

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kebijakan Akuntansi

Peranan akuntansi dalam bisnis yang paling sederhana adalah dapat memberikan informasi yang digunakan oleh *Stakeholder* maupun *shareholder* dalam menjalankan operasi perusahaan maupun dalam pengambilan keputusan. Dalam berbagai buku menyebutkan pengertian akuntansi baik secara umum maupun spesifik. Menurut Purwaji, dkk. (2016:2) menjelaskan akuntansi adalah suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mengukur, mencatat, dan mengomunikasikan kejadian ekonomi dari suatu organisasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*Stakeholders*).

Menurut Warren, dkk. (2015:3) menjelaskan akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Sistem informasi mengumpulkan dan memproses data-data yang berkaitan dan kemudian menyebarkan informasi keuangan kepada pihak yang tertarik.

Menurut Hanafi dan Halim (2016:27) akuntansi biasa didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan pengkomunikasian informasi ekonomi yang dapat dipakai untuk penilaian (*judgement*) dan pengambilan keputusan oleh pemakai informasi tersebut. Dengan demikian akuntansi dapat dipahami sebagai penghubung antara kegiatan ekonomi suatu perusahaan dengan pembuat keputusan. Kebijakan akuntansi didalam

perusahaan sangat berguna untuk diterapkan dalam penyajian laporan keuangan.

Pengertian kebijakan akuntansi menurut Samryn (2014:18) merupakan pilihan prosedur dan metode akuntansi yang diterapkan oleh sebuah organisasi dengan merujuk pada konsep dasar, asumsi, prinsip dan standar akuntansi yang diterima umum. Berikut ini contoh kebijakan akuntansi yang diterapkan dalam penyajian laporan keuangan menurut Samryn (2014:18-19) ialah:

1. Kas dan setara kas meliputi kas ditangan dan saldo rekening koran dibank. Saldo kas dalam mata uang asing pada tanggal neraca dikonversi ke dalam mata uang rupiah dengan menggunakan kurs tengah bank indonesia yang berlaku pada tanggal neraca.
2. Piutang disajikan sebesar nilai bersihnya setelah dikurangi dengan penyisihan untuk piutang tak tertagih.
3. Persediaan barang dagangan dicatat dengan metode fisik dan dinilai dengan masuk pertama keluar pertama.
4. Aktiva tetap disajikan sebesar nilai bukunya; yaitu harga perolehan dikurangi dengan akumulasi penyusutan. Biaya pemeliharaan yang menambah umur aktiva tetap dikapitalisasi dan menambah harga perolehan aktiva tetap yang bersangkutan.
5. Pendapatan diakui berdasarkan stelsel akrual. Pendapatan diakui pada saat penyerahan hak atas barang dan/atau jasa kepada pelanggan.

2.2. Pengertian Piutang

Penerapan sistem penjualan diperusahaan untuk dapat meningkatkan volume penjualan dilakukan dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi dapat dikatakan sebagai piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan yang melakukan penagihan pada langganannya, dimana hal itu ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi.

Menurut Samryn (2015:59) mendefinisikan piutang sebagai tagihan kepada pihak ketiga yang terjadi karena penjualan produk atau jasa utamanya secara kredit. Piutang meliputi semua tagihan perusahaan yang akan diterima dalam bentuk kas dimasa yang akan datang.

Menurut Subramanyam (2017:250) piutang (*receivables*) merupakan jumlah yang harus dibayarkan perusahaan yang timbul akibat penjualan produk atau jasa, atau dari uang muka (Peminjaman uang) kepada perusahaan lain.

Menurut Henry (2014:29) piutang biasa didefinisikan sebagai jumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Menurut Warren, dkk. (2017:440) menjelaskan piutang (*receivables*) merupakan penjualan yang dihasilkan secara kredit dan diklasifikasikan sebagai

piutang usaha (*account receivable*) atau wesel tagih (*notes receivable*). Istilah piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain.

Sementara itu piutang mempunyai sebuah kebijakan terhadap pemberian piutang. Kebijakan pemberian piutang menurut Nafarin (2009:295-296) antara lain sebagai berikut:

1. Mengenai batas maksimal (plafon) piutang yang diberikan untuk berbagai tingkatan debitur. Tingkat debitur digolongkan berdasarkan risiko tidak memenuhi kewajibannya sesuai janji. Misalnya, debitur yang tingkat resikonya 20% tidak diberikan piutang, debitur yang tingkat resikonya 15% diberikan piutang maksimal Rp 1.000.000, debitur dengan tingkat resiko 10% diberikan piutang maksimal Rp 2.000.000, debitur dengan tingkat resiko 5% diberikan piutang maksimal Rp 5.000.000 juta, dan seterusnya.
2. Penentuan jangka waktu kredit, yaitu berapa lama debitur harus melunasi utangnya. Contoh: 2/10 net 30, artinya pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang maka debitur mendapatkan potongan harga 2% dari harga jual dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari sesudah penyerahan barang.

Piutang usaha dapat dijelaskan secara signifikan menurut Samryn (2015:77) antara lain:

1. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan dan yang disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih.
2. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai aktiva lancar. Piutang yang jatuh tempo lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang.
3. Penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha.

2.3. Klasifikasi Piutang

Sebagian besar piutang terjadi karena adanya penyerahan barang atau jasa kepada klien/pelanggan secara kredit. Menurut Henry (2014:29-30) piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi 3 kelompok antara lain:

1. Piutang usaha (*Accounts Receivable*)

Piutang Usaha yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal disebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aset.

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang.

3. Piutang lain-lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Menurut Rudianto (2012:210-211) piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok antara lain:

1. Piutang usaha, meliputi piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan ini normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan kedalam kelompok aset lancar.

Sebagai contoh, PT Komputer kita, yaitu distributor computer yang berlokasi dari Jakarta, menjual produknya senilai Rp 175.000.000 kepada toko Duta Niaga, Bandung. Pihak pembeli baru membayar sebesar Rp 50.000.000 pada saat terjadinya transaksi tersebut dan sisanya akan dilunasi pada bulan berikutnya. Atas transaksi ini jurnal yang diperlu dibuat adalah sebagai berikut:

Kas	50.000.000	
Piutang Usaha	125.000.000	
Penjualan		175.000.000

2. Piutang bukan usaha, yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Termasuk dalam kelompok ini adalah:
- a. Persekot dalam kontrak pembelian,
 - b. Klaim terhadap perusahaan angkut atas barang yang rusak atau hilang,
 - c. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggung jawabkan,
 - d. Klaim terhadap karyawan perusahaan,
 - e. Klaim terhadap restitusi pajak,
 - f. Piutang deviden.

Sebagai contoh PT. Komputer kita sebelumnya, perusahaan tersebut selama bulan April 2012 meberikan pinjaman kepada beberapa karyawan sebesar Rp 12.000.000 dan membayar sebesar Rp 15.000.000 kepada PT. Transportindo, sebuah perusahaan angkut barang, yaitu uang pesanan jasa angkutan barang ke Bali untuk bulan Juli 2012. Berikut ini transaksi jurnalnya sebagai berikut:

Piutang Karyawan		12.000.000	
Piutang Jasa Angkutan		15.000.000	
Kas			27.000.000

2.4. Skedul Umur Piutang

Tidak ada satu pun perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyak pelanggan atau konsumen terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit yang telah diteliti dengan

sebaik-baiknya. Dengan begitu, perusahaan dapat membuat skedul umur piutang (*aging schedule*) sebagai salah satu upaya perusahaan dalam melakukan pengendalian terhadap resiko piutang tak tertagih. Skedul umur piutang (*aging schedule*) merupakan kolom (*table*) yang memuat informasi tentang umur, jumlah, proporsi, periode penagihan piutang usaha (Mardiyanto, 2009:131).

Berikut ini contoh ilustrasi dari skedul umur piutang (*aging schedule*) menurut Purwaji, dkk. (2016: 59-61) untuk menentukan besarnya cadangan penurunan nilai piutang pada PT. Delta Prima tanggal 31 Desember 2015 memiliki informasi sebagai berikut:

1. Penjualan Kredit	Rp 352.500.000
2. Saldo Piutang Usaha	Rp 185.000.000
3. Saldo cadangan penurunan piutang	Rp 2.812.500

Saldo piutang usahanya yakni sebesar Rp 185.000.000 yang terdiri atas beberapa debitor dengan berbagai umur piutang, seperti informasi berikut ini:

Tabel 2.1
 Skedul Umur Piutang (*aging schedule*) PT. Delta Prima
 31 Desember 2015

N0	Nama Debitur	Jumlah	Belum Jatuh Tempo	Lamanya hari telah lewat jatuh tempo			
				1-30	31-60	61-90	Diatas 90
1.	PT. ADIL	Rp 45.000.000	Rp 40.000.000	Rp 5.000.000	-	-	-
2.	PT. BERDIKARI	Rp 25.000.000	Rp 7.500.000	Rp 15.500.000	Rp 2.000.000	-	-
3.	PT. CHALISKA	Rp 70.000.000	-	-	Rp 50.000.000	Rp 20.000.000	-
4.	FA. DELTA	Rp 30.000.000	Rp 15.000.000	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000	-	-
5.	PT. ELSA	Rp 15.000.000	-	-	-	Rp 5.000.000	Rp 10.000.000
Total		Rp 185.000.000	Rp 62.500.000	Rp 28.000.000	Rp 59.500.000	Rp 25.000.000	Rp 10.000.000

Berdasarkan besarnya piutang usaha yang didasarkan pada kelompok umur piutang, dapat ditentukan besarnya taksiran piutang yang kemungkinan tidak dapat ditagih sebagai cadangan penurunan nilai piutang. Berikut ini *persentase* tak tertagih berdasarkan umur piutang dan besarnya piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih antara lain sebagai berikut:

Tabel 2.2
Persentase tak tertagihnya piutang

Umur Piutang	Persentase (%)
Belum Menunggak	0
Menunggak: 1-30	1
31-60	2
61-90	4
>90	10

Tabel 2.3
Besarnya piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih

Kelompok Umur	Saldo Piutang Usaha	Persentase Tak Tertagih	Taksiran Piutang Tak Tertagih
Belum Jatuh Tempo	Rp 62.000.000	0	0
Menunggak:			
1-30	Rp 28.000.000	1	Rp 280.000
31-60	Rp 59.500.000	2	Rp 1.190.000
61-90	Rp 25.000.000	4	Rp 1.000.000
>90	Rp 10.000.000	10	Rp 1.000.000
Total	Rp 185.000.000		Rp 3.470.000

Cadangan Penurunan Nilai Piutang yang diharapkan	= Rp 3.470.000
Cadangan Penurunan Nilai Piutang sebelum Penyesuaian	= Rp 2.812.500
Kenaikan Cadangan Penurunan Nilai Piutang	= Rp 657.500

2.5. Piutang tak Tertagih

Mungkin semua piutang tidak dapat tertagih, hal ini bisa saja disebabkan debitur lari atau pailit. Piutang tak tertagih merupakan piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Piutang tak tertagih dapat saja timbul karena piutang macet atau tak tertagih sama sekali, sehingga mengakibatkan adanya piutang tak tertagih (*bad debt*) dan perusahaan perlu membentuk cadangan piutang. Pembentukan cadangan inilah merupakan salah satu bentuk biaya piutang. Jumlah biaya-biaya ini ada yang bersifat *fixed* seperti gaji personil penagih utang, ada yang bersifat *variable* seperti biaya perjalanan/penagihan. Sementara menurut Warren, dkk. (2017:441-443) mendefinisikan adanya dua (2) metode akuntansi untuk piutang tak tertagih antara lain:

1. Metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih. Berikut ini ilustrasi dari Metode Penghapusan langsung Piutang tak tertagih (*direct write-off method*) :

Pada tanggal 10 Mei 2017 diasumsikan sebagai piutang sebesar Rp 4.200.000 atas Amalia, diputuskan tidak dapat ditagih. Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Mei	10	Beban Piutang Tak tertagih Piutang Usaha-Siska Amalia	4.200.000	4.200.000
-----	----	--	-----------	-----------

Diasumsikan bahwa utang Amalia sebesar Rp 4.200.000 yang telah dihapus pada tanggal 10 Mei 2017 dalam ayat jurnal sebelumnya, kemudian dapat ditagih pada tanggal 21 November 2017. Ayat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang telah dihapuskan dan penerimaan kas atas pembayaran piutang tersebut adalah sebagai berikut:

Nov	21	Piutang Usaha- Siska Amalia Beban Piutang Tak Tertagih	4.200.000	4.200.000
	21	Kas Piutang Usaha- Siska Amalia	4.200.000	4.200.000

2. Metode penyisihan (*allowance method*) mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi. Berikut ini ilustrasi dari metode Penyisihan (*allowance method*):

Diasumsikan bahwa PT.Karya Mandiri memulai operasinya pada tanggal 1 Agustus. Pada periode akuntansinya yang berakhir tanggal 31 Desember 2015, PT. Karya Mandiri memiliki saldo piutang usaha sebesar Rp 200.000.000 termasuk beberapa piutang yang telah lewat jatuh temponya. Berdasarkan data industrinya, pada tanggal 31 Desember PT. Karya Mandiri mengestimasi sebesar Rp 30.000.000 dari piutang usahanya yang tidak akan dapat tertagihkan.

Dengan Menggunakan estimasi sebesar Rp 30.000.000, ayat jurnal penyesuaian berikut ini dibuat pada tanggal 31 Desember 2015.

Des	31	Beban Piutang tak tertagih Penyisihan piutang tak tertagih Estimasi Piutang tak tertagih	30.000.000	30.000.000
-----	----	--	------------	------------

2.6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang tak Tertagih

Piutang (*receivables*) merupakan jumlah yang harus dibayarkan perusahaan yang timbul akibat penjualan produk atau jasa, atau dari uang muka (Pinjaman uang) kepada perusahaan lain (Subramanyam, 2017 : 250). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang, perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasi ke dalam piutang. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang tak tertagih menurut Veralita dan Khairani (2014:4-5) sebagai berikut:

1. Faktor internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur yang terdiri dari:
 - a. Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit
 - b. Lemahnya sistem informasi kredit
 - c. Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pemberian kredit.
2. Faktor eksternal, merupakan faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur yang terdiri dari :
 - a. Penurunan kegiatan ekonomi
 - b. Kegagalan usaha debitur
 - c. Debitur mengalami musibah

2.7. Analisis laporan Keuangan

Berikut ini beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis laporan keuangan menurut Hanafi dan Halim (2016:68) yaitu :

1. Dalam analisis, analisis juga harus mengidentifikasi adanya *trend-trend* tertentu dalam laporan keuangan.
2. Angka-angka yang berdiri sendiri sulit dikatakan baik tidaknya, untuk itu diperlukan perbandingan yang bias dipakai untuk melihat baik tidaknya angka yang dicapai oleh perusahaan.
3. Dalam analisis perusahaan, membaca dan menganalisis laporan keuangan dengan hati-hati adalah penting.
4. Analisis barangkali akan memerlukan informasi lain, seperti analisis penurunan penjualan bila disertai dengan analisis perkembangan *market share* yang akan memberi pandangan baru kenapa penjualan bisa menurun.

Menurut Jusuf (2014 : 55-79) jenis-jenis rasio keuangan dapat dibagi menjadi lima golongan sebagai berikut :

1. Rasio Likuiditas, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio-rasio yang ada didalam rasio likuiditas antara lain :
 - a. *Current ratio*, rasio ini menunjukkan “jaminan” yang diberikan oleh aktivitas lancar untuk membayar seluruh kewajiban lancar.

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Kewajiban lancar}} \times 1 \text{ kali}$$

- b. *Cash ratio*, rasio ini untuk mengukur jaminan yang diberikan oleh pos tunai dan surat-surat berharga terhadap kewajiban lancar.

$$\text{Cash ratio} = \frac{(\text{Kas} + \text{Surat berharga})}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 1 \text{ kali}$$

- c. *Quick ratio*, rasio yang memperhitungkan pengeluaran persediaan barang dari kalkulasi *current ratio*.

$$\text{Quick ratio} = \frac{(\text{Aktiva lancar-Persediaan})}{\text{Kewajiban lancar}} \times 1 \text{ kali}$$

2. Rasio *Leverage*, yaitu rasio yang menunjukkan komposisi sumber dana perusahaan, terutama utang. Rasio ini juga menunjukkan indikasi tingkat keamanan dari para pembeli pinjaman (kreditor), termasuk bank.

- a. DER (*Debt to Equity Ratio*), yaitu rasio yang membandingkan antara total kewajiban (total utang) dengan total modal sendiri (*equity*).

$$\text{DER} = \frac{\text{Total kewajiban}}{\text{Modal sendiri}} \times 1 \text{ kali}$$

- b. *Long term leverage* dan *short term leverage*, yaitu rasio yang membandingkan antara utang jangka panjang dan utang jangka pendek.

$$\text{Long term leverage} = \frac{\text{Kewajiban jangka panjang}}{\text{Modal sendiri}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Short term leverage} = \text{DER} - \text{Long term leverage}$$

3. Rasio Aktivitas, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan dan efektivitas manajemen mengelola sumber daya yang dimilikinya.

- a. *Asset turnover*, yaitu rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan manajemen mengelola seluruh investasi guna menghasilkan penjualan.

$$\text{Asset turnover} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Total aktiva}} \times 1 \text{ kali}$$

- b. *Fixed Asset turnover*, yaitu rasio yang digunakan untuk mengetahui optimalisasi penggunaan aktiva tetap.

$$\text{Fixed Asset turnover} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Total aktiva tetap}} \times 1 \text{ kali}$$

- c. *Receivable turnover*, yaitu rasio yang menunjukkan lamanya piutang dagang perusahaan berputar dalam satu tahun.

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang dagang}} \times 1 \text{ kali}$$

- d. *Collection period (days)*, yaitu rasio yang menunjukkan lamanya piutang dagang perusahaan berputar dalam hari.

$$\text{Collection period (days)} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

- e. Perputaran persediaan, yaitu rasio yang menunjukkan berapa kali persediaan barang perusahaan berputar dalam setahun.

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Persediaan barang}} \times 1 \text{ kali}$$

- f. *Inventory turnover (days)*, yaitu rasio menunjukkan berapa kali persediaan barang perusahaan berputar dalam bentuk hari.

$$\text{Inventory turnover} = \frac{360}{\text{Perputaran persediaan barang}}$$

- g. Perputaran utang dagang, yaitu rasio yang menunjukkan jumlah perputaran utang dagang pertahun.

$$\text{Perputaran utang dagang} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Utang dagang}} \times 1 \text{ kali}$$

- h. Perputaran utang dagang (hari), yaitu rasio yang menunjukkan jumlah perputaran utang dagang dalam hari.

$$\text{Perputaran utang dagang (hari)} = \frac{360}{\text{Perputaran utang dagang}}$$

4. Rasio Rentabilitas, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan mencetak laba. Bagi para pemegang saham (pemilik perusahaan), rasio ini menunjukkan tingkat penghasilan mereka dalam investasi.

- a. *Gross profit margin*, yaitu rasio yang menunjukkan persentase keuntungan yang diperoleh dari penjualan.

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- b. *Net Profit margin*, yaitu rasio menunjukkan tingkat keuntungan yang diperoleh dari bisnis setelah mengurangi penjualan dengan segala biaya.

$$\text{Net Profit margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- c. *Return on Asset (ROA)*, yaitu rasio ini menunjukkan tingkat pengembalian dari bisnis atas seluruh investasi yang telah dilakukan.

$$\text{Return on Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

- d. *Return on Equity (ROE)*, yaitu rasio yang mengukur besar pengembalian yang diperoleh pemilik bisnis (pemegang saham) atas modal yang disetorkan untuk bisnis.

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total ekuitas}} \times 100\%$$

5. Rasio coverage, yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya dengan sumber dana yang diperoleh dari bisnis.

- a. *EBIT (earning before interest and taxed) coverage ratio*, yaitu rasio yang mengukur tingkat kemampuan perusahaan untuk membayar bunga pinjaman.

$$\text{EBIT coverage ratio} = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{Beban bunga}} \times 100\%$$

- b. *Dividend pay-out ratio*, yaitu bagian dari laba bersih yang dibagi dalam bentuk dividen tunai.

$$\text{Dividend pay-out ratio} = \frac{\text{Dividen tunai}}{\text{Laba bersih setelah pajak}} \times 100\%$$

2.8. Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang

Berikut ini rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang antara lain:

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Menurut Warren, dkk. (2017:441-443) mendefinisikan perputaran piutang usaha (*accounts receivable turnover*) adalah mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan. Sebagai contoh, dengan syarat kredit n/30 piutang seharusnya dapat berputar lebih dari 12 kali pertahun.

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

Menurut (Kasmir, 2012:177) mendefinisikan perputaran piutang (*Receivable turnover*) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan ke dalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik.

Rumus yang digunakan adalah:

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

Naik turunnya perputaran piutang tersebut dapat dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Menurut Tambunan dan Noviana (2016:5) cara

mengitung dan analisis perputaran piutang (*receivable turn over*) antara lain sebagai berikut:

Berdasarkan data piutang, Penjualan pada PT Perdana Gapuraprima periode 2012-2014 memperoleh data-data yang bisa dijadikan sebagai bahan perhitungan untuk menghitung dan menganalisis perputaran piutang (*receivable turn over*).

Tabel 2.4
Hasil Perhitungan Perputaran Piutang (*Receivable turn over*)
PT. Perdana Gapuraprima (2012-2014)

Tahun A	Penjualan Kredit B	Piutang Rata-Rata C	Perputaran Piutang D=B/C
2012	65.154.277.734	-	-
2013	19.696.059.526	8.348.626.982	2,36 kali
2014	847.540.210	1.927.988.656	0,44 kali

Sumber: Data diolah tahun 2015

Berdasarkan table 2.1 dapat diketahui bahwa:

- a. Tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima mengalami penurunan. Pada tahun 2013 adalah 2,36 kali artinya bahwa tingkat perputaran piutangnya 2,36 kali dalam waktu satu tahun, sedangkan pada tahun 2014 tingkat perputaran piutangnya 0,44 kali dalam waktu satu tahun. Berdasarkan rata-rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali, maka pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2014 penagihan piutang dianggap tidak berhasil karena perputaran piutang sangat kecil dan masih kurang dari rata-rata industri yang sudah ditetapkan.

- b. Pada tahun 2012 penjualan kredit sangat tinggi karena banyak program menarik yang ditawarkan kepada konsumen seperti cicilan unit sampai dengan 3 tahun, pemandangan yang bagus, desain yang lebih modern dan bonus AC, TV maupun mesin cuci.
- c. Pada tahun 2013 penjualan kredit menurun karena unit yang dijual merupakan apartemen yang kurang diminati konsumen karena lokasi ataupun viewnya serta tidak adanya program menarik seperti program yang ditawarkan pada tahun 2012.
- d. Pada tahun 2014 penjualan kredit menurun karena tidak adanya proyek pembangunan baru sehingga hanya dapat menjual sisa stok yang masih tersedia dari penjualan 2012-2013, marketing mengalami kesulitan dalam menjual unit dikarenakan sisa unit yang tersedia tidak diminati oleh konsumen serta kurangnya minat konsumen dalam membeli dikarenakan tidak adanya penawaran atau bonus yang menarik dan pemandangan yang tersisa kurang menarik.

2. Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Jusuf (2014:66-67) *Average Collection Period* (ACP) merupakan perputaran piutang dagang dalam bentuk jumlah hari.

$$\text{Average Collection Period (days)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Dalam Prakteknya, sebagian besar orang lebih senang menggunakan perputaran piutang dagang dalam jumlah hari, misalnya 30 hari, 60 hari, dan

seterusnya, ketimbang dalam jumlah kali pertahun, misalnya 12 kali, 6 kali, dan seterusnya, karena lebih mudah dipahami.

Average Collection Period menurut Tambunan dan Noviana (2016:6) menunjukkan Periode pengumpulan piutang usaha dalam satu periode, Rasio ini mengkaji tentang bagaimana perusahaan melihat periode pengumpulan piutangnya.

Tabel 2.5
Hasil perhitungan Periode pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) PT Perdana Gapuraprima periode 2013-2014

Tahun A	Perputaran Piutang B	ACP $C = \frac{360}{B}$
2013	2,36 kali	152,54 hari
2014	0,44 kali	818,18 hari

Sumber: Data Diolah 2015

Berdasarkan data pada table diatas dapat diketahui bahwa:

Periode pengumpulan piutang pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013 sebesar 152,54 hari artinya rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam waktu 152,54, dan pada tahun 2014 sebesar 818,18 hari.

Berdasarkan rata-rata industri periode rata-rata penagihan piutang yang dikemukakan oleh kasmir (2014:187) adalah 60 hari artinya pada tahun 2013 sampai dengan 2014 PT Perdana Gapuraprima tidak mampu melakukan penagihan secara cepat atau tepat waktu.