

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. Landasan Teori

2.1.1.1. Pengertian Koperasi

Pengertian secara umum dalam bukunya Sonny Sumarsono (2003:1) koperasi adalah suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan hukum koperasi yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerjasama secara kekeluargaan menjalankan usaha untuk mempertinggi kesejahteraan para anggotanya.

Menurut UU No. 25 tahun 1992, koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

Koperasi harus benar-benar dapat menerapkan prinsip koperasi dan kaidah usaha ekonomi. Koperasi harus menjadi organisasi ekonomi yang mantap, demokratis, otonom, partisipatif, dan berwatak social. Ini semua harus menjadi komitmen pemerintah dan segenap masyarakat yang harus menjalankan pasal 33 UUD 1945.

2.1.1.2. Fungsi dan Peran Koperasi

Tujuan pendirian koperasi di Indonesia berdasarkan undang-undang Nomor 25 tahun 1992 pasal 3 yang berisi tentang Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan undang-undang 1945.

Fungsi dan peran Koperasi adalah :

- 1) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- 2) Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
- 3) Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan Koperasi sebagai sokogurunya.
- 4) Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

2.1.1.3. Ciri-ciri Koperasi

Dibawah ini ada beberapa ciri-ciri koperasi yaitu:

- a. Perkumpulan orang.
- b. Pembagian keuntungan menurut perbandingan jasa.
- c. Tujuannya meringankan beban ekonomi anggotanya, memperbaiki kesejahteraan anggotanya pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- d. Modal tidak tetap, berubah menurut banyaknya simpanan anggota.
- e. Tidak mementingkan pemasukan modal atau pekerjaan usaha tetapi keanggotaannya pribadi dengan prinsip kebersamaan.
- f. Dalam rapat anggota tiap anggota masing-masing satu suara tanpa memperhatikan jumlah modal masing-masing.
- g. Setiap anggota bebas untuk masuk atau keluar (anggota berganti) sehingga dalam koperasi tidak terdapat modal permanen.
- h. Seperti halnya perusahaan yang terbentuk Perseroan Terbatas (PT) maka Koperasi mempunyai Badan Hukum.
- i. Menjalankan suatu usaha.
- j. Penanggungjawab koperasi adalah pengurus.

- k. Koperasi bukan kumpulan modal beberapa orang yang bertujuan mencari laba sebesar-besarnya.
- l. Koperasi adalah usaha bersama kekeluargaan dan kegotongroyongan.
- m. Kerugian dipikul bersama antara anggota.

2.1.1.4. Tujuan Koperasi

Menurut undang-undang Nomor 25 tahun 1992 pasal 3 yang berisi tentang Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan undang-undang.

2.1.1.5. Prinsip koperasi

Menurut undang-undang Nomor 25 tahun 1992 pasal 5 menyebutkan tentang prinsip koperasi adalah sebagai berikut :

- 1) Koperasi melaksanakan prinsip koperasi sebagai berikut
 - Pengelolaan dilakukan secara demokratis.
 - a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka.
 - b. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha.
 - c. Masing-masing anggota.
 - d. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
 - e. Kemandirian.
- 2) Dalam mengembangkan koperasi, maka koperasi melaksanakan pula prinsip koperasi sebagai berikut :
 - a. Pendidikan perkoperasian.
 - b. Kerja sama antar koperasi.

2.1.1.6. Jenis – jenis Koperasi

1. Jenis koperasi berdasarkan kegiatan usaha koperasi
Berdasarkan kegiatan usaha secara umum, koperasi dapat dikelompokkan menjadi :

- a. Koperasi Konsumen
Konsumsi adalah koperasi yang usahanya memenuhi kebutuhan sehari-hari anggota koperasi.
- b. Koperasi Produsen
Koperasi produksi adalah koperasi yang aggotanya menghasilkan produk yang kemudian dijual atau dipasarkan melalui koperasi.
- c. Koperasi Simpan Pinjam
Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang melayani kegiatan peminjaman dan penyimpanan uang para anggota.

2. Jenis koperasi berdasarkan latar belakang anggota

Berdasarkan latar belakang anggota, koperasi dapat dikelompokkan menjadi :

- a. Koperasi Unit Desa (KUD), yaitu koperasi yang beranggotakan masyarakat perdesaan dan melayani kebutuhan mereka, terutama kebutuhan di bidang pertanian.
- b. Koperasi Pasar, yaitu koperasi yang beranggotakan perdagangan pasar.
- c. Koperasi Sekolah, yaitu koperasi yang beranggotakan siswa sekolah, karyawan sekolah, dan guru.
- d. Koperasi Pegawai Negeri, yaitu koperasi yang beranggotakan pegawai negeri.

3. Jenis koperasi berdasarkan kondisi anggotanya

Berdasarkan kondisi anggotanya, koperasi secara umum dapat dikelompokkan menjadi :

- a. koperasi primer. Koperasi primer adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang-seorang. Koperasi primer dibentuk oleh sekurang-kurangnya 20 orang
- b. koperasi sekunder. Koperasi sekunder adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan koperasi. Koperasi sekunder dibentuk oleh sekurang-kurangnya 3 koperasi.

2.1.2. Tinjauan tentang Laporan Keuangan

2.1.2.1. Pengertian Laporan Keuangan

Pada mulanya laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah sebagai suatu alat untuk penguji dan pekerjaan bagi pembukuan. Akan tetapi untuk selanjutnya laporan keuangan tidak hanya sebagai alat penguji saja tetapi juga sebagai dasar untuk menentukan dan menilai posisi keuangan suatu perusahaan, di mana hasil analisis tersebut pihak-pihak yang berkepentingan dapat mengambil suatu keputusan.

Laporan keuangan juga sering dinyatakan sebagai produk akhir dari suatu proses akuntansi. Laporan keuangan yang berisikan data-data yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan. Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan dapat mengetahui keadaan keuangan dan posisi keuangan perusahaan dari laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh perusahaan.

Laporan keuangan bertujuan untuk menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan juga menunjukkan pertanggungjawaban manajemen dalam mengurus sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Laporan keuangan menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian di masa lalu dan tidak diwajibkan untuk menyediakan informasi non keuangan

Menurut Raja Adri Satriawan Surya (2012:16) menjelaskan bahwa laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas suatu entitas. Unsur yang berkaitan langsung dengan pengukuran posisi keuangan dalam laporan keuangan dalam laporan posisi keuangan adalah asset, liabilitas dan ekuitas, sedangkan unsur yang berkaitan dengan pengukuran kinerja dalam laporan laba rugi adalah penghasilan dan beban. Laporan arus kas menggambarkan baik elemen laporan laba rugi dan beberapa perubahan dalam elemen laporan, posisi keuangan.

Menurut Walter T. Harrion Jr. (2011:2) bahwa laporan keuangan (financial statements) adalah dokumen bisnis yang digunakan perusahaan

untuk melaporkan hasil aktivitasnya kepada berbagai kelompok pemakai, yang dapat meliputi manajer, investor, kreditor, dan agen regulator.

Menurut Munawir (2007:2) bahwa laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang bersangkutan dengan data atau aktivitas perusahaan.

Menurut Drs. Dwi Prastowo (2011:3) menyatakan bahwa laporan keuangan adalah obyek dari analisis terhadap laporan keuangan.

Menurut Irham Fahmi (2011:2) menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambar kinerja keuangan perusahaan tersebut.

Menurut Thomas Sumarsan (2010:35) menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan hasil akhir dari siklus akuntansi yang memberikan gambar keuangan tentang suatu perusahaan yang secara periodik disusun oleh manajemen perusahaan. Laporan keuangan memiliki sifat historis yaitu memuat angka-angka tentang kinerja dan kondisi keuangan perusahaan pada masa yang telah lalu (historis). Laporan keuangan perusahaan sangat penting artinya bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan yang bersangkutan meskipun mereka mempunyai kepentingan yang berbeda.

Menurut Werner (2013:4) menyatakan bahwa gambaran ringkas dari aliran operasional perusahaan. Setiap transaksi yang ada akan memberikan dasar dan berkontribusi terhadap gambar secara keseluruhan. Laporan keuangan merupakan bisnis. Di dalam laporan keuangan berisi informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan kepada pihak pengguna. Dengan memahami laporan keuangan suatu perusahaan, maka berbagai pihak yang berkepentingan dapat melihat kondisi kesehatan keuangan suatu perusahaan.

2.1.3. Tinjauan Tentang Piutang

2.1.3.1. Pengertian Piutang

Salah satu sumber pemasukan dana bagi perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan kegiatan akhir dalam pengelolaan atas barang dagangan

bagi perusahaan dagang atau barang jadi perusahaan industri. Penjualan pada umumnya dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

Pada penjualan tunai yaitu perusahaan akan secara langsung menerima uang sebagai hasil balas jasa atas penyerahan barang dagangan kepada pembelinya. Berbeda dengan penjualan secara kredit, dimana pembeli akan menerima barang yang diperjual belikan secara langsung, sedangkan penjualan baru menerima uang pembayaran dimasa yang akan datang. Dari penjualan inilah yang kemudian menimbulkan kebijakan piutang dagang.

Pada dasarnya perusahaan lebih menyukai penjualan secara tunai, karena perusahaan akan dapat menghemat sejumlah biaya dan dapat menghindarkan diri dari sejumlah resiko. Namun untuk meningkatkan volume penjualan ditengah persaingan yang sangat ketat, selain melakukan penjualan secara tunai, maka perusahaan juga melayani penjualan secara kredit. Namun kebijakan penjualan secara kredit tidak akan menghasilkan kas dengan segera, melainkan akan menimbulkan perkiraan dalam bentuk piutang usaha.

Piutang merupakan harta perusahaan atau koperasi yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

Menurut Raja Adri Satriawan Surya (2012:87) menyatakan bahwa pengertian Piutang dagang adalah janji pembeli untuk membayar jumlah yang terutang atas jasa dan barang yang dijual. piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa terdapat pelanggan atau pihak lainnya. Piutang dapat diklasifikasikan atas piutang dagang (trade receivables) dan piutang nondagang (non-trade receivable). Piutang dagang timbul dari operasi normal perusahaan seperti penjualan kredit jasa atau barang kepada pelanggan.

Menurut Hery,S.E.,M.Si (2012:265) menyatakan bahwa piutang adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha yang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel),

memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Menurut Efraim ferdinan Giri (2012:129) menyatakan bahwa piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, jasa (asset) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Piutang akan menimbulkan aliran kas masuk dimasa yang akan datang.

Menurut Walter T. Harrison Jr. (2011:291) menyatakan bahwa piutang adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta dengan meminjamkan uang (wesel tertagih).

Menurut Werner (2013:18) menyatakan bahwa piutang usaha merupakan tagihan yang dimiliki perusahaan terhadap pelinggannya karena telah menyediakan barang dan jasa. Apabila perusahaan melakukan penjualan secara kas, maka di laporan keuangan akan bertambah posisi kas perusahaan.

M. Munandar (2006 :77) dalam istianti Hadirah (2010) menyatakan pengertian piutang adalah sebagai berikut : “Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo.

Menurut Rusdi Akbar (2004:199) menyatakan bahwa pengertian piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu.

Menurut Warren Reeve dan Fess (2005:404) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : ”Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya”.

Martono dan Harjito (2005 : 95), “pengertian piutang dagang (account receivable) merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan / pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”

Pendapat lain menurut Soemarno (2002 : 314), menyatakan sebagai berikut “piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain sebagai akibat penjualan kredit yang diharapkan dapat diperoleh dimasa mendatang.”

Dari beberapa uraian yang telah diungkapkan diatas, dapat disimpulkan bahwa hasil penjualan kredit adalah timbulnya piutang. Piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit. Dengan adanya piutang berarti perusahaan mempunyai hak klaim atau tuntutan terhadap seseorang atau perusahaan lain yang berupa uang, barang maupun jasa. Akan tetapi untuk tujuan akuntansi, istilah piutang dipakai untuk menyatakan tuntutan atau tagihan yang harus diselesaikan melalui penerimaan. Dan dengan adanya manfaat dalam bentuk diterimanya uang tunai, barang, maupun jasa yang diharapkan dapat diperoleh dimasa yang akan datang, maka piutang dianggap passive.

Piutang usaha umumnya adalah katagori yang paling signifikan dari piutang, dan merupakan hasil dari aktivitas normal perusahaan atau entitas, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang usaha dapat diperkuat dengan janji pembayaran tertulis secara formal dan diklasifikasikan sebagai wesel tagih (notes receivable). Piutang usaha umumnya merupakan jumlah yang material di neraca bila dibandingkan dengan piutang non usaha.

Piutang non usaha timbul dari transaksi selain penjualan barang dan jasa. Kepada pihak luar, misalnya piutang kepada karyawan, piutang penjualan saham, piutang klaim asuransi, piutang pengembalian pajak, piutang deviden dan bunga. Piutang non usaha biasanya di sajikan di neraca secara terpisah. Jika piutang non usaha tersebut diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan di bawah judul Investasi.

Penyajian piutang di neraca menurut Mulyadi (2002 : 88)

- a. Piutang usaha harus disajikan di neraca sebesar jumlah yang diperkirakan dapat ditagih dari debitur pada tanggal neraca. Piutang usaha disajikan di neraca dalam jumlah bruto di kurangi dengan taksiran kerugian tidak tertagihnya piutang.
- b. Jika perusahaan tidak membentuk cadangan kerugian piutang usaha, harus dicantumkan pengungkapannya di neraca bahwa saldo piutang usaha tersebut adalah jumlah bersih. (netto).
- c. Jika piutang usaha bersaldo material pada tanggal neraca, harus disajikan rinciannya di neraca.
- d. Piutang usaha yang bersaldo kredit (terdapat di dalam kartu piutang) pada tanggal neraca harus disajikan dalam kelompok utang lancar.
- e. Jika jumlah material, piutang non usaha harus disajikan terpisah dari piutang usaha.

2.1.3.2. Akuntansi Piutang Usaha

Transaksi yang memengaruhi piutang usaha merupakan bagian dari siklus pendapatan. Siklus pendapatan tersebut adalah transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari debitur, dan transaksi penghapusan piutang. Transaksi-transaksi tersebut dicatat ke dalam jurnal sebagai berikut :

- a) Transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan.

Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Piutang usaha	xxx
Penjualan / Pendapatan jasa	xxx

- b) Transaksi retur penjualan. Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Retur penjualan dan pengurangan harga	xxx
Piutang usaha	xxx

- c) Transaksi penerimaan kas dari debitur. Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Kas	xxx
Piutang Usaha	xxx

d) Transaksi penghapusan piutang. Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah

Cadangan kerugian piutang	xxx
Piutang Usaha	xxx

2.1.3.3. Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Hery mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, piutang wesel, piutang lain-lain, dan piutang lain-lain sebagai berikut:

a. Piutang Usaha

Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar.

b. Piutang Wesel

Piutang Wesel adalah tagihan perusahaan kepada pembuatan wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang dan jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam jatuh tempo yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (promissory note). Perhatikan baik-baik bahwa piutang wesel menghapuskan debitur untuk membayar bunga.

c. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada investor sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi.

2.1.3.4. Penilaian Piutang Usaha

Secara teori, semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas dimasa mendatang. Oleh karena itu piutang usaha oleh berjangka pendek, biasanya ditagih dalam 30 hingga 90 hari, bunganya akan relatif lebih kecil dari jumlah piutangnya. Sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti bahwa piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.

2.1.3.5. Pengakuan Piutang Usaha

Pengakuan piutang berkaitan dengan pencatatan transaksi yang menimbulkan piutang. Jumlah piutang yang dicatat adalah sebesar harga tukaran (*price exchange*) antara dua pihak terkait. Harga pertukaran adalah jumlah tuntutan kepada debitur (pelanggan dan peminjam). Faktur penjualan merupakan sumber informasi harga pertukaran. Akun piutang usaha pertama kali akan timbul oleh karena penjualan barang dagangan secara kredit, yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi rektur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan (baik tanpa ataupun disertai dengan pemberian potongan penjualan).

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagangan secara kredit sebagai berikut:

Piutang usaha	xxx
Penjualan	xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan yang telah dijualnya secara kredit atau pada saat memberikan penyesuaian / pengurangan harga jual kepada pelanggannya, yaitu sebagai berikut:

Rektur penjualan dan penyesuaian harga jual	xxx
Piutang usaha	xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai (selama periode potongan) adalah sebagai berikut:

Kas	xxx
Potongan penjualan	xxx
Piutang usaha	xxx

Sedangkan untuk perusahaan jasa, akun piutang usaha akan timbul apabila perusahaan belum menerima pembayaran atas jasa yang secara substansial telah selesai diberikan pelanggan. Dalam hal ini, ayat jurnal yang perlu dibuat oleh pemberi jasa dalam pembukuannya adalah sebagai berikut:

Piutang usaha	xxx
Pendapatan jasa	xxx

2.1.3.6. Akuntansi untuk Kebijakan Piutang Dagang

Sebagai dasar monitoring catatan piutang dari debitur, piutang dapat dikelompokkan sebagai berikut :

a. Piutang Lancar.

Piutang lancar merupakan kewajiban-kewajiban yang dapat dipenuhi oleh debitur dan tidak pernah terjadi penunggakan selama kurang dari satu bulan.

b. Piutang Tidak Lancar.

Piutang tidak lancar merupakan kewajiban-kewajiban yang selama tiga bulan berturut-turut tidak dapat dipenuhi oleh debitur, ini berarti piutang tersebut digolongkan piutang tidak lancar.

c. Piutang Macet.

Piutang macet merupakan piutang tidak lancar yang berkembang terus dan setelah jatuh tempo ditambah dengan masa kesempatan mengusahakan perbaikan selama tiga bulan setelah jatuh tempo tersebut. Piutang yang tidak dapat dilunasi juga piutang tersebut tergolong dalam kategori diragukan atau macet.

d. Piutang yang Harus Dihapuskan.

Di dalam transaksi piutang, beberapa piutang akan tidak tertagih, didalam mencatat atau tidak mengakui kerugian dari piutang yang tidak dapat tertagih.

2.1.3.7. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa factor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Gitosudarmo (2002:82) sebagai berikut:

1. Volume Penjualan

Makin besar volume penjualan kredit dilakukan, makin besar pula investasi yang ditanamkan dalam piutang. dengan makin besarnya volume penjualan kredit tiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar risikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga ada peluang perusahaan meningkatkan laba.

2. Syarat Pembayaran Bagi Penjualan Kredit

Syarat penjualan bagi kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Bila perusahaan menetapkan syarat kredit yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keamanan kredit dibandingkan pertimbangan rentabilitasnya. Syarat yang ketat ini misalnya bebas bunga jika pengambilannya terlambat. Dengan demikian maka investasi perusahaan dalam piutang dagang cenderung lebih kecil. Hal sebaliknya akan terjadi

bila syarat penjualan bersifat lunak / longgar. Sebagai contoh, syarat penjualan 2/10 : net 30, yang dapat diartikan pembayaran dapat dilakukan dalam jangka waktu 10 hari sesudah penyerahan barang dan mendapatkan potongan tunai sebesar 2 persen dari bunga penjualan, dan pembayaran oleh pelanggan berarti makin besar syarat pembayaran, makin lama modal terkait dalam piutang.

3. Ketentuan Mengenai Batas Volume Penjualan Secara Kredit

Dalam upaya penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan siapa yang berhak diberi kredit dan batasan kredit pelanggan. Makin tinggi batasan yang ditetapkan untuk masing-masing pelanggan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang dan sebaliknya. Semakin selektif pelanggan yang diberikan kredit, maka akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

4. Kebiasaan Membayar para Pelanggan Kredit

Ada sebagai langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan cash discount, dan ada sebagai lagi yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam cash discount atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Bila sebagian besar para pelanggan membayar selama discount periode, maka dana tertanam dalam piutang akan lebih cepat cair dan akan memperkecil investasi dalam piutang.

5. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Ada dua cara kebijakan dalam pengumpulan piutang, yaitu secara aktif dan secara pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dalam membiayai aktivitas pengumpulan piutangnya dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaan piutang secara pasif. Perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara aktif juga mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara pasif.

2.1.3.8. Rasio Kerugian Piutang

Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Menurut S.Munawir berpendapat bahwa : Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu bear (*overstated*).

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

a. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (Piutang)

Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

b. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang

Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

c. Resiko keterlambatan pelunasan piutang

Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.

d. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam

piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

2.1.3.9. Perputaran Piutang

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Piutang yang terdapat dalam perusahaan akan selalu dalam keadaan berputar. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. Definisi perputaran piutang dikemukakan oleh beberapa ahli berikut ini :

Menurut S.Munawir (2002:75) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:90) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang (*receivable turn over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*)

Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang.

2.1.3.10 . Tingkat perputaran piutang

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan, begitu seterusnya.

Periode perputaran piutang dipengaruhi oleh syarat pembayarannya. Semakin lunak syarat pembayarannya, maka semakin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti tingkat perputarannya semakin rendah. Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang, maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu, cepatnya piutang dilunasi piutang, maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan dapat digunakan kembali serta resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Tingkat perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata - rata piutang}} \times 1 \text{ kali}$$

Dengan menggunakan perputaran piutang dapat pula dihitung waktu rata-rata pengumpulan piutang tersebut, yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang tersebut atau antara piutang rata-rata kali jumlah hari dalam setahun dengan total penjualan kredit, hasilnya akan menunjukkan beberapa hari piutang. Rata-rata yang dapat ditagih umumnya antara satu sampai dua bulan.

Ratio rata-rata pengembalian piutang digunakan untuk menilai efisiensi pengumpulan piutang. Untuk menilai efisiensi piutang, maka perlu perbandingan dengan syarat pembayarannya. Rata-rata piutang diperoleh dengan cara sebagai berikut :

$$\text{rata - rata piutang} = \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

Dari rumus perhitungan perputaran diatas selanjutnya dapat diketahui dari rata-rata pengumpulan piutang, dengan cara sebagai berikut :

$$\text{rata - rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{tingkat perputaran piutang}}$$

Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang mempunyai dampak langsung terhadap modal perusahaan yang tertanam dalam piutang.

2.1.4. Tinjauan Tentang Pengendalian

2.1.4.1. Pengendalian

Pengertian pengendalian menurut Thomas Sumarsan (2010:3) adalah sebagai berikut ” istilah controlling sering diterjemakan dengan kata pengendalian dan pengawasan. Pengendalian didefinikan sebagai hubungan antara prosedur dan sistem yang berkaitan dengan pencapaian tujuan perusahaan.

Menurut Hery (2014:4) pengendalian manajemen adalah proses di mana manajer mempengaruhi anggota lainnya dalam organisasi untuk menjalankan strategi organisasi. Pengendalian manajemen melibatkan sebagai aktivitas, yaitu merencanakan apa yang organisasi seharusnya lakukan, mengkoordinasikan sebagai aktivitas organisasi, mengkomunikasikan informasi, mengevaluasi informasi, memutuskan tindakan apa yang seharusnya diambil, dan mempengaruhi orang-orang yang ada dalam organisasi untuk mengubah perilaku mereka.

Menurut Anastasia (2011:82) pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harga kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

Pengertian pengendalian menurut Robert N Anthony dan Vijay Govindarajam (2005 : 3) adalah sebagai berikut “perangkat-perangkat untuk memastikan bahwa tujuan strategis organisasi dapat tercapai.”

Azhar Susanto (2004 : 98), mendefinisikan pengendalian sebagai berikut: “pengendalian meliputi semua metode, kebijakan dan prosedur organisasi yang menjamin keamanan kekayaan harta perusahaan, akurasi dan kelayakan data manajemen serta standart operasi manajemen lainnya.”

Berdasarkan definisi diatas, menjelaskan bahwa pengendalian merupakan perangkat untuk menjamin kekayaan dan menjaga manajemen perusahaan agar selalu stabil dan terkendali.

Pengendalian merupakan salah satu bagian dari manajemen. Pengendalian dilakukan dengan tujuan supaya apa yang telah direncanakan dapat

dilaksanakan dengan baik sehingga dapat mencapai target maupun tujuan yang ingin dicapai. Pengendalian memang merupakan salah satu tugas dari manager. Satu hal yang harus dipahami, bahwa pengendalian dan pengawasan adalah berbeda karena pengawasan merupakan bagian dari pengendalian. Bila pengendalian dilakukan dengan disertai pelurusan (tindakan korektif), kalau pengawasan adalah pemeriksaan di lapangan yang dilakukan pada periode tertentu secara berulang kali.

Pengendalian harus dikembangkan sehingga dapat diambil keputusan yang sesuai dengan rencana. Dalam perusahaan atau organisasi kecil, manager atau pemilik dapat mengamati dan mengendalikan sendiri semua operasinya. Baginya adalah mudah untuk mengamati usaha produksi dari setiap pegawai dan juga tingkat persediaan bahan baku dan barang dalam proses.

Pengendalian dan laporan akuntansi mengenai operasi merupakan bagian dari suatu rencana yang terpadu dengan baik untuk memelihara efisiensi dan menetapkan penyimpangan atau trends yang tidak memuaskan. Penggunaan struktur akuntansi memungkinkan diadakannya pengendalian biaya dan perbandingan biaya-biaya tersebut dengan rencana tindakan yang ditetapkan sebelumnya. Melalui pengukuran prestasi kerja (performance) dengan penggunaan catatan dan laporan-laporan akuntansi dan statistic, manajemen dapat memberikan petunjuk yang sesuai dan mengarahkan kegiatan perusahaan.

2.1.4.2. Fungsi Pengendalian

James D. Willson dan John B. Cambbell yang diterjemahkan oleh Tjitjin F. Tjedera (2002 :12) mendefinisikan pengendalian manajemen sebagai berikut : “pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan sehingga tujuan dan rencana perusahaan dapat dicapai. Pengendalian manajemen mencoba agar pelaksanaan sesuai dan cocok dengan rencana atau standart.”

Dalam pendekatan masalah-masalah yang berkaitan dengan fungsi pengendalian, suatu pandangan yang luas biasanya akan membantu. Hasil akhir dari fungsi pengendalian tidak hanya berupa suatu laporan atas prestasi-prestasi kerja. Melainkan harus mencakup pertimbangan-pertimbangan berikut

ini, seperti yang disebutkan oleh James D. Wilson dan John B. Campbell yang diterjemahkan oleh Tjitjin F. Tjendera (2002 : 14) :

1. Bantuan dalam penetapan norma-norma untuk pengendalian.
2. Evaluasi terhadap norma standart, termasuk analisa yang berhubungan dengan itu.
3. Pelaporan tentang prestasi pelaksanaan jangka pendek yang sesungguhnya dibandingkan dengan prestasi kerja yang telah distandartkan.
4. Pengembangan trends dan hubungan-hubungan untuk membantu para pemimpin operasional.
5. Memastikan bahwa melalui tinjauan yang berkesinambungan, sistem dan prosedur dapat menyediakan data yang diperlukan dan yang paling berguna, atau basis yang paling praktis dan ekonomis.

Seorang manajer tidak dapat mengendalikan apa yang sudah berlalu. Dan dapat mempelajari tindakan di masa lalu untuk menetapkan tempat dan sebab terjadinya penyimpangan. Tetapi sama halnya dengan perencanaan, di sini jenis pengendalian yang terbaik adalah yang melihat ke depan, dengan memberikan pemikiran yang terus-menerus terhadap langkah-langkah yang mungkin perlu diambil sebelum dimulai tindakan operasi untuk menjamin adanya pelaksanaan yang sesuai dengan norma atau diinginkan. Hal ini dapat dinamakan sebagai *preventive control* atau pengendalian preventif.

2.1.4.3. Tinjauan Tentang Pengendalian Piutang

Piutang merupakan unsur yang penting dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan pelanggan. Tentunya yang dimaksudkan dengan piutang bukan hanya piutang para pelanggan, tetapi juga meliputi piutang kepada para pegawai, wesel piutang perusahaan afiliasi, dan lain-lain. Namun piutang para pelanggan merupakan yang terpenting dalam jumlah totalnya.

Terutama fungsi perencanaan akan turut mempertimbangkan jumlah yang akan tertanam dalam piutang, dan mengukur jumlah tersebut dengan

membandingkannya terhadap modal yang tersedia serta hubungannya dengan penjualan.

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian tersebut erat berhubungan dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak dan pengendalian persediaan di lain pihak. Piutang merupakan mata rantai di antara keduanya.

James D. Willson dan Jonh B. Campbell yang diterjemahkan oleh Tjintjin F. Tjedera (2002 : 418), Ditinjau dari cara pendekatan manajemen *preventif*, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang tersebut diantaranya :

1. Pemberian kredit barang. Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar, karena adanya piutang sangsi yang berlebihan.
2. Penagihan (*collections*). Apabila yang diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha *untuk* memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak. Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik atau dilakukan secara wajar, ini tidak menjamin adanya pengendalian piutang. Yaitu tidak menjamin ataupun dengan memastikan, bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur masuk kedalam rekening perusahaan. Harus diberlakukan sesuatu sistem pengendalian intern yang memadai. Meskipun pembahasan di sini terutama menyangkut piutang dagang, tetapi prinsip umum berlaku bagi semua jenis piutang.

2.1.4.4. Umur Piutang

Salah satu alat pengujian mengenai efisiensi departemen kredit adalah waktu rata-rata dari saldo piutang. Informasi ini dapat dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

Tentunya harus diamati trends angkat tersebut, tetapi yang benar-benar penting adalah membandingkan waktu yang rata-rata tersebut dengan masa kredit yang ditetapkan oleh manajer. Walaupun syarat kredit 30 hari, tetapi masa kredit rata-rata bisa saja menjadi 40 sampai 60 hari. Pengaruh pada biaya menyelenggarakan investasi piutang merupakan suatu hal yang baru dipertimbangkan oleh setiap controller, apabila piutang merupakan suatu unsur yang penting dalam neraca.

2.1.5. Tinjauan Tentang Rentabilitas

2.1.5.1. Rentabilitas

Rentabilitas adalah ukuran kinerja perusahaan dalam memperoleh laba, sekaligus dapat digunakan untuk mengukur kinerja efisiensi biaya operasional perusahaan. Seperti biaya tenaga kerja, biaya penggunaan fasilitas perusahaan dan lain-lain.

Rentabilitas dalam artian yang lebih sempit didefinisikan seperti Profit Margin (PM), yaitu rasio yang membandingkan laba bersih dengan seluruh omzet penghasilan perusahaan. Makin besar profit margin, maka efisiensi biaya operasional perusahaan atau sebaliknya. Pengukuran yang lain adalah dengan Return On Investment (ROI) adalah merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam mengelola asset yang dikuasainya untuk menghasilkan pendapatan dari kegiatan usahanya yang pokok. Rasio ini juga menggambarkan tingkat efektifitas kapasitas fasilitas perusahaan yang dimiliki.

Pengertian rentabilitas menurut Sofyan Syafri Harahap (2008:304) yaitu “Rasio Rentabilitas atau disebut juga Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya. Rasio yang menggambarkan

kemampuan perusahaan menghasilkan laba dan disebut juga *Operasting Ratio*".

Kasmir (2012:114) bahwa profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan keuangan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu.

Werner (2013:62) bahwa profitabilitas adalah rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasikan keuangan. Rasio laba umumnya diambil dari laporan keuangan laba rugi.

Irham (2011:116) bahwa profitabilitas adalah bermanfaat untuk menunjukkan keberhasilan perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan. Rasio ini mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuangan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.

Menurut Harahap (2002 : 304). "rasio rentabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya."

Sutrisno (2003:253), "profitabilitas atau rentabilitas adalah rasio keuntungan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan, semakin besar tingkat keuntungan menunjukkan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan".

Rentabilitas menurut Riyanto (2001:35) adalah "suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu".

Sartono (2001:122) rentabilitas adalah suatu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba atau keuangan dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun pasar modal.

Smith dan skousen (2000:103), "analisis rentabilitas memberikan nilai bukti pendukung mengenai kemampuan perusahaan dan alasan keberadaan

sebagai besar perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, maka rasio rentabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling signifikan”.

Sedangkan menurut pendapat Munawir (2002:86) rentabilitas merupakan rasio yang dipergunakan untuk mengukur *profit* yang diperoleh dari modal-modal yang dipergunakan untuk operasi tersebut.

Berdasarkan dari beberapa pendapatan di atas maka dapat disimpulkan bahwa rentabilitas suatu perusahaan merupakan kemampuan modal perusahaan yang bersangkutan untuk mendapatkan keuntungan.

Cara untuk menilai rentabilitas, suatu perusahaan beraneka ragam dan semua tergantung pada laba dan aktiva / modal yang dibandingkan. Ada dua cara penilaian rentabilitas, yaitu rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri.

2.1.5.2. Jenis-Jenis Rentabilitas

Rasio rentabilitas merupakan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

1. Rentabilitas Ekonomi (*Return of Investment*)

Merupakan kemampuan menghasilkan laba dari keseluruhan modal, baik modal asing maupun modal sendiri yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut dalam presentase.

Menurut Martono (2005 : 61), rentabilitas ekonomi adalah “kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba usaha dengan aktiva yang digunakan untuk memperoleh laba tersebut. Laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis hanyalah laba yang berasal dari operasi perusahaan atau disebut dengan laba usaha. Rentabilitas ekonomi ini dihitung dengan membagi laba usaha (EBIT) dengan total aktiva dan dinyatakan dengan presentase. Rentabilitas ekonomi dimaksudkan jika kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba.”

Bagi perusahaan pada umumnya, masalah rentabilitas lebih penting dibanding laba. Karena laba yang besar belum merupakan ukuran, bahwa perusahaan telah dapat bekerja secara efisien. Efisien dapat diketahui

dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan / modal yang menghasilkan laba tersebut.

$$\text{rentabilitas ekonomi} = \frac{\text{laba usaha}}{\text{total aktiva}} \times 100\%$$

2. Rentabilitas Modal Sendiri (*Return of Equity*)

Merupakan kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan.

Rentabilitas modal sendiri sering disebut juga rentabilitas usaha, adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri. Di satu pihak lain, dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan.

Menurut Riyanto (2001 : 44), rentabilitas modal sendiri atau sering dinamakan rentabilitas usaha adalah “perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di lain pihak.”

Dengan demikian rentabilitas modal sendiri akan menggambarkan kemampuan perusahaan modal sendiri yang ada didalamnya untuk menghasilkan keuntungan yang tersedia bagi pemilik modal. Laba yang diukur adalah laba yang dikurangi modal asing dan pajak perseroan, yang disebut dengan *earning after tax*, sedangkan modal yang dipergunakan sebagai pengukur adalah modal sendiri yang bekerja dalam perusahaan.

$$\text{rentabilitas} = \frac{\text{laba bersih setelah pajak}}{\text{modal sendiri}} \times 100\%$$

2.1.5.3. Rasio Rentabilitas

Rasio rentabilitas sering juga disebut sebagai rasio rentabilitas. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba melalui kegiatan perusahaan.

Menurut Harahap (2002:304) “ rasio rentabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan

sumber yang ada seperti penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.

1. Margin laba bersih

Margin laba bersih merupakan rasio membandingkan tingkat keuntungan (laba), dengan yang diterima dari kegiatan operasionalnya. Semakin tinggi margin laba bersih, semakin baik bagi perusahaan. Dengan ukuran ini dapat diketahui keberhasilan suatu perusahaan. Dalam kaitannya dengan pendapatan atau keuntungan penjualan.

$$\text{Margin laba bersih} = \frac{\text{laba bersih setelah pajak}}{\text{penjualan}}$$

2. Hasil Pengembalian Investasi (*Return On Investment / ROI*)

Hasil pengembalian investasi atau lebih dikenal dengan nama *Return On Investment* (*ROI*) atau *return total assets* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. *ROI* juga merupakan suatu ukuran tentang efektifitas manajemen dalam mengelola investasinya.

Di samping itu, hasil pengembalian investasi menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Semakin kecil rasio ini semakin kurang baik, demikian pula sebaliknya. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur efektifitas dari keseluruhan operasi perusahaan.

$$\text{ROI} = \frac{\text{laba sesudah bunga dan pajak}}{\text{total aktiva}} \times 100\%$$

3. Hasil Pengembalian Aktiva (*Return On Asset*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Rasio ini menunjukkan tingkat efesiensi pengelolaan asset yang dilakukan oleh yang bersangkutan.

$$\text{ROA} = \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{total aktiva}} \times 100\%$$

Semakin besar ROA, maka semakin besar tingkat keuntungan dan semakin baik posisi perusahaan dari segi penggunaan asset.

4. Hasil Pengembalian Ekuitas (*Return On Equity / ROE*)

Hasil pengmbalian ekuitas atau *Return On Equity* atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efesiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini semakin baik. Artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat, demikian pula sebaliknya.

$$ROE = \frac{\text{laba sesudah bunga dan pajak}}{\text{ekuitas}} \times 100\%$$

Secara umum yang dipakai dalam pengukuran dari rasio rentabilitas adalah ROI dan ROE. Tetapi disini yang akan dipakai untuk menentukan tingkat rentabilitas adalah ROE yang merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan, semakin tinggi rasio ini semakin baik keadaan suatu perusahaan.

2.2. Penelitian terdahulu

No	Nama Pengarang dan Tahun	Judul	Variabel	Hasil
1	Novi Rachmawati (2013)	Analisis Pengendalian Piutang Guna Meningkatkan Rentabilitas Pada PT. FEDERAL INTERNASIONAL FINANCE	Rasio Rentabilitas dan Piutang	Pada tahun 2009 tingkat perputaran piutang mengalami penurunan sebesar 0,11 dari tahun 2008 sebesar 1,67 kali menjadi 1,56 kali di tahun 2009 pada kondisi ini masih dianggap stabil dimana

		LUMAJANG		<p>hal ini belum memberikan pengaruh yang signifikan pada kondisi keuangan perusahaan. Pada tahun 2010 perusahaan mengalami peningkatan yang cukup besar dari tahun sebelumnya sebesar 0,15, kemudian pada tahun 2011 kembali mengalami penurunan yang lebih besar dari tahun sebelumnya yakni sebesar 0,19 kali. Tingkat pengambilan investasi perusahaan dari tahun 2008 hingga 2010 mengalami peningkatan secara teratur, akan tetapi tingkat rentabilitas tahun 2011 mengalami penurunan yang cukup besar yakni sebesar 3,5% dibanding tahun-tahun sebelumnya, selain itu penurunan tingkat perputaran piutang juga mengakibatkan</p>
--	--	----------	--	---



				menurunnya pula tingkat pendapatan/ keuangan perusahaan sehingga tingkat pengembalian investasi dan tingkat pengembalian modal perusahaan juga mengalami penurunan.
2	Fachruz Rizal (2012)	Analisis Pengendalian Perputaran Piutang terhadap CV. ALAMANDA LUMAJANG	Rasio Rentabilitas	Akibat dari penurunan tingkat perputaran piutang menyebabkan menurunnya pula tingkat rentabilitas perusahaan. Hal ini terbukti dari penurunan perputaran piutang yang terjadi pada tahun 2010 yang sebesar 2.84 kali di ikuti penurunan pada tingkat rentabilitas pada tahun 2010 yang sebesar 2.03 % dari 7.4 % pada tahun 2009 menjadi 5.37 % pada tahun 2010. Dengan demikian disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang adalah

				merupakan salah satu dampak yang menyebabkan perubahan pada tingkat rentabilitas perusahaan, baik itu penurunan maupun peningkatan rentabilitas.
3	Rizki Wulandari (2010)	Hubungan perputaran piutang dan tingkat likuiditas terhadap rentabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Perputaran piutang dan rasio rentabilitas	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran praktek-praktek manajemen piutang, mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang, dan menganalisis efektifitas manajemen piutang terhadap tingkat likuiditas dan rentabilitas. Hasil penelitian menyatakan bahwa pengelolaan piutang di Bursa Efek Indonesia (BEI) kurang baik, karena hasil yang diperoleh dari setiap analisis hasilnya berada dibawah standart umum yang ditetapkan.
4	Ratna Tri Wahyuni (2007)	Efektifitas manajemen piutang sebagai upaya	Piutang sebagai upaya meningkatk	Variable yang digunakan adalah perputaran piutang, rentabilitas, dan

		meningkatkan rentabilitas perusahaan pada PT. Pesona Remaja Malang	an rentabilitas	likuiditas. Dan hasil akhirnya penelitian menyebutkan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap rentabilitas dan likuiditas.
5	Dian Hartati (2009)	Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. SFI Medan	Pengendalian piutang usaha	Bahwa penelitian ini menggunakan uji kualitatif terhadap kuisisioner pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil pengujian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO, unsur penentuan resiko dan unsur aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, unsur informasi dan komunikasi, serta unsur pengawasan atau pemantauan telah efektif.
6	Weldan Risdiyanto dwi Fansa (2012)	Analisis Pengendalian piutang guna menjaga	Pengendalian piutang dan meningkatk	Dari hasil perhitungan rentabilitas sebelumnya melanjutkan terjadinya peningkatan dari tahun

		<p>likuiditas dan meningkatkan rentabilitas pada PT. Otosummit Finance Lumajang</p>	<p>an rentabilitas</p>	<p>2009 yaitu 9,1 % naik sebesar 0,6 % menjadi 9,7 % pada tahun 2010, tetapi pada tahun 2011 mengalami penurunan sebesar 1,6 % sehingga menjadi 8,1% sementara itu pada tahun 2012 mengalami peningkatan kembali sebesar 0,1% menjadi 8,2%, dari hasil perhitungan tersebut bisa diartikan perusahaan mengalami peningkatan kinerja keuangan pada tahun 2009 ke 2010 tetapi tahun 2011 dan 2012 perusahaan mengalami penurunan kinerja keuangan dari uraian tersebut bisa disimpulkan bahwa perusahaan mengalami penurunan dalam mendapatkan laba. Oleh karena itu manajer koperasi diharuskan lebih meningkat kinerja keuangan koperasi agar</p>
--	--	---	------------------------	---

				pada periode yang akan datang tidak terjadi kembali penurunan tingkat rentabilitas.
7	Widhi Hardyanto (2010)	Analisis Pengaruh perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomi perusahaan (studi kasus pada perusahaan daerah Semeru Lumajang)	Perputaran piutang dan rentabilitas	Rentabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba, sehingga analisis rentabilitas ekonomis pada tahun 2007 sampai dengan tahun 2009 pada perusahaan daerah semeru lumajang menunjukkan bahwa tiap tahunnya mengalami peningkatan namun berdasarkan standart perusahaan yang ditetapkan, perusahaan tidak mencapai atau berada dibawah dari nilai standart perusahaan, sehingga kondisi ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencapai laba atau memperoleh laba ditinjau dan rentabilitas kurang baik.

2.3. Kerangka pemikiran

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data-data yang diperoleh dari “ PUSAT KOPERASI PEGAWAI REPUBLIK INDONESIA (PKP – RI) LUMAJANG”, berupa laporan keuangan perusahaan yang berupa laporan laba rugi dan laporan neraca. Kemudian data-data tersebut dianalisis dengan menggunakan analisis perputaran piutang dan analisis rasio rentabilitas yang diinterpretasikan hasil pengolahan data tersebut untuk mengukur tingkat piutang dan rentabilitas suatu perusahaan. Untuk menjelaskan kerangka pemikiran, penelitian menyajikan dalam bentuk gambar kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

