

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Perputaran Kas

Bagi perusahaan, orientasi profit akan selalu berhubungan dengan arus kas. Kas merupakan alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk kegiatan perusahaan. Penilaian kas dan setara kas adalah sebesar nilai nominal. Kas merupakan aktiva yang paling likuid. Oleh karena itu, posisi kas diletakkan pada bagian aktiva lancar yang paling atas. Kemudian, yang dimaksud dengan setara kas adalah investasi yang sifatnya sangat pendek serta likuid dan dengan cepat dapat dikonversi kedalam kas tanpa mengalami perubahan nilai yang sangat signifikan (Sugiyono, 2009:149).

Pos pos kas pada perusahaan dapat berupa kas yang ada di perusahaan itu sendiri (*cash on hand*) serta kas yang ada di bank (*cash in bank*). Karena sifatnya yang likuid, kas dapat dengan mudah diselewengkan. Dengan demikian, tindakan pengamanan dan pengawasan terhadap kas bisa dilakukan secara efektif serta diperlukan sistem pengendalian internal yang cukup memadai.

Kas itu sendiri adalah uang tunai yang ada di tangan (*cash on hand*), yang ada di bank serta surat-surat berharga, baik dalam bentuk obligasi, saham, dan sebagainya yang setiap waktu dapat dengan mudah dicairkan (dijual) menjadi uang kas. Disini, yang termasuk simpanan di bank adalah giro dan deposito yang

sewaktu-waktu dapat digunakan (*demand deposit*). Jadi, deposito yang berjangka lebih dari satu bulan (*time deposit*) tidak termasuk kas. Dengan alasan-alasan tertentu, perusahaan masih merasa belum aman jika hanya melihat pada rasio lancar dan rasio cair sehingga kemudian menggunakan rasio kas. Dengan rasio kas, harta lancar yang digunakan untuk perbandingan hanyalah uang kas atau uang tunai, baik yang ada di dalam perusahaan (misalnya di dalam lemari besi yang ada di kantor perusahaan) maupun yang ada di bank termasuk surat-surat berharga.

Uang kas dan uang di bank serta surat-surat berharga adalah harta yang paling cair yang dimiliki perusahaan karena uang kas dan bank dapat segera dicairkan tanpa harus melalui proses untuk menghasilkan pendapatan atau penjualan terlebih dahulu.

Rasio perputaran kas dapat dicari dengan rumus berikut (Harahap, 2009).

$$\text{Perputaran kas} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{kas}}$$

Rumus 2.1 Perputaran kas

2.1.1.1 Manfaat Perputaran Kas

Rasio perputaran kas bermanfaat untuk mengetahui sampai seberapa jauh efektivitas perusahaan dalam mengelola dana kasnya untuk menghasilkan pendapatan atau penjualan. Walaupun tidak ada tolak ukur angka rasio yang paling ideal, angka rasio yang tinggi akan semakin baik. Ini berarti manajemen perusahaan semakin efektif dalam menghasilkan dana kasnya- dengan catatan tidak ada masalah operasi lainnya sehubungan dengan dan kas perusahaan. Selain itu, rasio perputaran kas dapat membantu manajemen dalam mengestimasi

besarnya dana kas pada masa mendatang atas dasar ramalan penjualannya (Harahap, 2009 :89).

Bagi banyak Perusahaan sebaiknya membedakan antara uang kas untuk tujuan operasional dan uang kas untuk pembelanjaan modal karena uang kas untuk tujuan operasional harus segera dibayarkan, sedangkan uang kas untuk pembelanjaan modal dapat ditunda.

2.1.2 Perputaran Piutang

Menurut (Syamsudin, 2014:258) piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Sedangkan menurut (Hery, 2013) pada umumnya, piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit". Dari kedua definisi yang telah diungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihaklain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

Piutang dapat dikalsifikasin kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut:

1. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang

usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*Trade Receivable*).

2. Piutang Usaha

Piutang usaha menurut (Hery, 2013:132) timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari.

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Menurut (Husnan, 2010), Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar. Piutang lain-lain (*Other Receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan pada perusahaan.

2.1.2.1 Faktor yang Berpengaruh dalam Suatu Piutang

(Riyanto, 2008:89) memberikan beberapa rincian yang mempengaruhi besar dan kecilnya piutang, diantaranya adalah

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Begitupula sebaliknya.

4. Kebijaksanaan dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah

piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

Meskipun ada piutang namun hal ini juga dapat mendatangkan kerugian. Kerugian yang bisa timbul akibat adanya piutang dapat dijelaskan sebagai berikut. Ketika piutang dagang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebaskan kerugian penghapusan piutang dagang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga dikelompokkan sebagai biaya penjualan. Menurut S. (Jogiyanto, 2010:231) berpendapat bahwa: Semakin besar *Day's Receivable* suatu perusahaan semakin besar pula risiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*Overstated*). Risiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

1. Risiko keterlambatan pelunasan piutang.
2. Risiko tidak tertanamnya modal dalam piutang
3. Risiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang).
4. Risiko tidak dibayarnya sebagian piutang.

Namun demikian penjualan dengan kredit sebagai langkah untuk memperbesar piutang juga dapat memberi keuntungan. Beberapa keuntungan ini adalah bahwa penjualan kredit dapat ;

1. Mendapatkan keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang

2. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan.
3. Meningkatkan keuntungan.
4. Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan para langganan.

2.1.3 Profitabilitas

Keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi *peripheral* (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik (Hery, 2013:109).

Laba tidak lain adalah pendapatan dari hasil penjualan dikurangi biaya-biaya pengadaan dan pemasaran. Perusahaan harus selalu menghasilkan laba optimal dalam rangka memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan (*stake holder*), yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah, masyarakat, dan sebagainya (Harahap, 2010: 98). Laba adalah pendapatan bersih yang diterima oleh produsen atau penjual, yaitu selisih antara penerimaan (hasil penjualan) dan biaya yang dikeluarkan. Perusahaan selalu mengharapkan laba, dan apabila memungkinkan, laba ini hendaknya selalu bertambah dari waktu ke waktu.

Ada beberapa cara yang dapat ditempuh untuk meningkatkan laba adalah (Hery, 2013 :32).

1. Meningkatkan penjualan atau mendapatkan *market share* baru, baik volume penjualan maupun harga jualnya. Hal ini dapat dimengerti karena laba adalah penjualan dikurangi biaya. Jadi semakin naik hasil penjualan semakin meningkat pula labanya; dengan asumsi biaya tidak berubah.
2. Melakukan efisiensi atau menurunkan biaya.
3. Memperbesar outlet atau kapasitas produksi.

2.1.3.1 Laba Kotor dan laba Operasional

Penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor. Jumlah ini dinamakan laba kotor karena masih belum memperhitungkan beban operasional yang telah (turut) dikeluarkan dalam rangka penciptaan/ pembentukan pendapatan. Suatu studi atas kecenderungan laba kotor bisa memperlihatkan seberapa sukses perusahaan memanfaatkan sumber daya. Studi serupa juga bisa menjadi dasar untuk memahami bagaimana margin laba telah berubah akibat adanya tekanan persaingan.

Persentase laba kotor dihitung dengan cara membagi laba kotor dengan penjualan bersih. Dalam akuntansi, metode laba kotor sering dipakai dalam mengestimasi besarnya persediaan. Metode laba kotor ini didasarkan pada observasi hubungan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan biasanya relatif cukup stabil dari satu periode ke periode berikutnya. Aspek lain dari laba adalah laba operasional.

Laba operasional menurut (Hery, 2013:119) merupakan bagian dari pos laba yang harus diungkapkan. Pengungkapan laba operasional dalam laporan laba rugi

akan memperlihatkan perbedaan antara aktivitas utama dengan aktivitas sekunder atau aktivitas yang jarang terjadi. Laba operasional menggambarkan bagaimana aktivitas operasi perusahaan telah dijalankan dan dikelola secara baik dan efisien, terlepas dari kebijakan pembiayaan dan pengelolaan pajak penghasilan. Laba operasional mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung sebagai selisih antara laba kotor dengan beban operasional.

2.1.3.2 Laba Dari Operasi Berlanjut Sebelum Pajak Penghasilan

Konsep laba yang lain adalah konsep tentang tinjauan laba berdasarkan keberlanjutan laba operasi ditinjau dari pajak yang membebaninya. Laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dan dikurangkan dengan beban dan kerugian lain-lain akan menghasilkan laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.

Tujuan utama dari pelaporan keuangan adalah memberikan informasi yang berguna, khususnya kepada pihak eksternal perusahaan, untuk memprediksi kecenderungan kemampuan perusahaan dalam melanjutkan kegiatan operasionalnya di masa yang akan datang dengan hasil yang memuaskan. Pemakai laporan keuangan sangat berkepentingan terhadap besarnya laba dari operasi berlanjut, yang dimana besarnya ini mencerminkan aspek kinerja atau ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara keseluruhan (baik aktivitas utama maupun sekunder), termasuk prediksi mengenai kemungkinan kemampuan perusahaan untuk dapat terus melanjutkan operasinya di tahun-tahun mendatang.

Pendapat lain yang menyatakan bahwa ukuran laba yang paling berguna adalah yang hanya mencerminkan unsur pendapatan dan beban yang bersifat biasa serta berulang. Pos-pos tidak biasa (yang diperkirakan tidak akan berlanjut atau tidak akan terulang) tidak akan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba di masa mendatang (Hery, 2013:123).

2.1.3.3 Laba atau Rugi Bersih

Laba atau rugi dari operasi berlanjut ditambah atau dikurangi dengan operasi yang dihentikan dan dikurangi dengan kerugian luar biasa memberikan pemakai laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode (baik yang berasal dari operasi berlanjut maupun yang bukan). Laba atau rugi bersih akan sama dengan besarnya laba atau rugi dari operasi berlanjut apabila tidak ada pos-pos tidak biasa (*irregular items*), yaitu operasi yang dihentikan dan pos luar biasa,

Dalam akuntansi laba sering dikonotasikan sebagai profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Jogiyanto, 2010:76). Rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen perusahaan secara keseluruhan, yang ditunjukkan dengan besarnya laba yang diperoleh perusahaan dan dinyatakan dalam bentuk persentase atau dengan kata lain menunjukkan bagaimana kemampuan perusahaan tersebut dengan seluruh sumber daya yang dimiliki seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, dan sebagainya untuk menghasilkan laba selama periode

tertentu. Ada beberapa rasio yang biasa digunakan dalam mengukur besarnya profitabilitas. Dalam penelitian ini digunakan ROA. Rasio ROA merupakan kemampuan untuk menghasilkan laba dari total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan pada periode tertentu.

2.1.3.4 Profitabilitas melalui *Return on Asset*

Rasio yang mempelajari konsep teori tentang laba disebut profitabilitas (Harahap, 2009:310). Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang digambarkan oleh tingkat pengembalian investasi. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal jumlah karyawan dan sebagainya.

Salah satu rasio dalam konsep profitabilitas adalah *Return On Asset*. *Return on Asset (ROA)* digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam memperoleh keuntungan (laba secara keseluruhan). Semakin besar ROA suatu perusahaan, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan tersebut dan semakin baik pula posisi perusahaan tersebut dari sisi penggunaan aset. Hasil pengembalian dari harta (*return on asset/ ROA*) merupakan perbandingan antara laba bersih dengan jumlah harta rata-rata, rasio tersebut merupakan ukuran tingkat profitabilitas ditinjau dari jumlah harta yang dimilikinya.

Menurut (Harahap, 2009:214)*Return On Asset (ROA)* mengukur tingkat pengembalian dari bisnis atas seluruh aset yang ada. Atau rasio ini

menggambarkan efisiensi pada dana yang digunakan dalam perusahaan. oleh karena itu, sering pula rasio ini disebut *Return On Investment* .

$$\text{Return on Asset} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aktiva}}$$

Rumus 2.2 Return on Aset

Menurut (Harahap, 2009:216)*Return On Assets* merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset tertentu. Rumus untuk mencari *Return On Assets* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aset}}$$

Rumus 2.3 Return on Aset

2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang menjadi rujukan penelitian ini telah dihimpun. Kajian penelitian yang ada telah memberi gambaran keanekaragaman hasil, hal tersebut menjadi minat untuk dilanjutkan pada kajian penelitian yang dilakukan pada penelitian kali ini. Adapun beberapa hasil penelitian tersebut dapat adalah sebagai berikut :

Irawan (2013) melakukan penelitian berjudul pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian menunjukkan perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan nilai $0.264 > 0.05$. Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.545 > 0.05$. Perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai $0.588 > 0.05$.

Purnawati dan Sufiana (2012) melakukan penelitian berjudul pengaruh perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian adalah perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan nilai $0.005 < 0.05$. Perputaran kas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.173 > 0.05$. Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai $0.020 < 0.05$.

Deni.I (2013) melakukan penelitian berjudul pengaruh perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitiannya perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan nilai $0.002 < 0.05$. Perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.0042 < 0.05$. Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai $0.009 < 0.05$.

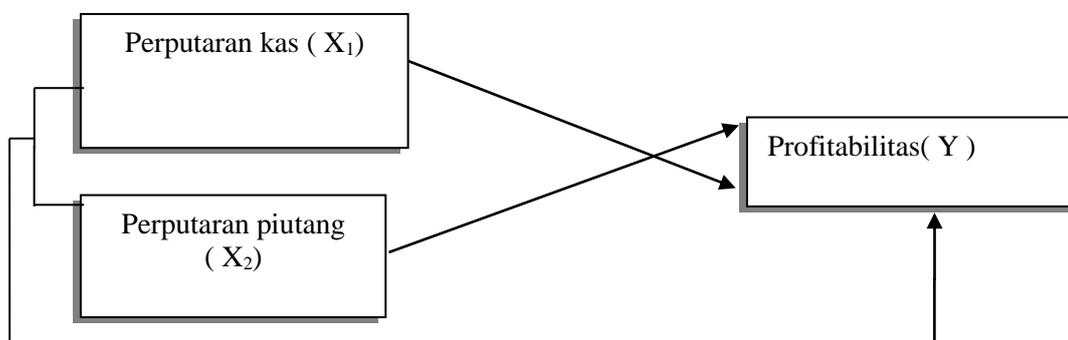
Diana.A.P dan Santoso (2016) melakukan penelitian berjudul pengaruh perputaran kas, piutang, persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan semen di BEI. Hasil penelitiannya perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan nilai $0.004 < 0.05$. Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.096 > 0.05$. Perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai $0.870 > 0.05$.

Surya et.al (2017) melakukan penelitian berjudul pengaruh perputaran kas dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hasil penelitiannya perputaran

kas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan nilai $0.394 > 0.05$. Perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.110 > 0.0$. Perputaran kas dan perputaran persediaan secara bersama sama tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai $0.266 > 0.05$.

2.3 Kerangka Penelitian

Dari uraian dan risalah penelitian terdahulu di atas diatas, maka dapat dibuat suatu kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Menurut (Sugiyono, 2013:168) hipotesis jawaban sementara yang harus dilakukam pengujian untuk memperoleh lagi kebenarannya. Berdasarkan

kerangka pemikiran serta tinjauan pustaka yang jelaskan diatas maka hipotesis dari penelitian ini adalah:

- H₁ :perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan PT Tri Cipta Sukses Mandiri di Kota Batam.
- H₂ :perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan PT Tri Cipta Sukses Mandiri di Kota Batam.
- H₃ :perputaran kas dan perputaran piutang secara bersama sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan PT Tri Cipta Sukses Mandiri di Kota Batam.