piutang meningkatkan kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban. Selain itu, kas yang dihasilkan pada waktunya dari penagihan dapat digunakan untuk keperluan seperti pembelian persediaan dalam jumlah yang lebih besar pada harga yang lebih rendah. Kas juga dapat digunakan untuk pembayaran dividen kepada pemegang saham atau untuk keperluan investasi atau pendanaan lainnya. Penagihan tepat waktu juga mengurangi risiko kerugian akibat piutang tak tertagih. (James M. Reeve *et,al*. 2010:h,325)

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka dihasilkan paradigma penelitian pengaruh perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas seperti gambar dibawah ini:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tinjauan teoritis, penelitian terdahulu serta kerangka pemikiran, maka dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

H1 Perputaran persediaan mempunyai pengaruh signifikan terhadap perputaran piutang

H2 Perputaran persediaan mempunyai pengaruh signifikan terhadap profitabilitas

H3 Perputaran piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap Profitabilitas

H4 Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.