

**PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP  
PROFITABILITAS PADA PT.PENERBIT ERLANGGA  
MAHAMERU CABANG PEKANBARU**

**SKRIPSI**

Oleh :

**JERNI HATI**  
**NIM : 10971008240**



**PROGRAM S1**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**2013**

**PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP  
PROFITABILITAS PADA PT.PENERBIT ERLANGGA  
MAHAMERU CABANG PEKANBARU**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Oral  
Comprehensive Strata 1 Pada Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial  
Uversitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

**Oleh :**

**JERNI HATI**  
**NIM : 10971008240**



**PROGRAM S.1**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**SULTAN SYARIF KASIM**

**RIAU**

**2013**

**ABSTRAK****PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS  
PADA PT. PENERBIT ERLANGGA MAHAMERU CABANG  
PEKANBARU**

**Oleh: JERNI HATI**  
**10971008240**

*Penelitian ini dilakukan pada PT Penerbit Erlangga Mahameru cabang pekanbaru yang berlangsung pada bulan November 2012. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ada atau tidak adanya pengaruh antara perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dan untuk mengetahui berapa besar pengaruh perputaran piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru.*

*Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis regresi linier sederhana dengan menggunakan program SPSS versi 17.0 yaitu dengan hasil  $Y = 4,439 + 1,452X$  yang digunakan untuk mengetahui besarnya hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat.*

*Berdasarkan hasil analisis menggunakan program SPSS menunjukkan bahwa secara parsial perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru. Hal ini dibuktikan dengan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,667 > 2,571$ .*

*Nilai  $R^2$  sebesar 0,587, yang berarti bahwa sebesar 58,7% variabel profitabilitas (NPM) dapat dijelaskan oleh perputaran piutang. Sedangkan sisanya sebesar 41,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan didalam model penelitian ini.*

***Kata kunci:*** perputaran piutang, profitabilitas (NPM)

## KATA PENGANTAR

*Bissmillahirrahmanirrahim,*

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Alhamdulillahrabbi'alam, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan puji dan syukur kepada ALLAH SWT yang telah memberikan rahmad dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru ”**, guna memperoleh gelar sarjana lengkap pada jurusan manajemen konsentrasi keuangan pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial di UIN SUSKA PEKANBARU RIAU.

Dalam Penyusunan skripsi ini Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dar kesempurnaan,baik itu dari materi pembahasan maupun dari tata bahasanya.Hal ini dikarenakan terbatasnya kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Untuk itu kritik dan saran masih sangat diharapkan oleh penulis yang berguna untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Dalam kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu kepada :

1. Bapak Mahendra Romus ,M.EC,.Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

2. Bapak Mulyadi S.sos.MM selaku Ketua Jurusan Manajemen S1 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Lusiawaty SE.MBA Sekretaris Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Sekaligus sebagai dosen pembimbing Proposal .
4. Ibu Ratna Nurani,SE. MM selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan serta memberikan saran – saran selama proses penyelesaian skripsi ini.
5. Dosen beserta staff yang telah yang selalu memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Pimpinan, seluruh staf dan pegawai PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru yang telah memberikan bantuan data dan informasi yang di perlukan dalam penulisan skripsi ini.
7. Bapak Fakhurrozi, SE.MM yang telah memberikan motivasi dan solusi kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Ibu Julina S,E. Msi . Selaku Penasehat Akademis yang telah banyak membantu dalam memberikan sumbangansaran dan pemikiran dalam pengembangan ilmu dan pengetahuan penulis sebagai Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA Riau.

9. Keluargaku tercinta, Ibunda tercinta Nurani (U'r My Everything) Dan Ayahanda H.Hanafi (alm) yang telah memberikan cinta dan kasih sayangnya kepada penulis serta memberikan dukungan moril dan materil hingga penulis tumbuh dewasa dan sekolah hingga jenjang pendidikan keserjanaan. Sehingga pada akhirnya dapat menyelesaikan sebuah karya tulis berupa skripsi. Abang-Abang dan Kakak ku tercinta ,Bang Karim ,Bang Nasrul,Kak Suarni, Bang Rijal,Bang Syaiful, Bang Damsir, Bang Jufry yang telah memberikan motivasi, terima kasih atas pengertian serta dukungan semangat yang diberikan hingga penyelesaian skripsi ini. .
10. Keponaan-Keponaan ku tercinta dan tersayang Bang Iyud (Aditya),Dinda, Mutiara,Yudi, Putri, Mutia, Saskia, Najwa , Zahra, Nari dan si kecil Fathir yang telah memberikan semangat kepada Uncu. Dan terimakasih banyak Untuk Papah qu tercinta (U'r my Hero) dan seluruh Keluarga besarnya yang telah memberikan Motivasi dan semangat.
11. Sahabat – sahabat seperjuangan (TIM NAS) Lisa, Hariza , Nurul Hidayah SE, Dewi Fatimah, SE. Restu Hidayati, RiRin yang selalu memotivasi dan memberikan dukungan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Teman-Teman seperjuangan Manajemen Keuangan A 2009, Ali, Arif, Ayu, Fira, Lizarmi, Hery , Kindi , Jefry, Jelfy, Ipul, Tondi , Yopi, Yaya, Nia , Riza, Diana, Titin, Yeli ,Richardo, Riskon,dan Samsul Terimakasih atas dukungan dan motivasi kalian semua.

13. Teman – temanku khususnya Manajemen D 2009 yang tidak disebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan motivasinya.
14. Sahabat-Sahabat Ku tercinta yang jauh disana Yusi, Icong , Arif, Ayie, Irien, Ongah Ijep .Terimakasih untuk Support nya.
15. Dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini.

Pekanbaru, April 2013

Penulis

**JERNY HATI**





## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Perumusan Masalah.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>9</b>
<b>1.5 Batasan Penelitian.....</b>	<b>10</b>
<b>1.6 Sistematika Penulisan.....</b>	<b>10</b>
<b>BAB II     TELAAH PUSTAKA.....</b>	<b>14</b>
<b>II.1 Piutang.....</b>	<b>14</b>
<b>II.2 Profitabilitas.....</b>	<b>29</b>
<b>II.3 Hubungan Antara Profitabilitas dengan Piutang.....</b>	<b>33</b>
<b>II.4 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>34</b>
<b>II.5 Piutang dalam pandangan Islam.....</b>	<b>38</b>
<b>II.6 Kerangka Pemikiran.....</b>	<b>43</b>
<b>II.7 Variabel Penelitaian .....</b>	<b>44</b>
<b>II.8 Hipotesis Penelitian.....</b>	<b>44</b>
<b>BAB III    METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>45</b>
<b>III.1 Lokasi dan Tempat Penelitian.....</b>	<b>45</b>
<b>III.2 Jenis dan Sumber Data.....</b>	<b>45</b>
<b>III.3 Teknik Pengumpulan Data.....</b>	<b>45</b>
<b>III.4 Teknik Analisis Data.....</b>	<b>46</b>
<b>III.5 Pengujian Hipotesis.....</b>	<b>47</b>

	III.6 Uji $R^2$ .....	48
	III.7 Uji Asumsi Klasik.....	48
<b>BAB IV</b>	<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>50</b>
	IV.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	51
	IV.2 Visi dan Misi Erlangga.....	52
	IV.3 Sasaran Strategi dan Langkah.....	54
	IV.4 Struktur Organisasi.....	56
<b>BAB V</b>	<b>HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>60</b>
	V.1 Hasil Penelitian .....	60
	V.2 Uji Hipotesis .....	63
	V.3 Uji Asumsi Klasik .....	65
	V.4 Uji Regresi Sederhana.....	68
	V.5 Pembahasan.....	70
<b>BAB VI</b>	<b>PENUTUP.....</b>	<b>77</b>
	VI.1 Kesimpulan.....	77
	VI.2 Saran .....	79

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **I.1. Latar Belakang**

Suatu perusahaan dapat dikatakan berkembang dengan baik apabila perusahaan mampu mempertahankan kelangsungan aktivitas usahanya, dan mengalami peningkatan aset maupun pertumbuhan usaha tiap tahunnya. Kondisi tersebut dapat dicapai apabila perusahaan mampu menjalankan fungsi manajemennya dengan baik.

Kemudian perusahaan juga harus melakukan perubahan dalam lingkungan bisnis, karena hal ini akan menyebabkan modifikasi yang sangat signifikan dalam praktik-praktik manajemen, perubahan-perubahan itu nantinya juga akan menyebabkan peningkatan kompetisi global, kemajuan dalam teknologi produksi, kemajuan dalam teknologi informasi, internet, *e-commerce*, fokus yang lebih besar pada pelanggan, bentuk-bentuk baru organisasi manajemen, dan perubahan lingkungan sosial, politik, dan budaya bisnis.

Dari beberapa perubahan pada lingkungan bisnis tentunya akan memiliki implikasi yang signifikan pada tiap-tiap perubahan. Begitu pula halnya dengan persaingan bisnis yang pada saat ini berkejolak, untuk mendapatkan tempat di hati para pelanggannya, perusahaan banyak melakukan inovasi-inovasi terhadap produknya agar pelanggannya tidak merasa bosan dengan produk yang mereka keluarkan.

Dalam lingkungan bisnis meningkatkan ekspektasi pelanggan terhadap fungsionalitas dan kualitas produk adalah suatu hal yang sangat wajib dilakukan oleh perusahaan, sebab dengan dilakukannya hal tersebut dapat mengakibatkan siklus hidup produk menjadi lebih pendek karena perusahaan selalu berusaha untuk menyempurnakan produk-produknya dan menciptakan produk yang baru untuk meningkatkan intensitas kompetisi secara keseluruhan.

Selain itu perusahaan juga memberlakukan penjualan secara kredit dengan memberikan diskon kas ataupun potongan harga kepada para konsumen, hal ini dilakukan guna menguasai pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan, sebab pada masa sekarang konsumen lebih cenderung menyukai pembelian secara kredit.

Dari pemberlakuan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan ini, maka secara otomatis akan menimbulkan piutang bagi perusahaan, yang secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat penerimaan kas bagi perusahaan, sebab perusahaan tentunya memerlukan waktu untuk mengumpulkan piutang yang dimilikinya untuk mengkonversikannya kedalam kas perusahaan.

Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kredit yang berfungsi sebagai alat pengendalian, semakin besar jumlah piutang semakin besar pula tingkat risikonya. Resiko yang dimaksud ialah resiko kredit yaitu resiko tidak terbayarnya kredit oleh para pelanggan (konsumen). Untuk menilai resiko kredit pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya kriteria penilaian resiko kredit tersebut.

Pengelolaan kredit secara efektif dan efisien dapat menghasilkan perputaran piutang yang tinggi, semakin tinggi perputaran piutang pada suatu perusahaan maka semakin baik pula pengelolaan piutangnya. Demikian pula sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran piutang semakin tinggi modal kerja yang diperlukan untuk membiayai piutang perusahaan. Tujuan dari manajemen kredit bukan untuk meminimumkan *bad debts* tetapi untuk memaksimalkan keuntungan (*profitabilitas*).

Berarti perusahaan bersedia menaikkan investasi dalam piutang selama *expected marginal returns* melebihi *expected marginal cost* dari investasi. Perubahan kebijakan kredit dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan memperkecil biaya seperti biaya piutang macet, sepanjang manfaat marjinalnya melebihi biaya marginalnya, maka perubahan kebijakan itu dapat dilakukan. Jadi tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang akan berpengaruh terhadap besar kecilnya laba (*profit*) yang diterima oleh perusahaan.

Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan, karena penjualan kredit lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan perusahaan akan meningkat, yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Karena adanya penjualan kredit yang berarti terdapatnya piutang bagi perusahaan, maka dapat didefinisikan piutang itu meliputi semua hak atau klaim perusahaan kepada pihak lain, untuk menerima sejumlah kas, barang atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian dimasa lalu

Dilain pihak penjualan secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mampu melaksanakan kewajibannya, maka muncul biaya operasi yang timbul karena tidak tertagihnya piutang tersebut, hal ini disebut kerugian dari piutang tak tertagih, piutang merupakan elemen yang paling penting dalam meningkatkan profitabilitas suatu perusahaan.

Namun perlu diketahui bahwa piutang merupakan kegiatan pemberlanjaan untuk mengalokasikan dana atau keputusan investasi. Oleh karena itu pengendalian piutang merupakan hal yang sangat penting dan sebenarnya dimulai sebelum adanya persetujuan untuk mengirim barang dagangannya, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan.

Prosedur penagihan piutang tersebut erat berpengaruh dengan pengendalian penerimaan kas dan pengendalian penagihan di pihak lain, sebab apabila prosedur penagihan piutang tersebut dilakukan secara aktif, maka perusahaan tidak memerlukan banyak dana untuk mendanai piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Kemudian perusahaan juga dapat mengefesiesikan profitabilitasnya. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan pada periode tertentu.

Laba suatu perusahaan dari tahun ke tahun dapat mengalami peningkatan ataupun mengalami penurunan. Peningkatan laba yang stabil dari suatu perusahaan dapat menunjukkan bahwa pertumbuhan laba perusahaan baik.

Demikian juga sebaliknya, penurunan laba dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa pertumbuhan laba perusahaan kurang baik.

Kemudian keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya sering kali didasarkan pada tingkat laba yang diperoleh, namun laba yang besar belum tentu menjadi tolak ukur suatu perusahaan. Tingkat efisiensi baru akan diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan modal atau kekayaan yang menghasilkan laba tersebut.

Di Indonesia sangat banyak terdapat perusahaan yang bergerak dalam penerbitan buku atau perusahaan yang menjadi konsultan ilmu pengetahuan, termasuklah salah satunya PT. Penerbit Erlangga Mahameru, yang merupakan perusahaan penerbit yang cukup terkemuka di Indonesia. PT. Penerbit Erlangga Mahameru ini telah menerbitkan berbagai macam dan jenis buku, baik itu buku yang berkenaan dengan pendidikan ataupun buku-buku yang berkenaan dengan ilmu pengetahuan umum lainnya.

PT. Penerbit Erlangga ini melakukan penjualan atas barang-barang output mereka yaitu berupa buku-buku kepada para konsumen, dengan cara memberikan kredit terhadap pelanggan. Hal tersebut tentunya secara tidak langsung akan menimbulkan piutang bagi perusahaan, perlu diketahui bahwa piutang merupakan kegiatan pembelajaran untuk mengalokasikan dana atau keputusan investasi.

Semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang. Dan semakin besar piutang semakin besar pula resiko yang timbul, seperti resiko piutang tidak akan tertagih, atau tidak dibayarkannya



oleh pelanggan. Namun disamping itu piutang tersebut akan memperbesar profitabilitas pada sebuah perusahaan. Rasio perputaran piutang merupakan perbandingan antara penjualan dengan perputaran piutang dapat kita lihat pada tabel 1.1 berikut ini :

**Tabel 1.1 : Perputaran Piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Pekanbaru 2006-2012 ( Dalam Rupiah )**

Tahun	Penjualan (dalam rupiah)	Rata-rata Piutang (dalam rupiah)	Perputran Piutang (kali)
2006	45,445,907,880	22,192,231,042	2,05
2007	41,005,960,612	23,989,163,592	1,71
2008	46,088,366,275	21,937,243,065	2,10
2009	38,093,600,827	19,259,321,356	1,98
2010	50,836,947,682	26,476,335,538	1,90
2011	80,735,848,084	29,443,285,047	2,74
2012	78,836,953,001	34,548,461,580	2,28

*Sumber:* PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru data diolah tahun 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa perputaran piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami fluktuasi. Pada 2006 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar 2,05 kali, dengan persentasi piutang tak tertagih sebesar 0,31%. Kemudian pada tahun 2007 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru turun sebesar 0,34 kali menjadi sebesar 1,71 kali, dengan persentasi

piutang tak tertagih nya sebesar 0,028 %, dan pada tahun 2008 perputaran piutang nya mengalami kenaikan sebesar 0,39 kali menjadi 2,10 kali. Dengan persentase piutang tak tertagih nya sebesar 0,22 %.

Kemudian pada tahun 2009 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami penurunan sebesar 0,12 kali menjadi 1,98 kali, dengan persentasi piutang taktertanggih nya sebesar 0,42%. Dan pada tahun 2010 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru kembali turun sebesar 0,08 kali menjadi 1,90 kali, dengan persentasi piutang taktertanggih sebesar 2,8 %.

Kemudian pada tahun 2011 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami kenaikan kembali sebesar 0,84 kali menjadi sebesar 2,74 kali, dengan persentasi piutang taktertanggih sebesar 1,54%. Dan kemudian pada tahun berikutnya yaitu tahun 2012 Perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru turun sebesar 0,46 kali menjadi sebesar 2,28 kali dengan persentasi piutang tak tertagih nya sebesar 8,30%.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam kurun waktu tujuh tahun belakangan yaitu dari tahun 2006-2012 selalu mengalami fluktuasi, hal ini bisa dikatakan cukup baik dikarenakan perputaran piutang pada perusahaan Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru sesuai dengan kebijakan dan system yang dijalankan oleh perusahaan yaitu dengan memberlakukan penjualan atas produk output secara per semester.

Piutang atau penjualan secara kredit merupakan salah satu keputusan investasi yang beresiko untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, akan tetapi apabila suatu perusahaan mampu mengelola piutangnya dengan baik yaitu secara efektif dan efisien, maka perusahaan tersebut tentunya akan mendapatkan profitabilitas yang besar dari investasi yang ditanamkannya dalam piutang tersebut. Untuk mengetahui perkembangan profitabilitas PT. Penerbit Erlangga Mahameru selama kurun waktu tujuh tahun terakhir yaitu dari tahun 2006-2012 dapat dilihat pada tabel I.2 berikut ini :

**Tabel I.2 : Rasio profitabilitas ( *Net Profit Margin* ) PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Pekanbaru 2006-2012 ( Dalam rupiah )**

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	NPM %
2006	3,536,622,016.34	45,445,907,880	7,78
2007	2,581,674,003.92	41,005,960,612	6,30
2008	3,367,833,994.51	46,088,366,275	7,89
2009	2,812,508,371.12	38,093,600,827	7,38
2010	3,627,269,113.44	50,836,947,682	7,14
2011	6,445,094,485.06	80,735,848,084	7,98
2012	6,339,919,065.28	78,836,953,001	8,04

*Sumber:* PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru data diolah tahun 2013

Dari tabel *Net Profit Margin* di atas dapat dilihat bahwa kemampuan PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam menghasilkan laba bersih dari setiap rupiah pendapatan hasil penjualan pada kurun waktu tujuh tahun

belakangan secara rata-rata mengalami fluktuasi. Pada tahun 2006 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar 7,78%.

Kemudian mengalami penurunan sebesar 1,48 % pada tahun 2007 menjadi sebesar 6,30% dan mengalami kenaikan sebesar 1,69% pada tahun 2008 menjadi sebesar sebesar 7,89 % . Kemudian *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru mengalami penurunan kembali pada tahun 2009 yaitu sebesar 0,51% menjadi 7,38%. Kemudian pada tahun 2010 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami penurunan kembali sebesar 0,24 % menjadi sebesar 7,14% dan naik sebesar 0,84% pada tahun 2011 menjadi 7,98%. Kemudian pada tahun 2012 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab.Pekanbaru mengalami penurunan kembali sebesar 0,06 % menjadi sebesar 8,04 %.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kemampuan PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab.Pekanbaru dalam menghasilkan laba atau Profitabilitas cukup bagus. Hal ini dapat dilihat dari Profitabilitas yang dihasilkan PT. Penerbit Erlangga mahameru cabang Pekanbaru setiap tahunnya mengalami fluktuatif, dan jika dibandingkan dengan target perusahaan angka-angka tersebut telah melebihi eksptasi perusahaan yang menyatakan bahwa apabila pencapaian target melebihi dari 50% dari target yang ditetapkan maka pencapaian atas profitabilitas tersebut sudah cukup baik.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. PENERBIT ERLANGGA MEHAMERU CABANG PEKANBARU**”.

## **2.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

“Apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru?”

## **2.3 Tujuan Penelitian**

Untuk dapat melakukan penelitian ini dengan baik dan tepat, maka peneliti harus memiliki tujuan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui ada atau tidak adanya pengaruh antara perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cab. Pekanbaru.

2. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cab. Pekanbaru.

#### **2.4 Manfaat Penelitian**

Adapun Manfaat Penelitian yang dilakukan adalah :

1. Bagi Perusahaan

Peneliti diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran sekaligus sebagai masukan agar dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan masalah pengelolaan piutang dan peningkatan profitabilitas perusahaan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan pengalaman belajar dan kesempatan untuk menrapkan ilmu yang diperoleh selama di bangku kuliah sekaligus sebagai bahan perbandingan antara hal-hal teoritis dan praktis guna menambah wawasan ilmu pengetahuan.

3. Bagi Pihak-pihak Lain

Diharapkan hasil penelitian dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan serta referensi atau bahan masukan dalam penelitian berikutnya.

#### **2.5 Batasan Penelitian**

Adapaun batasan-batasan masalah yang dikemukakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Penelitian ini dilakukan hanya pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cab. Pekanbaru.
2. Indikator Profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu rasio *Net Profit Margin*.

## **2.6 Sistematika Penulisan**

Untuk mengetahui gambaran secara umum mengenai bagian-bagian yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka penulis membaginya menjadi enam bab yaitu sebagai berikut :

### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan batasan penelitian, serta sistematika penelitian.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan tentang teori-teori pendukung mengenai masalah yang diteliti yang terangkum dalam telaah pustaka, pandangan islam terhadap masalah penelitian, kerangka pemikiran, variable penelitian dan mengemukakan hipotesa.

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini penulis menjelaskan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisa data.

**BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menyajikan sejarah singkat perusahaan, aktivitas perusahaan, struktur organisasi, dan lain-lainnya.

**BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini memaparkan hasil penelitian yang dilakukan, menguraikan, menganalisa, dan mengevaluasi hasil penelitian tersebut.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang dilakukan penulis.



## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **II.1. Piutang**

Meskipun piutang bisa terbentuk tidak hanya dengan penjualan secara kredit, misalnya seperti perusahaan lain meminjam uang kepada perusahaan tersebut tanpa ada hubungannya dengan transaksi penjualan ataupun para karyawan mengajukan pinjaman dana kepada perusahaan. Akan tetapi dalam penelitian ini, penulis hanya membicarakan piutang dalam bentuk penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Hal ini disebabkan oleh keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan sangat tergantung pada permintaan terhadap produk yang di hasilkan oleh perusahaan tersebut. Semakin tinggi penjualan semakin tinggi pula keuntungan yang di peroleh. Untuk mendukung keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan permintaan terhadap produk yang dihasilkannya, salah satu caranya yaitu dengan melakukan penjualan secara kredit, yang secara tidak langsung dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Dari penjualan secara kredit tersebut maka akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Semakin besar proporsi dari jumlah penjualan kredit perusahaan, semakin besar pula piutang yang dimiliki oleh perusahaan, hal ini bisa terjadi apabila para pelanggan tidak merubah kebiasaan mereka dalam melunasi utang mereka.

### **II.1.1. Pengertian piutang**

Secara umum piutang dapat didefinisikan sebagai tagihan atau aktiva perusahaan yang timbul akibat terjadinya penjualan barang atau jasa secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Untuk lebih jelasnya pengertian piutang menurut para ahli adalah sebagai berikut :

**Menurut Warren,Reeve dan Fess (dalam Lucky Hesti 2006:15)** Menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah “piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya,termasuk individu,perusahaan atau organisasi lainnya”.

**Martono dan Harjito (2005:95)** mengemukakan yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : “Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo”.

**Soemarso ( dalam Lucky Hesti 2006:15 )** 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.

**Stice dan Skousen (2004:479)** mengemukakan yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut: “piutang terjadi karena penjualan barang atau jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umum nya dilakukan untuk memperbesar penjualan”.

**Atmajaya (2008:395)** mengemukakan ” piutang dagang atau *account receivable* terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai”.

**Ambarwati (2010:63)** mendefenisikan “piutang adalah sejumlah saldo yang akan diterima dari pelanggan”.

**Harry Simon (dalam Marihot 2005: 127)** menjelaskan piutang itu ialah sebagai berikut: “*The term receivable is applicable to all claim against other, whether are claims for money, for goods, or for serving, for accounting purpose, however the terms is employed is a narrower sense the signate claims the claimsthat are expected to besettled by the receipt of money*”.

Maksudnya yaitu “piutang merupakan semua tuntutan kepada pelanggan, baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa, serta segala hal yang berbentuk perkiraan seeperti transaksi. Selanjutnya, piutang merupakan kewajiban pelanggan yang di sepakati dan mereka mengharapkan pembayaran itu diselesaikan dengan tanda terima yang sah.”

**Anton (dalam Marihot:128)** “Piutang itu adalah sebagai unsur modal kerja yang selalu berputar menurut siklus perusahaan normal”.

**Idriyono (dalam Dearlina:128)** “Piutang merupakan aktiva atau kekayaan yang timbul akibat pelaksanaan politik penjualan kredit”.

**Kieso ( dalam Alexandri 2009:117)** menjelaskan “*Receivable are claims held against customer and other for money, goods or services*”.

Piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.

Dari beberapa pengertian piutang yang di kemukakan para ahli sebelumnya dapat diambil kesimpulan bahwa piutang merupakan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan yang timbul di sebabkan oleh terjadinya penjualan secara kredit.

### **II.1.2. Klasifikasi Piutang**

Piutang merupakan aktiva lancar bagi suatu perusahaan, yang nantinya diharapkan dapat menjadi kas dalam kurun waktu satu periode akuntansi. Piutang biasa nya timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

Namun selain itu, piutang juga dapat timbul karena adanya pinjaman yang dilakukan oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan terhadap suatu perusahaan, seperti pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa terhadap perusahaan.

Warren,Reeve dan fess (dalam Lucky Hesty 2006:16) mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha,wesel tagih,dan piutang lain-lain.

#### **II.1.2.1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)**

Piutang usaha menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang yang tidak didukung dengan janji tertulis yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan.

Selain itu piutang usaha biasanya timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan barang atau jasa secara kredit.

Kemudian piutang tersebut dicatat dengan mendebitkan akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relative pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar.

Jadi dapat disimpulkan bahwa piutang usaha adalah tagihan terhadap pelanggan yang tidak didukung oleh janji tertulis, namun dilengkapi oleh surat jalan, faktur atau tanda terima lainnya yang telah ditandatangani oleh si debitur.

#### **II.1.2.2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)**

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun, maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lanca. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari.

Wesel bisa digunakan untuk penyelesaian piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*trade receivable*).

Wesel tagih merupakan janji tertulis yang tidak bersyarat dari satu pihak ke pihak lain untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu dimasa yang akan datang. Dibandingkan dengan piutang dagang biasa maka wesel tagih lebih meyakinkan, hal ini dikarenakan oleh adanya jaminan akan membayar atau kesepakatan antara konsumen dan pelanggan untuk membayar .

### **II.1.2.3. Piutang Lain-Lain (*Other Receivable*)**

Piutang lain-lain yaitu tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Biasanya di sajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini di harapkan 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. Piutang lain-lain (*other receivable*) meliputi piutang bunga , piutang pajak, piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

### **II.1.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besar Nya Piutang**

Piutang adalah salah satu akun dari aktiva lancar, yang berarti pula piutang ini adalah salah satu bentuk investasi dari suatu perusahaan yang dapat menjadi bagian dari besarnya likuiditas perusahaan. Semakin besar piutang yang dimiliki suatu perusahaan semakin besar pula investasinya, begitu pula sebaliknya semakin kecil piutang yang dimiliki suatu perusahaan semakin kecil pula investasi perusahaan dalam bidang piutang.

Sedangkan besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh **Bambang Riyanto (2004:85-87)** sebagai berikut :

### 1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya maka perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.

### 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 profitabilitasnya. 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 di investasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal *plafond* lebih rendah, maka jumlah piutangpun akan lebih kecil.

#### 4. Kebijakan Dalam mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan 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 cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

#### 5. Kebiasaan Membayar dari Para Pelanggan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar dalam periode setelah *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar, karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

Dari penjabaran faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang yang telah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula investasi yang dimiliki perusahaan, kemudian adapun syarat



pembayaran kredit dapat bersifat keras ataupun lunak, selain itu juga perusahaan melakukan suatu pengumpulan piutang secara aktif dan juga secara pasif .

### **II.1.3.1. Pengukuran Kebijakan Piutang**

Kebijakan piutang dapat dinilai dengan perputaran piutang dimana posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut, yaitu dengan membagi total penjualan kredit dengan piutang rata-rata.

Menurut Munawir (2004:75) “Makin tinggi rasio perputaran piutang (*ratio turn over*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi (*over investment*) dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut”.

#### **II.1.3.1.1 Komponen Dari Kebijakan Kredit**

Ketika perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya, maka perusahaan harus menetapkan prosedur untuk memberikan kredit dan penghimpunan dana. Secara khusus, perusahaan harus berurusan dengan komponen kebijakan kredit.

Adapun komponen-komponen kebijakan kredit tersebut adalah sebagai mana yang di kemukakan oleh **Ross, Westerfield and Jordan (2009;344)** sebagai berikut :

1. Syarat penjualan adalah suatu kondisi dimana dalam perusahaan menjual barang dan jasa secara tunai atau kredit.

Syarat penjualan di tetapkan mengenai bagaimana sebuah perusahaan akan menawarkan menjual barang dan jasa nya.Keputusan dasar nya adalah apakah perusahaan akan menjual secara tunai atau akan memberikan kredit. Jika perusahaan akan memberikan kredit kepada pelanggan, syarat penjualan akan menyatakan (mungkin secara implisit) periode kredit, diskon kas dan diskon periode,dan jenis instrument kredit.

2. Analisis kredit adalah proses menentukan *probabilitas* bahwa seorang pelanggan tidak akan membayar.

Dalam memberikan kredit,sebuah perusahaan akan menentukan berapa banyak usaha yang harus dikeluarkan dalam menentukan pelanggan yang akan membayar. Berbagai perusahaan menggunakan sejumlah alat dan prosedur untuk menentukan *probabilitas* pelanggan tidak akan membayar semua nya ini disebut dengan analisis kredit.

3. Kebijakan penghimpunan adalah prosedur-prosedur yang diikuti oleh sebuah perusahaan dalam menghimpun piutang usaha.

Setelah kredit diberikan, perusahaan memiliki masalah potensial untuk menghimpun kas, untuk itu ia harus menetapkan penghimpunan.

#### **II.1.3.1.2. Efek-Efek Dari Kebijakan Pemberian Kredit**

Dalam mengevaluasi kebijakan kredit,terdapat lima faktor utama untuk mempertimbangkan kebijakan pemberian kredit sebagaimana yang dikemukakan oleh **Ross,Westerfield and Jordan (2009;352)** yaitu sebagi berikut :

### 1. Efek pendapatan

Jika perusahaan memberikan kredit, maka akan terdapat keterlambatan dalam penghimpunan pendapatan, saat beberapa pelanggan memanfaatkan kredit yang ditawarkan dan membayar kemudian. Namun, perusahaan juga dapat membebankan harga yang lebih tinggi jika memberikan kredit dan mungkin juga akan meningkatkan kuantitas yang dijual. Oleh karena itu pendapatan total akan meningkat.

### 2. Efek biaya

Walaupun perusahaan akan mengalami penundaan pendapatan jika memberikan kredit, perusahaan masih dapat memasukkan biaya penjualan dengan segera. Apakah perusahaan akan menjual secara kredit maupun tunai, perusahaan masih akan mendapatkan atau memproduksi barang (dan membayarnya).

### 3. Biaya utang

Ketika perusahaan memberikan kredit, perusahaan harus mengatur pembiayaan dari piutang yang muncul. Sebagai hasilnya, biaya pinjaman jangka pendek perusahaan adalah suatu faktor dalam keputusan pemberian kredit.

Biaya utang jangka pendek tidak selalu merupakan tingkat pengembalian yang diperlukan untuk piutang, walaupun biasanya diasumsikan demikian.

Seperti biasanya, tingkat pengembalian yang diharapkan dari investasi tergantung resiko dan investasi, dan bukan tergantung sumber dari pembiayaan.

Biaya utang jangka pendek pembeli adalah lebih dekat ketingkat yang benar.

Kita akan mempertahankan asumsi implisit bahwa penjual dan pembeli memiliki biaya utang jangka pendek yang sama. Dalam banyak kasus, periode

waktu dalam keputusan kredit relative singkat, sehingga kesalahan yang relative kecil dalam tingkat diskon, tidak akan memiliki efek yang besar dalam estimasi *NPV* perusahaan.

#### 4. Kemungkinan tidak adanya pembayaran

Jika perusahaan memberikan kredit, beberapa persentasi dari kredit pembeli tidak akan membayar. Ini tidak akan terjadi, tentu saja, apabila perusahaan menjual secara tunai.

#### 5. Diskon kas

Ketika perusahaan menawarkan diskon kas sebagai bagian dari syarat pembayaran, beberapa pelanggan akan memilih untuk membayar lebih awal untuk memanfaatkan diskon tersebut.

### **II.1.4. Analisis Kredit**

Analisis kredit adalah penting, karena kerugian potensial dari piutang dapat bernilai besar. Oleh sebab itu sebelum perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya, terlebih dahulu perusahaan harus menetapkan pedoman untuk menentukan siapa yang akan dan tidak akan diizinkan membeli dengan kredit.

Hal ini dilakukan untuk menghindari kemungkinan-kemungkinan terburuk yang terjadi dalam piutang yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Untuk itu perlu diadakan evaluasi kredit terlebih dahulu.

Menurut **Lukman Syamsuddin (2004:265)** dalam melaksanakan penilaian kredit dapat memperhatikan *lima C dari kredit*, yaitu :

### 1. *Character* (Kepribadian )

Yaitu aspek ini menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh penjual.

### 2. *Capacity* (Kemauan)

Yaitu menggambarkan kemauan seseorang langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya.

### 3. *Capital* (Modal)

Yaitu menunjukkan kepada kekuatan financial calon langganan terutama dengan melihat modal sendiri yang dimilikinya.

### 4. *Collateral* (Jaminan)

Yaitu menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon langganan. Hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita dan kemudian menjual aktiva langganan.

### 5. *Condition* (Kondisi)

Yaitu menunjukan kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan calon langganan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Dari defenisi yang dijelaskan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam melaksanakan kredit perusahaan harus terlebih dahulu mengevaluasi faktor-faktor klasik yaitu Lima C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*).

Dari kelima faktor-faktor klasik tersebut tentunya sudah dapat menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

### **II.1.5. Analisis Perputaran Piutang.**

Oleh karena itu, suatu sistem pengelolaan dan pengawasan terhadap piutang sangatlah penting, karena tanpa dilakukannya pengawasan, piutang akan menumpuk menjadi suatu tingkat yang berlebihan dan akan mengakibatkan arus kas akan menurun, dan piutang tak tertagih akan menutupi laba dari penjualan.

Piutang adalah pos penting dalam perusahaan karena merupakan bagian akhir lancar yang *likuid* dan selalu dalam keadaan berputar. Piutang yang dimiliki perusahaan memiliki hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan perkiraan waktu pengumpulannya, dapat di nilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang.

Munawir (2004:75) mengemukakan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat di nilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*turnover receivable*) yaitu, dengan membagi total penjualan kredit netto dengan piutang rata-rata.

Menurut Darsono (2004:59) mendefenisikan perputaran piutang merupakan seberapa kali saldo rata-rata piutang dikonversikan kedalam kas selama periode tertentu.

Sedangkan menurut Syamsuddin (2006:49) “Semakin tinggi *Account Recivable turn over* suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutang nya. *Account receivable turn over* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Tetapi kebijaksanaan seperti ini cukup sulit untuk diterapkan, karena dengan semakin ketatnya kebijaksanaan penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun, sehingga hal tersebut bukannya membawa kebaikan bagi perusahaan bahkan sebaliknya”.

Maka perhitungan dalam tingkat perputaran piutang menurut Syamsuddin (2006:49) dapat di hitung dengan cara sebagai berikut:

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

Rata-Rata Perputaran Piutang di peroleh dengan cara sebagai berikut :

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

Dan untuk mencari Rasio perputaran piutang dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

## II.2. Profitabilitas

Profitabilitas sering kali diartikan oleh berbagai kalangan sebagai tolak ukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba, baik itu laba dari penjualan ataupun laba dari sektor lainnya.

Namun untuk lebih jelasnya para ahli mendefinisikan profitabilitas sebagai berikut :

**Umar ( dalam Niken hastuti 2010:23 )** menyatakan bahwa profitabilitas adalah sebagai berikut:”Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan “.

**Sartono (2008:122)** mengemukakan “profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri”.

**Munawir (2004:33)** mengemukakan bahwa “Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu”.

**Brigham dan Houston (2006:107)** menyatakan bahwa ”Profitabilitas adalah suatu indikasi atas bagaimana margin laba suatu perusahaan berhubungan dengan penjualan, modal rata-rata, dan ekuitas saham rata-rata”.

**Syamsuddin (2006:55)** menyatakan “Profitabilitas dapat diartikan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang”.



**Plewa dan friedlo (2003:5)** “Profitabilitas adalah suatu bisnis yang diciptakan untuk menghasilkan laba bagi pemilik nya”.

Berdasarkan beberapa pengertian profitabilitas yang di kemukakan para ahli sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba.

### **II.2.1. Analisa Rasio profitabilitas**

Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, asset dan modal saham tertentu. Bagi investor jangka panjang maupun jangka pendek akan sangat berkepentingan bagi nya untuk mengetahui secara mendalam tentang rasio profitabilitas ini, sebab profitabilitas suatu perusahaan akan sangat mempengaruhi kebijakan atau keputusan para investor dalam menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut.

**Menurut Sutrisno (2003:253)** Rasio profitabilitas merupakan hasil dari kebijaksanaan yang diambil oleh manajemen, yang mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang di dapat oleh perusahaan.

**Sedangkan menurut Hanafi (2005:53)** rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan,asset, dan modal saham tertentu.

**Menurut Harahap (2011:304)** Rasio rentabilitas atau disebut juga dengan profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui

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

**Menurut Husnan (2004:72)**, Rasio profitabilitas adalah rasio yang berhubungan dengan penilaian terhadap kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba.

Beberapa jenis rasio profitabilitas ini dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur berapa laba kotor yang dihasilkan dibanding dengan total nilai penjualan bersih perusahaan. Semakin besar rasio ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menekan kenaikan harga pokok penjualan pada persentase di bawah kenaikan penjualan

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. Margin laba operasi (*Operating Profit Margin*)

Rasio ini disebut *pure profit* yang berarti bahwa profit yang dihasilkan benar-benar murni berasal dari hasil operasi perusahaan sebelum diperhitungkan dengan kewajiban lainnya, rasio ini untuk mengukur kemampuan menghasilkan laba operasi dari sejumlah penjualan yang dicapai.

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### 3. Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Rasio laba bersih ini digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang dicapai dari sejumlah penjualan tertentu. Rasio inilah yang umumnya digunakan untuk dan dibandingkan dengan rasio terdahulu mengingat laba yang dihasilkan merupakan laba bersih perusahaan.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### 4. *Return On Investment* (ROI)

Rasio ini sering disebut dengan *Return On Total Assets* yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan menggunakan seluruh aktiva perusahaan yang dimiliki.

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

### 5. *Return On Equity* (ROE)

Merupakan rasio pengukuran terhadap penghasilan yang dicapai bagi pemilik perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun pemegang saham *preferren*) atas modal yang diinvestasikan pada perusahaan. Semakin tinggi ROE maka semakin tinggi pula penghasilan yang diterima pemilik perusahaan yang berarti pula semakin baik kedudukannya dalam perusahaan.

$$\text{Return Of Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

#### 6. Rasio Laba Per Lembar Saham (*Earning Per Share*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur jumlah rupiah yang diterima untuk setiap lembar saham biasa.

$$\text{Earning Per Share} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Jumlah Saham Beredar}} \times 100\%$$

### II.2.2. Hubungan Antara Profitabilitas Dengan Piutang

Menurut Riyanto (2004:86) bahwa dengan memberikan piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. Kas memang dibutuhkan untuk pemenuhan kebutuhan operasional sehari-hari perusahaan.

Akan tetapi jumlah kas yang terlalu banyak ditangan juga tidaklah baik, sebab hal tersebut membuat banyak nya dana yang tidak diputar (*over stated*). Semakin cepat piutang berputar menandakan bahwa keefisienan dan kecepatan suatu perusahaan dalam mengelola aktiva nya sangatlah baik, dan itu berarti bahwa kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba semakin besar pula.

Kebijakan penjualan secara kredit tidak bisa dipandang dari satu sisi yakni untuk tujuan peningkatan profit melalui peningkatan penjualan. Secara teori Riyanto (2004:86) menyimpulkan bahwa semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar profitabilitasnya, namun bersamaan dengan itu juga berarti semakin besar resiko yang mungkin akan terjadi atas likuiditasnya.

Dengan bertambahnya proporsi penjualan kredit dari penjualan netto, akan bertambah pula jumlah investasi dalam bentuk piutang, yang berarti hal tersebut akan membuat tingginya risiko tidak terbayarnya piutang dimasa yang akan datang.

Maka dengan begitu berarti perputaran piutang memiliki hubungan yang erat dengan profitabilitas, karena perputaran piutang merupakan salah satu bentuk investasi yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Apabila pengelolaan piutang dilakukan secara efektif dan efisien oleh perusahaan, tentu saja akan menghasilkan laba atau profitabilitas yang tinggi bagi perusahaan.

### **II.2.3. Penelitian Terdahulu**

a. Syaidah Ainul H (2005) Dengan judul Skripsi “ Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Koperasi Menara Pemerintahan Kota Palembang “. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perputaran piutang (X), serta pengaruhnya terhadap profitabilitas (Y). Pada Koperasi Menara Pemerintahan Kota Palembang.

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode penelitian deskriptif verifikatif (*verifikatif descriptive research method*). Sedangkan jenis dan sumber data yang digunakan adalah berupa data sekunder. Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis berkesimpulan bahwa: Jika dilihat dari perhitungan tingkat perputaran piutang maka Koperasi Menara Pemerintahan kota Palembang memiliki kemampuan yang lamban atau tidak efisien. Seangkan jika dilihat dari perhitungan profitabilitasnya yang di

hitung dengan rumus ROE dan Net Profit Margin, maka dapat diketahui bahwa profitabilitas pada Joperasi Pemerintahan Kota Palembang mengalami fluktuatif.

Adapun persamaan regresi yang didapat jika menggunakan ROE adalah  $Y = 7,879 + 4,158 X$ . Sedangkan jika dilihat dari hasil uji-t maka dapat diketahui bahwa nilai t-hitung sebesar 2,6153 > dari nilai t-tabel 2,365 Jadi  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak karena t-hitung > dari nilai t-tabel . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada taraf nyata ( $\alpha$ ) = 0,05 terdapat pengaruh yang signifikan atau saling berkaitan antara perputaran piutang dengan profitabilitas.

Sedangkan jika menggunakan Net Profit Margin maka persamaan regresinya adalah  $Y = 10,680 + (-0,101) X$  , t-hitung yang dihasilkan adalah sebesar t-hitung = 0,1070 < t-tabel 2,365, sehingga  $H_o$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada taraf nyata ( $\alpha$ ) = 0.05 tidak terdapat pengaruh yang erat atau saling berkaitan antara perputaran piutang dengan profitabilitas pada Koperasi Menara Pemerintahan Kota Palembang.

b. Sherly Sabhatini, Kirmizi Ritonga, Yunieta Anisma (2011) dengan judul Jurnal “Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2010”.

Tujuannya adalah untuk menguji kembali seberapa besar masing-masing elemen modal kerja pada perusahaan manufaktur berpengaruh terhadap variabel dependennya, yakni profitabilitas yang diukur dengan menggunakan rasio *Return on Investment*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa melalui hasil uji t yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa perputaran kas, perputaran persediaan, dan perputaran piutang berpengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur. Dilihat dari tingkat  $R^2$  pada model penelitian ini bahwa perputaran kas, perputaran persediaan, dan perputaran piutang dinilai cukup baik dalam menerangkan profitabilitas, yaitu sebesar 0,305 atau 30,5% sementara sebesar 69,5% diterangkan oleh variabel lainnya. Hal ini membuktikan bahwa perputaran masing-masing komponen dari modal kerja memiliki pengaruh terhadap perubahan profitabilitas perusahaan.

c. Muhammad Hilmi (2010) dengan judul jurnal “Analisis Penggunaan Hutang Terhadap profitabilitas pada Perusahaan Telekomunikasi yang *Go Public* di BEI Periode 2004-2009”. Tujuannya yaitu untuk mengetahui pengaruh penggunaan hutang terhadap profitabilitas pada perusahaan-perusahaan telekomunikasi.

Analisis yang digunakan yaitu Analisis Statistik Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian ini yaitu hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang secara simultan berpengaruh signifikan terhadap item-item profitabilitas, kecuali item *Return On Investment (ROI)*.

Persamaan antara penelitian yang telah dilakukan penulis dengan penelitian terdahulu yaitu juga menggunakan rasio keuangan. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian sebelumnya menganalisis menggunakan analisis rasio keuangan untuk meneliti kinerja perusahaan pada umumnya dan

hanya menggunakan salah satu rasio saja dari rasio profitabilitas dan juga menggunakan Analisis Statistik Regresi linear Berganda .

Tetapi pada penelitian ini ingin melihat pengaruh antara perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan dengan hanya menggunakan salah satu dari beberapa macam rasio profitabilitas yaitu *Net Profit Margin*. Dan pada penelitian ini juga menggunakan Analisis ka Regresi sederhana.

d. Ima Hernawati (2007) dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Pengaruh Efisiensi Penggunaan Modal Kerja, Likuiditas dan Solvabilitas terhadap Profitabilitas” mengambil sampel untuk penelitiannya sebanyak 17 perusahaan, yaitu perusahaan yang masuk dalam kelompok industri barang konsumsi dan listing di Bursa Efek Jakarta, serta yang mencantumkan laporan keuangannya berturut-turut dari tahun 2002-2005.

Penelitian ini menggunakan metode analisis data berupa analisis dekriptif dan analisis regresi berganda. Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa secara parsial efisiensi modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas, terbukti dari hasil uji t dengan nilai p value =  $0,044 < 0,05$ . Dari hasil analisis regresi diperoleh koefisien yang bertanda positif yaitu 0,3328 yang berarti bahwa setiap kenaikan satu persen, efisiensi modal kerja akan diikuti dengan kenaikan profitabilitas sebesar 0,316.

Berdasarkan hasil regresi melalui uji parsial ternyata likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini ditunjukkan dari p value =  $0,147 > 0,05$ , yang berarti bahwa likuiditas yang tinggi tidak selalu



menguntungkan karena berpeluang menimbulkan dana – dana yang mengganggu yang sebenarnya dapat digunakan untuk berinvestasi dalam proyek – proyek yang menguntungkan perusahaan.

Dan dari hasil analisis regresi melalui uji parsial menyatakan bahwa solvabilitas juga tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan secara simultan dapat diketahui bahwa variabel efisiensi modal kerja (WCT), likuiditas (CR), dan solvabilitas (DTA) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROI) pada perusahaan industri barang konsumsi di BEJ.

#### **II.2.4. Piutang dalam pandangan Islam**

Islam mengajarkan kepada setiap umat nya bahwa setiap melakukan pekerjaan dalam bentuk apapun haruslah dengan rapi , tertip , bersih , benar , dan teratur. Setiap yang dikerjakan harus lah yang mempunyai manfa'at, begitu pula halnya dengan melakukan proses jual beli.

Setiap aktivitas yang dilakukan oleh manusia termasuk aktivitas ekonomi di istilahkan oleh para ulama dengan mua'amalah (interaksi). Pesan utama Al-Qura'an dalam bermu'amalah keuangan atau beraktivitas ekonomi adalah sebagai mana Firman ALLAH SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 282 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ  
وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ  
اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ  
مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ  
أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ  
فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ  
تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا  
وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ  
اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشُّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً  
تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا  
تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ

وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah (akalnya) atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (tuliskan muamalah itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menuliskannya. Dan persaksikanlah jika kamu*

*berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit- menyulitkan. Jika kamu lakukan yang demikian, maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertaqwalah kepada Allah; Allah mengajarmu dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu”.*

Adapun kesimpulan dari ayat tersebut adalah sebagai berikut:

1. Apabila melakukan utang piutang sebaiknya kita menuliskannya dan ditulis dengan benar. Maksudnya adalah penulis tidak melakukan kebohongan terhadap apa yang hendak dituliskannya.
2. Sebaiknya orang yang berhutang tersebut mendiktekan apa yang akan ditulis tersebut dengan jujur.
3. Apabila yang berhutang tersebut tidak dalam keadaan sehat, seperti lemah akal maupun keadaannya, maka walinya dapat mendiktekannya.
4. Dalam utang piutang harus ada saksi yang terdiri dari dua saksi laki-laki. Namun jika tidak ada dua laki-laki, maka yang menjadi saksi dapat dilakukan oleh satu orang laki-laki dan dua orang perempuan. Hal ini bertujuan agar mereka saling mengingatkan apabila salah seorang diantara mereka ada yang lupa.
5. Apabila perdagangan itu dilakukan secara tunai, maka tidak apa-apa bila kita tidak menuliskannya.

6. Dalam melakukan jual beli sebaiknya terdapat saksi dan ditulis. Dimana penulis dapat membantu meringankan kesulitan pihak yang melakukan utang piutang tersebut.

### II.2.5. Profit dalam Pandangan Islam

Dalam bahas arab, laba atau profit berarti pertumbuhan dalam dagang , seperti dalam kitab Lisanul Arab jillid II halaman 442 karangan Ibnu Mandzur yaitu pertumbuhan dalam dagang . ( Syahatah,2005: 145 )

Dalam surah Al-Baqarah ayat 16 ALLAH SWT berfirman :



Artinya :

*“Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”. (Al- Baqarah : 16)*

Ada beberapa penafsiran dari ayat tersebut, seperti dalam tafsir Qurtubhi *al-Jami’ li Ahkamil Qur’an*, yaitu pada firman Allah mendasarkan pengertian laba dagang itu kepada kebiasaan bangsa arab seperti pada ucapan mereka “beruntung daganganmu”.

Di dalam tafsir *al- Manar* dikatakan bahwa sesungguhnya mereka (orang-orang munafik) itu lebih memilih kesesatan (*dhalalah*) daripada petunjuk (*al-huda*) demi suatu keuntungan yang mana mereka yakin dapat mendapatkannya dari orang lain.

Bentuknya adalah barter antara kedua belah pihak dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Juga sebagaimana yang terdapat dalam tafsir *Ruhul Ma'ani* karangan Imam al-Alusi tentang tafsir ayat di atas, "Perdagangan itu ialah pengelolaan terhadap modal pokok untuk mencari laba. Laba itu ialah hasil penambahan pada modal pokok. (Syahatah, 2005:145)

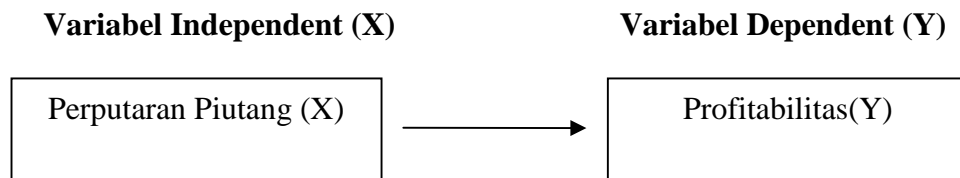
Menurut Husein (2001:149) berikut ini beberapa aturan tentang profit dalam konsep islam :

1. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.
2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Selamatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

## **II.2.6. Kerangka Pemikiran**

Untuk mengetahui hubungan antara variable Independent dengan variabel dependent yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut:

**Gambar : 1.1 Kerangka Pemikiran**



### **II.2.7 Variabel Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel , yaitu variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) yang dikategorikan sebagai berikut :

- a. Variabel bebas (X) yaitu : Perputaran Piutang
- b. Variabel terikat (Y) yaitu : Profitabilitas ( *Net Profit Margin* )

### **II.2.8. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan pada model penelitian diatas ,maka hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut :

“Diduga terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran piutang terhadap profitabilitas PT.Penerbit Erlangga Mahameru cab.Pekanbaru”.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

### **III.1. Lokasi dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini penulis lakukan pada bulan November 2012 pada PT.Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru. Perusahaan ini ber alamat di jl.Soekarno-hatta no.98 Pekanbaru, yang bergerak pada konsultan ilmu pengetahuan.

### **III.2. Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang di gunakan adalah data sekunder, yang sumber data nya berupa laporan keuangan dan dokumen-dokumen penjualan dari PT.Penerbit erlangga cab. pekanbaru selama periode 2006-2012.

### **III.3. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik dokumentasi yaitu tehnik pengumpulan data dengan cara mengambil data melalui dokumen-dokumen yang ada pada PT.Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru. .

Adapun data yang dikumpulkan adalah data laporan keuangan,yang meliputi laporan neraca dan laporan laba rugi selama kurun waktu per semester dari tahun 2006-2012 pada perusahaan PT.PENERBIT ERLANGGA MAHAMERU Cab.PEKANBARU



### III.4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian terpenting dalam penelitian dimana data yang telah di peroleh akan dianalisis untuk mendapatkan pemahaman dan interpretasi data. Didalam menganalisis data, metode yang dipakai adalah statistic yang diharapkan dapat membantu penulis dalam megambil kesimpulan menerima atau menolak hipotesis .

Adapun pengolahan data pada penelitian ini dengan menggunakan analisis sebagai berikut : **“REGRESI LINEAR SEDERHANA”**

Analisis regresi dilakukan apabila hubungan dua variable merupakan hubungan kausal atau fungsional . Analisis regresi digunakan apabila kita ingin mengetahui bagaimana variable dependen dapat di prediksi melalui variable independen secara individual.

Tekhnik analisis regresi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Anlisis regresi sederhana (*simple regression analysis*) .Analisis regresi sederhana adalah suatu tekhnik analisis yang mempelajari ketergantungan satu variable tidak bebas hanya pada satu variable bebas.

$$Y = a + bx$$

Keterangan:

$Y$  = Profitabilitas

$X$  = Perputaran piutang

$a$  = Nilai Konstan Regresi

$b$  = Koefisien Regresi

### **III.5. Pengujian Hipotesis**

Untuk memperoleh kesimpulan dari analisis ini maka terlebih dahulu dilakukan pengujian hipotesis yang dilakukan secara menyeluruh atau simultan (Uji F). Dan secara parsial (Uji t) yang dijelaskan sebagai berikut :

#### **III.5.1. Uji Parsial (Uji t)**

Uji t digunakan untuk menguji atau membandingkan rata nilai sesuatu sampel dengan nilai lainnya. Uji t dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan tingkat yang ditentukan adalah 95 % dengan tingkat signifikan sebesar 0,5 % dan degree of freedom (df)  $n - k$  membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Berarti bahwa variabel independen mempunyai pengaruh bermakna terhadap variabel independen tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

### III.6. Uji $R^2$ Koefisien Determinan

Koefisien determinan ( $R^2$ ) adalah sebuah koefisien yang menunjukkan seberapa besar persentase variabel–variabel independen. Semakin besar koefisien determinasinya, maka semakin baik variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Dengan demikian regresi yang dihasilkan baik untuk mengistemasi nilai variabel dependen.

### III.7. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan untuk menguji apakah model regresi benar-benar menunjukkan hubungan yang signifikan dan representatif. Terdapat dua pengujian asumsi kelasik dalam penelitian ini, yaitu:

#### 1) Heteroskedastisitas

Untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi tidakesamaan varian dari residual, dari suatu pengamatan ke pengamatan. Jika varian dari residualnya tetap, maka tidak ada heteroskedasitas. Cara mendeteksinya ada atau tidaknya heteroskedasitas dapat diketahui dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterpot*. Jika bentuk pola tertentu, maka terdapat heteroskedastitas dan jika titiknya menyebar maka tidak terdapat heteroskedastitas (Ghojali,2005:69).

## 2) Normalitas

Menurut Imam Gozali (2006:114) Normalitas data merupakan asumsi yang sangat mendasar dalam analisis multivariate. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Jika variasi yang dihasilkan dalam distribusi data tidak normal maka test statistic yang di hasilkan tidak valid.

Pengujian normalitas penelitian ini dilakukan pada model regresi dengan dua jenis pengujian yaitu pengujian analisis grafik dengan menggunakan normal *probability plot*. Dimana jika data menyebar disekitar garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Sedangkan dilain pihak yaitu **Santoso dan Ashari (2005:231)** pengujian normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data, uji ini merupakan pengujian yang paling banyak dilakukan untuk analisis statistik parametrik. Kemudian asumsi yang harus dimiliki oleh data adalah bahwa data tersebut terdistribusi sesuai secara normal, Maksud nya yaitu bahwa data akan mengikuti bentuk distribusi normal dimana data memusat pada nilai rata-rata dan medium.

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **IV.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

Pada awal kemerdekaan, kondisi pendidikan nasional masih diliputi keprihatinan. Saat itu siswa-siswi Indonesia kesulitan untuk memperoleh buku-buku untuk belajar. Jumlah tenaga pengajarpun sangat minim, sampai-sampai mahasiswa diminta untuk mengajar, istilah nya waktu itu ialah pergerakan tenaga mahasiswa (PTM).

Situasi pendidikan yang serba kekurangan ini, baik dari segi ketersediaan buku pelajaran maupun tenaga pengajar, menyebabkan siswa-siswi harus bersusah payah dalam mengikuti materi pelajaran. Kondisi itulah yang menggugah salah seorang putra bangsa untuk membawa bangsa ini keluar dari kemelut. Putra bangsa yang di maksud tidak lain ialah bapak Dr.Marulam Hutahuruk,S.H.

Bapak DR. M. HUTAURUK, S.H adalah pendiri PT. Penerbit Erlangga Mahameru. Ia bekarya dengan melahirkan banyak buku yang bertempat di Jakarta, tepatnya di jalan Kramat IV no.11 Jakarta pusat.

Penerbit Erlangga hadir pada tahun 1952, dengan tujuan dari Penerbit Erlangga adalah berpartisipasi dalam peningkatan kualitas pendidikan dengan menerbitkan buku-buku bermutu, mulai dari tingkat prasekolah, taman kanak-kanak, sekolah dasar, sekolah menengah , perguruan tinggi, dan kalangan profesional.

- a. Pra sekolah : bidang ini dimulai dan akan terbit sekitar 100 judul buku.
- b. Sekolah Dasar : lebih dari seratus judul buku telah diterbitkan, mencakup buku teks (materi), soal, dan keterampilan.
- c. Sekolah menengah : lebih dari dua ratus judul buku telah diterbitkan, mencakup buku teks, soal, dan persiapan masuk perguruan tinggi.
- d. Perguruan tinggi : lebih dari seribu judul telah diterbitkan , mencakup semua bidang, seperti ekonomi, teknik, MIPA, sosial.
- e. Umum : lebih dari empat ratus judul buku telah diterbitkan, mencakup buku populer, self help, dan religious.

## **IV.2 Visi dan Misi Erlangga**

### **IV.2.1. Visi**

Visi dari Penerbit Erlangga adalah menjadi mitra utama bagi semua pihak yang berkepentingan dalam memajukan dan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia Indonesia, agar mampu bersaing dengan bangsa-bangsa maju di dunia., khususnya di dalam penguasaan ilmu pengetahuan.

### **IV.2.2 Misi**

1. Misi kami adalah memberi solusi kepada setiap orang yang menghadapi masalah dalam mencari dan mengejar ilmu pengetahuan.

2. Kami akan menyediakan produk dan layanan yang memenuhi standar tertinggi yang mampu kami capai, jauh di atas para pesaing yang ada dalam industri di mana kami bersaing.
3. Kami ingin memastikan bahwa semua pihak yang berhubungan dengan kami dapat merasakan dan menerima manfaat positif dari kehadiran kami dalam bisnis ini.
4. Misi kami adalah menghasilkan tingkat pengembalian yang wajar atas risiko modal dan investasi yang dihadapi oleh para pemegang saham, meningkatkan kekayaan perusahaan, dan menjadi sumber kemakmuran bagi orang-orang yang bekerja pada kami.
5. Sumber daya manusia merupakan unsur strategis yang sangat menentukan arah dan masa depan dari bisnis kami. Oleh karena itu, kami akan memberdayakan dan memotivasi orang-orang yang bekerja untuk kami agar memberikan potensi produktivitas dan kreativitas terbaik yang mereka miliki secara berkesinambungan.

PT. Penerbit Erlangga selalu berusaha untuk mencapai misi mencerdaskan kehidupan bangsa, sebagai konsekuensi dari moto **Kami Melayani Ilmu Pengetahuan.**

Membaca adalah langkah awal belajar, *Belajar tanpa buku adalah omong kosong.* Karena itu, buka bukumu dan bacalah.

**B-B = 0**

**Ket : BELAJAR TANPA BUKU ADALAH OMONG KOSONG**

Bisa kita lihat perkembangan terus terjadi dari awal berdirinya sampai saat ini, bisa dilihat dari jumlah kantor cabang yang berdiri yang dulunya hanya 11 cabang terdiri dari berbagai wilayah di Indonesia dan selama kurang lebih dari 60 tahun sekarang di setiap provinsi, kabupaten/ kota yang ada diseluruh Indonesia mulai dari Sabang sampai Merauke.

Salah Satu dari kantor cabang Penerbit Erlangga yaitu Cabang Pekanbaru yang berada di jalan soekarno-hatta No. 98 Pekanbaru, yang berdiri tahun 2009. Kantor cabang pekanbaru ini dikepalai oleh seorang kepala cabang yaitu Bapak Jhonny Situmorang . Kantor cabang pekanbaru tidak hanya ada dan melayani wilayah pekanbaru saja akan tetapi melayani 3(tiga) provinsi yaitu provinsi Sumatra Barat, Riau, dan Kepulauan riau. Dari 3 (tiga) Provinsi ini Penerbit Erlangga juga ada kantor perwakilan di setiap kabupaten/kota yang disebut sebagai Rep dan Pos yang dikepalai oleh Group Leader(GL) yang langsung mengkoordinir para salesman-salesman dalam menjalankan tugasnya.

Dimana dari skema/bagan tersebut kita dapat mengetahui siapa yang memegang suatu jabatan tertentu, serta kepada siapa ia bertanggung jawab terhadap pekerjaan yang diembannya. Sehingga jelas akan terlihat kedudukan dan tugas masing-masing orang dalam organisasi tersebut.

### **IV.3 Sasaran Strategi dan Langkah**

Sasaran penerbit buku erlangga adalah menjadi penerbit buku yang diminati oleh seluruh lapisan dan golongan terutama pada golongan pelajar, mahasiswa, dan masyarakat luas. dengan adanya tujuan tersebut PT Penerbit



Erlangga mempunyai strategi yang mungkin dapat mencapai tujuan tersebut yaitu dengan membangun Erlangga group yang berada disekitar masyarakat serta mengadakan *event-event* yang mungkin dapat mengembangkan dan menciptakan minat dimasyarakat untuk lenih sering membaca.

Langkah-langkah untuk membenahi sistem dari penerbit buku erlangga yaitu dengan membenahi sistem manajemennya supaya dapat menjadi lebih baik lagi jika mereka ingin menjadikan usahanya lebih besar lagi. serta dengan mengadakan lebih banyak *event* atau acara yang dapat membangun minat masyarakat untuk lebih memilih produknya dibandingkan dengan produk lainnya.

#### **IV.3.1 Penilaian keberhasilan**

Perusahaan buku erlangga dengan tercapainya mereka sebagai penerbit buku yang paling diminati di masyarakat adalah karena mereka dapat menguasai pasaran buku diindonesia dan didukung dengan nama mereka yang sudah tidak asing di Indonesia.

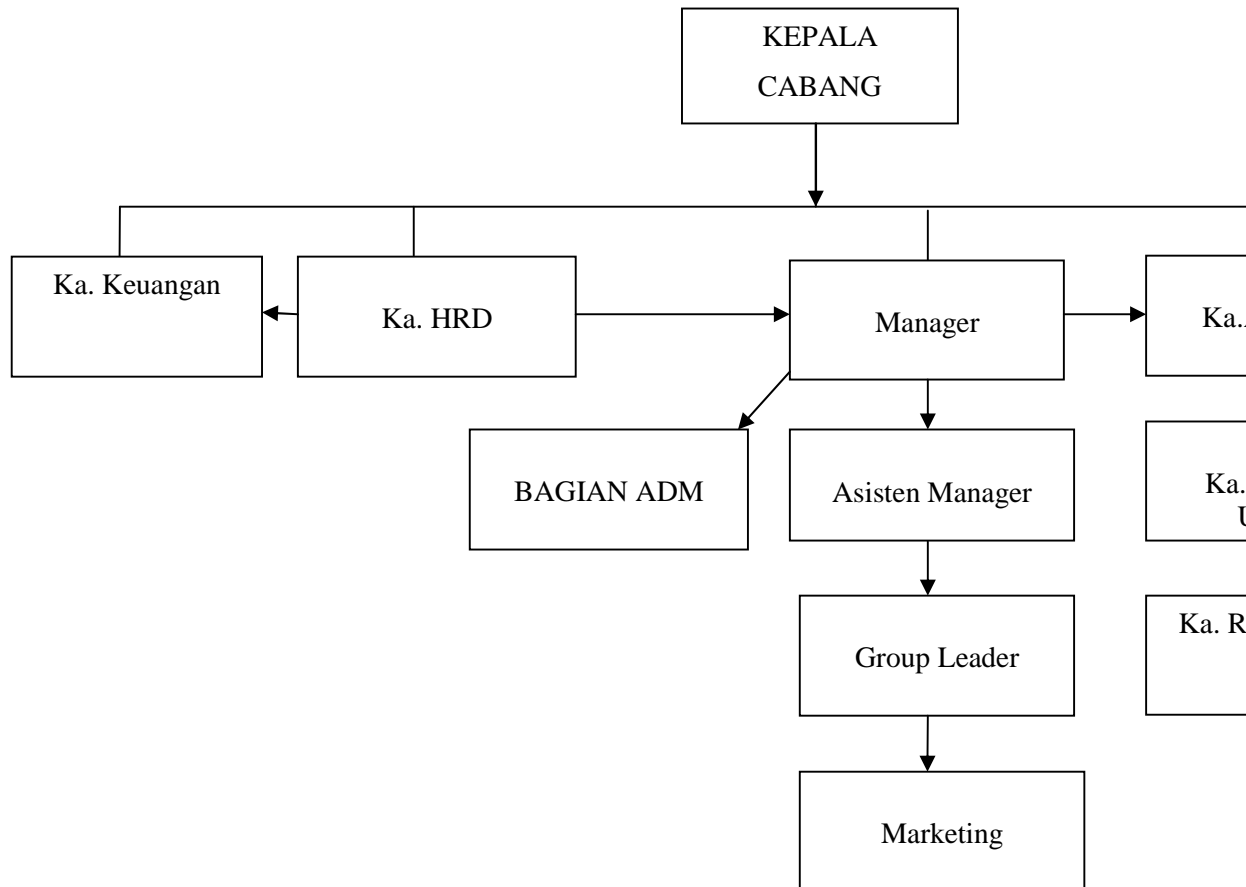
Semua langkah-langkah serta strategi yang dilakukan sudah tepat pada sasarananya dan metode yang dilakukannya cukup cerdas dalam memberikan edukasi dan pengetahuan kepada masyarakat serta inovasi yang telah diterapkan sudah tepat pula. sekarang segala macam informasi sangat berguna bagi masyarakat luas tak heran penerbit erlangga semakin berkembang.

#### **IV.4 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi di dalam suatu perusahaan sangatlah penting artinya, struktur organisasi merupakan skema atau bagan pembagian tugas pada masing-masing bagian yang ada dalam suatu perusahaan, tanpa adanya pembagian tugas yang jelas dan tergambar dalam suatu struktur organisasi, maka suatu perusahaan tidak dapat menjalankan fungsi masing-masing bagian dengan tepat sehingga suatu perusahaan tidak akan terkelola dengan baik. Begitu juga dengan visi dan misi yang telah digariskan perusahaan tidak akan tercapai dengan maksimal karena tidak jelasnya tugas dari masing-masing bagian itu sendiri.

Berikut adalah stuktur Organisasi PT. Penebit erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru :

**Gambar.1V. 1. Struktur Organisasi PT. Penerbit Erlangga Mahameru cab. Pekanbaru**



*Sumber* : PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru. 2013

Berdasarkan struktur organisasi yang digunakan oleh perusahaan, maka dapat diterangkan pembagian dan pelaksanaan tugas, wewenang, fungsi, dan tanggung jawab masing-masing personal yang terlibat didalamnya yaitu :

1. Kepala Cabang

Kepala cabang merupakan orang yang paling bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan operasional perusahaan cabang. Tugas kepala cabang pada perusahaan ini yaitu membuat dan menentukan kebijakan, target perusahaan, serta merencanakan, mengelola dan memantau pelaksanaan kegiatan-kegiatan operasional perusahaan, sehingga system yang ada di perusahaan berjalan secara efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

2. Manager

Manager bertugas membantu kepala cabang untuk membuat, memeriksa, dan mengesahkan dokumen sistem suatu perusahaan cabang dan mengevaluasi kinerja sistem yang diharapkan perusahaan, dalam rangka untuk pencapaian target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

3. Ka. Akunting

Ka. Akunting merupakan *supporting* dalam perusahaan yang bertugas sebagai penyusun setiap anggaran dan mencatat setiap transaksi yang dilakukan dalam perusahaan. Kemudian membantu kepala cabang dalam hal merencanakan, mengkoordinir dan mengawasi kegiatan operasional, *safety*, dan pemeliharaan sesuai dengan target yang telah ditentukan secara optimal baik kualitas maupun kuantitas.

#### 4. Ka. Keuangan

Kepala Keuangan merupakan supporting yang bertanggung jawab terhadap system laporan penjualan dan pencatatan penjualan, dan penagihan-penagihan terhadap pelanggan, gudang, dan juga terhadap pengeluaran keuangan perusahaan cabang. serta pengelolaan dan pengembangan SDM agar terpenuhinya kebutuhan SDM yang mempunyai keterampilan, pengetahuan dan sikap mental yang baik serta bertanggung jawab terhadap sistem pengelolaan dan pengembangan sistem Adm. Untuk mendukung kegiatan-kegiatan operasional dalam mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan.

#### 5. Ka. HRD

Ka.HRD bertanggung jawab terhadap perekrutan, pengelolaan dan pengembangan SDM agar terpenuhinya kebutuhan SDM yang mempunyai keterampilan, pengetahuan dan sikap mental yang baik serta bertanggung jawab terhadap sistem pengelolaan dan pengembangan sistem Adm. Untuk mendukung kegiatan-kegiatan operasional dalam mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan.

#### 6. Ka. Informasi dan Teknologi

Ka. Informasi dan Teknologi bertanggung jawab terhadap semua system komputerisasi yang digunakan untuk kegiatan pengimputan data atau file yang digunakan pada perusahaan cabang, dan juga bertanggung jawab

terhadap promosi secara komputerisasi dan bertugas untuk keluhan atau masukan konsumen terhadap perusahaan

7. Asisten Manager

Bertugas untuk membantu Manager dalam hal peningkatan penjualan dan dan mengontrol kinerja bawahannya, mengevaluasi setiap pekerjaan bawahannya. Dan juga sebagai pembantu *lobbying* bawahannya dalam pencapaian target penjualan.

8. Group Leader

Bertugas untuk membantu Asisten Manager dalam hal promosi dan penjualan , dan juga bertanggungjawab langsung untuk mengkoordinir Marketing, yang langsung mengontrol kelengkapan terhadap kinerja Marketing..

9. Marketing

Bertugas untuk mempromosikan, menjual secara langsung produk kepada konsumen, dan juga merupakan ujung tombak dari perusahaan dalam hal pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.

## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **V.1. Hasil Penelitian**

##### **V.1.1. Variabel Penelitian**

Variabel Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berupa variabel bebas (*Independent*) yaitu perputaran piutang, dan untuk variabel terikat (*Dependent*) yaitu profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru.

##### **1. Perputaran Piutang**

Piutang sebagai bagian dari modal kerja yang selalu mengalami perputaran. Periode perputaran piutang tergantung dari panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam pembayaran kredit, sehingga semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama terikatnya modal kerja tersebut dalam piutang dan berarti makin kecil tingkat perputaran piutang dalam satu periode.

Sebaliknya, semakin pendek syarat pembayaran kredit maka makin pendek pula terikatnya modal kerja dalam piutang, sehingga tingkat perputaran piutang dalam satu periode semakin besar. Tingkat perputaran piutang ini banyak dipengaruhi oleh kebijakan perusahaan dalam menetapkan jumlah dan lamanya piutang yang akan diberikan kepada pelanggan.

Perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cab. Pekanbaru dari tahun ke tahun nya selalu mengalami fluktuatif . Pada 2006 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar 2,05 kali, dengan persentasi piutang tak tertagih sebesar 0,31%. Kemudian pada tahun 2007 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru turun sebesar 0,34 kali menjadi sebesar 1,71 kali, dengan persentasi piutang tak tertagih nya sebesar 0,028 %, dan pada tahun 2008 perputaran piutang nya mengalami kenaikan sebesar 0,39 kali menjadi 2,10 kali. Dengan persentase piutang tak tertagih nya sebesar 0,22 %.

Kemudian pada tahun 2009 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami penurunan sebesar 0,12 kali menjadi 1,98 kali, dengan persentasi piutang taktertagih nya sebesar 0,42%. Dan pada tahun 2010 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru kembali turun sebesar 0,08 kali menjadi 1,90 kali, dengan persentasi piutang taktertagih sebesar 2,8 %.

Kemudian pada tahun 2011 perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami kenaikan kembali sebesar 0,84 kali menjadi sebesar 2,74 kali, dengan persentasi piutang taktertagih sebesar 1,54%. Dan kemudian pada tahun berikutnya yaitu tahun 2012 Perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru turun sebesar 0,46 kali menjadi sebesar 2,28 kali dengan persentasi piutang tak tertagih nya sebesar 8,30%.



Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam kurun waktu tujuh tahun belakangan bisa dikatakan cukup baik, hal tersebut dikarenakan perputaran piutang pada perusahaan Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru selalu mengalami fluktuasi.

## **2. Profitabilitas**

Piutang atau penjualan kredit merupakan salah satu keputusan investasi yang beresiko untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Untuk mengetahui perkembangan profitabilitas PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dengan rasio profitabilitas yang dipakai yaitu *Net Profit Margin*.

Kemampuan PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam menghasilkan laba bersih dari setiap rupiah pendapatan hasil penjualan pada kurun waktu tujuh tahun belakangan secara rata-rata mengalami fluktuasi. Pada tahun 2006 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar 7,78%.

Kemudian mengalami penurunan sebesar 1,48 % pada tahun 2007 menjadi sebesar 6,30% dan mengalami kenaikan sebesar 1,69% pada tahun 2008 menjadi sebesar sebesar 7,89 % . Kemudian *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru mengalami penurunan kembali pada tahun 2009 yaitu sebesar 0,51% menjadi 7,38%. Kemudian pada tahun 2010 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru mengalami penurunan kembali sebesar 0,24 % menjadi sebesar 7,14% dan naik sebesar 0,84% pada tahun 2011

menjadi 7,98%. Kemudian pada tahun 2012 *Net Profit Margin* PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab.Pekanbaru mengalami penurunan kembali sebesar 0,06% menjadi sebesar 8,04 %.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kemampuan PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab.Pekanbaru dalam menghasilkan laba atau Profitabilitas cukup bagus. Hal ini dapat dilihat dari Profitabilitas yang dihasilkan PT. Penerbit Erlangga mahameru cabang Pekanbaru setiap tahunnya mengalami fluktuatif. Keadaan ini menggambarkan bahwa kemampuan PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam menghasilkan laba cukup baik.

## **V.2. Uji Hipotesis**

Uji Hipotesis ini dimaksudkan untuk menguji atau memeriksa apakah koefisien regresi yang didapat signifikan.

### **V.2.1 Uji T**

Uji t dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh suatu variabel independent secara individual dalam menerangkan variabel dependent. Dengan menguji koefisien variabel independent atau uji parsial untuk semua variabel independent. Uji ini membandingkan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  yaitu bila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  berarti bahwa variabel bebas mampu mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka variabel bebas tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat,

**Tabel V.1 : Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T)****Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	4.439	1.160		3.826	.012
	Perputaran Piutang	1.452	.545	.766	2.667	.045

a. Dependent Variable: Profitabilitas

*Sumber:* Pengolahan data hasil Penelitian 2012

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa diketahui nilai t tabel pada taraf signifikansi 5 % (2-tailed) dengan Persamaan berikut:

$$t \text{ tabel} = n - k - 1 : \alpha / 2$$

$$= 7 - 1 - 1 : 0,05 / 2$$

$$= 5 : 0,025$$

$$= 2,571$$

keterangan: n : jumlah

k : jumlah variabel bebas

1 : konstan

Diketahui  $t_{\text{hitung}} (2,667) > t_{\text{tabel}} (2,571)$  dan  $\text{Sig.} (0,045) < 0,05$ . Artinya Perputaran Piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas ( NPM).

### V.2.2. Uji $R^2$ (Koefisien Determinasi)

Nilai  $R^2$  mempunyai interval mulai dari 0 sampai 1 ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ). Semakin besar  $R^2$  (mendekati 1), semakin baik model regresi tersebut. Semakin mendekati 0 maka variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabilitas dari variabel dependen.

Tabel V.2 : Hasil Pengujian Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary<sup>a</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.766 <sup>a</sup>	.587	.505	.43919

a. Predictors: (Constant), Perputaran Piutang

b. Dependent Variable: Profitabilitas

*Sumber* : Pengolahan data hasil penelitian 2012

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai  $R^2$  sebesar 0,587. Artinya adalah bahwa sumbangan pengaruh variabel independen (Perputaran Piutang) terhadap variabel dependen profitabilitas (NPM) adalah sebesar 58,7 %, sedangkan sisanya sebesar 41,3 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam model penelitian ini.

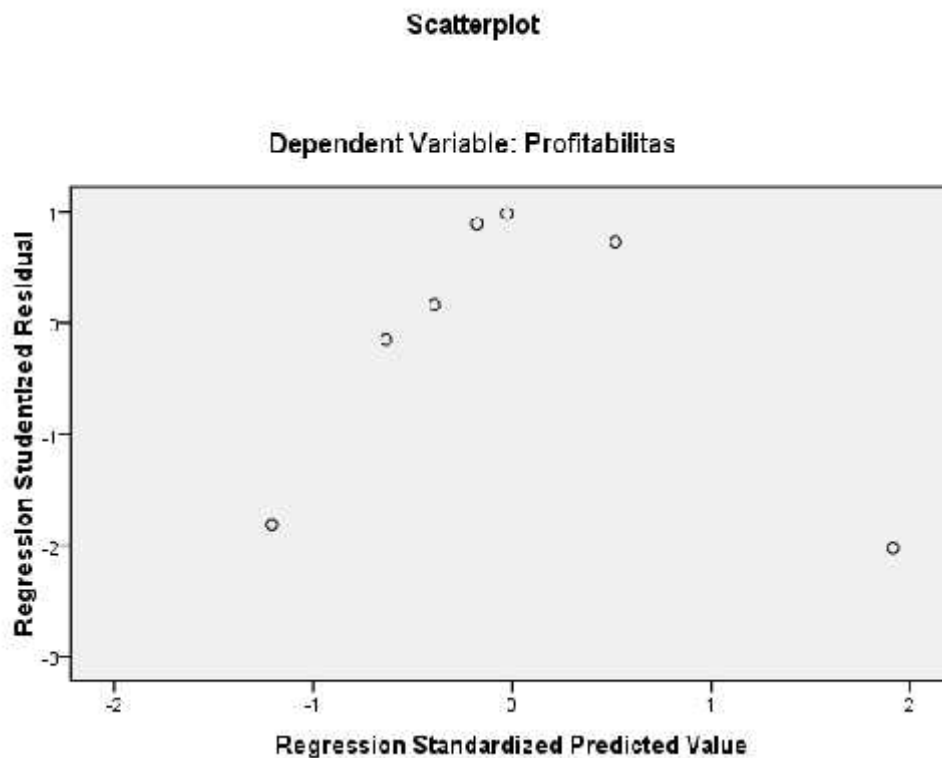
### V.3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi benar-benar menunjukkan hubungan yang signifikan dan representatif. Terdapat dua pengujian uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

### V.3.1. Uji Heteroskedastisitas

Untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual, dari suatu pengamatan ke pengamatan. Jika varian dari residualnya tetap, maka tidak ada heteroskedastisitas. Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat diketahui dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* pada output SPSS. Jika membentuk pola tertentu, maka terdapat heteroskedastisitas dan jika titik-titiknya menyebar, maka tidak terdapat heteroskedastisitas.

**GAMBAR V.1: Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Sumber: Pengolahan data hasil penelitian 2012

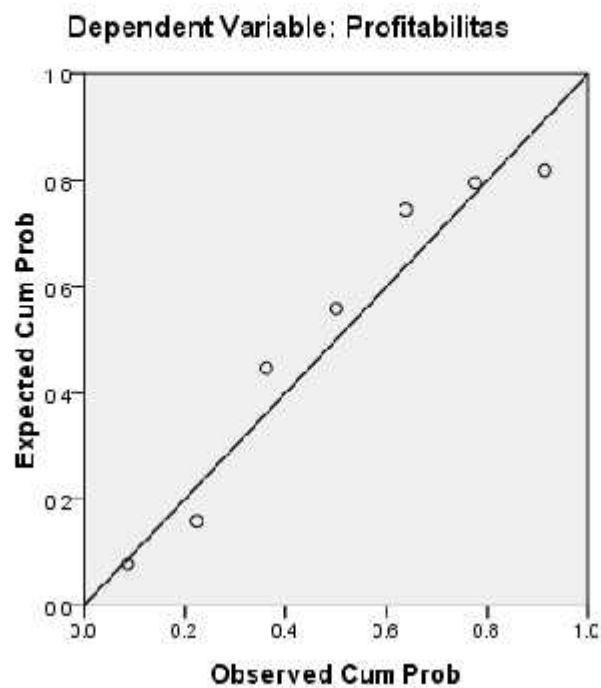
Pada gambar V.1. diatas (scatterplot) menunjukkan bahwa titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 (nol), penyebaran titik-titik data tidak menunjukkan pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada model regresi ini tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### **V.3.4. Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel independen dan variabel dependen kedua memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal dan plotting data akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data adalah normal, maka garis yang menghubungkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Normalitas data dilakukan dengan uji *Kolmogorov-smirnov*. Dimana apabila nilai signifikansi  $< 0,05$  maka distribusi data tidak normal, begitu juga sebaliknya. Adapun hasil pengujian dapat dilihat pada tabel 12 berikut:

**Gambar V.2 : Hasil Uji Normalitas**

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



Dari gambar V.2 diatas dapat dilihat bahwa data tersebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis lurus, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan telah memenuhi asumsi normalitas.

#### **V.4. Uji Regresi Sederhana**

Penelitian ini menggunakan regresi linier sederhana, dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 17.0. analisa regresi ini dilakukan dengan menggunakan metode enter, dimana semua variabel dimasukkan untuk mencari pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Dengan demikian, perputaran piutang digunakan dalam model penelitian ini untuk menentukan pengaruhnya terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang pekanbaru. Gambaran umum hasil analisa regresi dengan menggunakan metode enter dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel V.3 : Hasil Analisis Regresi Sederhana**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.439	1.160		3.826	.012
	Perputaran Piutang	1.452	.545	.766	2.667	.045

a. Dependent Variable: Profitabilitas

*Sumber:* Pengolahan data penelitian 2012

Dari tabel V.3 menunjukkan bahwa persamaan regresi linier sederhana yang diperoleh dari hasil analisis yaitu:

$$Y = a + bX$$

$$NPM = 4,439 + 1,452X$$

Persamaan regresi diatas dapat diartikan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (a) sebesar 4,439. Artinya adalah apabila Perputaran Piutang diasumsikan nol (0), maka NPM bernilai 4,439
2. Nilai koefisien regresi variabel Perputaran Piutang 1,452. Artinya adalah



apabila Perputaran Piutang meningkat sebesar 1 % maka NPM akan naik sebesar 1,452 %.

#### **V.4. Pembahasan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidak adanya pengaruh antara perputaran piutang terhadap profitabilitas dan untuk mengetahui berapa besar pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru, dengan periode pengamatan selama kurun waktu tujuh tahun terakhir yaitu dimulai dari tahun 2006-2012.

Dimana piutang usaha dapat diperoleh dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan pada periode tertentu atau pada satu tahun akuntansi, kemudian dari pada itu pada penelitian ini perusahaan yang diteliti yaitu PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru, yang beralamat di jalan Soekarno-Hatta no.98 Arengka. Perusahaan ini bergerak dibidang industri perdagangan yaitu penjualan buku-buku ilmu pengetahuan dan ilmu umum lainnya.

Pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru, piutang yang dimiliki oleh perusahaan merupakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, hal ini terjadi dikarenakan semua transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan merupakan penjualan secara kredit. Karena setiap terjadinya transaksi yang dilakukan oleh perusahaan kepada konsumen, harus melalui divisi yang telah ditugaskan oleh perusahaan, yaitu divisi yang telah ditugaskan untuk

mengkoordinasi dan mengorder semua pesanan dari para konsumen. Dalam hal ini dilakukan oleh para *marketing representative* perusahaan. Dari para *marketing representative* inilah para konsumen memesan buku yang mereka inginkan, kemudian para *marketing* akan mengirimkan surat pesanan kepada bagian *sales administrasi* manajer masing-masing dikantor cabang.

Kemudian bagian *sales administrasi* manajer tersebut akan meminta persetujuan terlebih dahulu kepada asisten manajer dan manajer yang bersangkutan, selanjutnya *sales administrasi* akan memberikan surat pesanan yang telah disetujui tersebut kepada bagian administrasi gudang, setelah itu administrasi gudang akan menginput data-data orderan tersebut kedalam sistem.

Setelah itu administrasi gudang akan menyerahkan surat pesanan tersebut kepada bagian gudang, untuk mempersiapkan buku yang dipesan oleh konsumen. Setelah itu bagian ekspedisi yang akan bertugas untuk mengirimkan buku yang telah dipesan kepada *marketing representative* di kantor representative, dan sekaligus menyerahkan surat serah terima buku yang dipesan kepada *marketing* yang bersangkutan.

Karena sistem kerja manajemen perusahaan yang demikian tersebutlah, maka perusahaan menganggap semua transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dianggap sebagai penjualan kredit dan tidak ada penjualan yang dicatat sebagai penjualan tunai. (Alexandri,2009:116) mengemukakan “Perusahaan secara umumnya akan menjual barangnya secara kredit dengan alasan untuk meningkatkan penjualan”. Dan hal itu berarti pula bahwa setiap

adanya penjualan pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru sama dengan Piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan. Dan dapat disimpulkan pula bahwa setiap produk (buku) yang telah keluar dari gudang, perusahaan menganggap itu sebagai penjualan yang telah dilakukan oleh para *marketing* atau dengan kata lain adalah penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Adapun untuk mencari perputaran piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru setiap tahunnya yaitu dengan cara membagi penjualan kredit selama satu tahun dengan rata-rata piutang selama satu periode akuntansi. Rumus ini sama halnya dengan teori yang dikemukakan oleh para ahli.

Adapun rumusnya menurut Syamsuddin (2006:49) yaitu sebagai berikut :

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

Contoh mencari perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga pada tahun 2006 (dalam rupiah) dengan rata-rata piutang yang dapat dari PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru.

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{45,445,907,880}{22,192,231,042} \\ &= 2,05 \end{aligned}$$

Maka dari hasil diatas didapat perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru pada tahun 2006 adalah sebanyak 2,05 kali.

Selanjutnya contoh mencari perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga pada tahun 2006 (dalam rupiah) dengan hasil rata-rata piutang yang dapat dari teori yang dikemukakan oleh para ahli.

$$\begin{aligned}\text{Perputaran Piutang} &= \frac{45,445,907,880}{43,225,934,246} \\ &= 0,51\end{aligned}$$

Untuk mencari rata-rata piutang secara teori menurut Syamsuddin (2006:49) dapat diperoleh dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

Dimana piutang awal diperoleh dari jumlah piutang per 31 Desember tahun sebelumnya dan piutang akhir diperoleh dari jumlah piutang per 31 Desember tahun yang berjalan atau tahun sekarang dan dibagi dua.

Maka sebagai contoh secara teori rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru pada tahun 2006 hasilnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Rata-rata piutang} &= \frac{45.445.907.880 + 41.005.960.612}{2} \\ &= 43,225,934,246\end{aligned}$$

Dari hasil rata-rata piutang secara teori di atas maka, rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar Rp. 43,225,934,246

Sedangkan pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru piutang awal didapat dari piutang yang diperoleh perusahaan pada awal tahun pembukuan perusahaan, dan piutang akhir diperoleh dari piutang yang dimiliki perusahaan pada akhir tahun pembukuan perusahaan.

Contoh untuk mencari rata-rata piutang tahun 2006 pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru (dalam rupiah) adalah :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang} &= \frac{14,235,946,680 + 7,956,284,344}{2} \\ &= 22,192,231,042 \end{aligned}$$

Dari hasil rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga diatas diperoleh rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar Rp.22,192,231,042.

Jadi apabila dibandingkan antara hasil rata-rata piutang PT.Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru dengan formula yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan hasil rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru dengan formula yang dikemukakan oleh para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru dengan formula yang dikemukakan oleh para ahli (Rp.43,225,934,246) lebih besar dibandingkan dengan formula yang telah menjadi kebijakan perusahaan (Rp.22,192,231,042)

Yang artinya ialah perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru lebih kecil dengan menggunakan formula yang dikemukakan oleh para ahli dan sebaliknya perputaran piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru akan lebih besar apabila menggunakan formula yang telah menjadi kebijakan perusahaan.

Kemudian adapun untuk mengetahui jumlah Profitabilitas (*Net Profit Margin*) pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru, menurut Husnan (2004 :72) dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Contoh untuk mencari Profitabilitas (NPM) PT. Penerbit Erlangga mahameru cabang Pekanbaru tahun 2006 ( dalam rupiah) adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{3,536,622,016.34}{45,445,907,880} \times 100\% \\ &= 0,0778 \times 100\% \\ &= 7,78\% \end{aligned}$$

Maka dari hasil diatas diperoleh profitabilitas (NPM) PT. Penerbit erlangga Mahameru cabang Pekanbaru pada tahun 2006 adalah sebesar 7,78%.

Kemudian dilakukanlah pengolahan data keuangan dengan menggunakan analisis regresi SPSS versi 17.0. Setelah melakukan analisis regresi dengan menggunakan SPSS versi 17.0 dapat diketahui bahwa nilai konstan sebesar 4,439 yang berarti bahwa jika perputaran piutang diasumsikan nol, maka nilai profitabilitasnya (NPM) 4,439. Koefisien regresi variabel perputaran piutang 1,452 menunjukkan bahwa apabila perputaran piutang mengalami kenaikan 1(satu) poin, maka profitabilitas akan mengalami kenaikan sebesar 1,452 poin.

Berdasarkan hasil perhitungan uji hipotesis secara parsial dapat diketahui bahwa penggunaan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru. Hal ini dibuktikan dengan  $t_{\text{hitung}} (2,667) > t_{\text{tabel}} (2,571)$  dan  $\text{Sig.} (0,045) < 0,05$ .

Hal tersebut sejalan jika dibandingkan dengan teoritis. Secara teori dikatakan bahwa Perputaran Piutang berpengaruh terhadap Profitabilitas. Sebab

dengan memberikan piutang berarti perusahaan memberikan kesempatan dananya berputar untuk memperoleh lebih banyak lagi jumlah laba. **Riyanto (2004;86)**

Kemudian dari pada itu Riyanto juga menyimpulkan bahwa semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar *Profitability* nya, namun bersamaan dengan itu juga berarti semakin besar resiko yang mungkin akan terjadi atas likuiditasnya.

Kemudian dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa baik itu perputaran piutang maupun profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru selalu mengami fluktuasi dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir, hal ini terjadi disebabkan oleh kondisis perekonomian masyarakat yang tidak stabil, harga produk, kualitas produk, pesaing dari perusahaan sejenis dan kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan (**Alexandri, 2009:116**)

Biasanya apabila kondisi ekonomi masyarakat turun, harga produk naik, kualitas barang nya tidak bagus, pesaing dari perusahaan sejenis makin banyak, dan kebijakat kredit yang ditetapkan oleh perusahaan ketat, maka hal ini akan sangat mempengaruhi minat masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Yang artinya adalah perputaran piutang perusahaan tidak akan berjalan secara efektif dan efisien, tentu saja dengan terjadinya hal ini akan sangat mempengaruhi profitabilitas yang akan diterima oleh perusahaan nantinya. Sebab semakin tinggi perputaran piutang maka semakin baik pengelolaannya dan semakin banyak profit yang akan diterima.

## **BAB VI PENUTUP**

Sebagai akhir dari penulisan dalam bab ini disampaikan beberapa kesimpulan, dan saran yang relevan bagi perusahaan yang diteliti dan penelitian yang akan datang sesuai dengan hasil penelitian analisis data yang telah dilakukan.

### **VI.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Dalam pengujian hipotesis yaitu menggunakan Uji secara parsial ( Uji t), variabel independen (perputaran piutang) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen profitabilitas (*Net Profit Margin*). Hal ini dibuktikan oleh hasil statistic t yaitu bahwa  $t_{hitung} (2,667) > t_{tabel} (2,571)$  dan  $Sig. (0,045) < 0,05$ . Dari hasil uji statistik tersebutlah hasil ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan oleh penulis yaitu terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran piutang terhadap profitabilitas.
2. Nilai  $R^2$  sebesar 0,587 yang berarti bahwa sebesar 58,7% variabel dependen (profitabilitas) dapat dijelaskan oleh variabel independen (perputaran piutang). Sedangkan sisanya yaitu sebesar 41,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan didalam model penelitian ini.



3. Perputaran piutang yang terjadi pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir yaitu dari tahun 2006-2012 cukup baik, hal ini terbukti dari perputaran piutang perusahaan cukup tinggi jika dibandingkan dengan kebijakan perusahaan dalam mengelola piutangnya setiap tahunnya secara persemester. Dan hal ini menunjukkan bahwa investasi dana yang dilakukan perusahaan dalam hal piutang berjalan dengan cukup baik. Kemudian berdasarkan data-data yang diperoleh juga dapat diketahui bahwa kemampuan untuk mendapatkan laba atau profitabilitas pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dalam kurun waktu tujuh tahun terakhir yaitu dari tahun 2006-2012 juga cukup baik, hal ini ditunjukkan oleh laba atau *profit* yang dimiliki PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru pada tahun 2006 yaitu sebesar 7,78% dengan target perusahaan pada saat itu ialah sebesar 10%, kemudian pada tahun 2007 profitabilitas yang diperoleh oleh perusahaan adalah sebesar 6,30% dengan target perusahaan sebesar 10,5%, dan pada tahun 2008 profitabilitas yang dicapai oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru adalah sebesar 7,89% dengan target yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 11%. Kemudian pada tahun 2009 profitabilitasnya sebesar 7,38% dengan target perusahaan sebesar 11,5%. Dan pada tahun selanjut nya yaitu tahun 2010 profitabilitasnya mencapai 7,14% dengan target perusahaan sebesar 12% . pada tahun 2011 profitabilitasnya sebesar 7,98% dengan target perusahaan sebesar 12,5%.Kemudian pada tahun 2012 profitabilitas perusahaan

mencapai sebesar 8,04% dengan target perusahaan sebesar 13%. berarti bahwa angka tersebut telah melebihi ekspektasi perusahaan yang menyatakan bahwa apabila pencapaian profitabilitas melebihi dari angka 50% dari target yang ditetapkan oleh perusahaan, maka pencapaian atas hasil tersebut sudah cukup baik.

#### 4. VI.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis memberikan saran yang layak untuk dipertimbangkan :

1. Berdasarkan hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh antara perputaran piutang terhadap profitabilitas, maka perusahaan sebaiknya bisa mengelola piutang dan meningkatkan penjualan kredit lebih efektif dan efisien supaya mendapatkan hasil yang lebih maksimal lagi.
2. Berdasarkan hasil penelitian melalui uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) bahwa profitabilitas PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru dipengaruhi oleh perputaran piutang sebesar 58,7% dan sisanya sebesar 41,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam model penelitian ini. Maka perusahaan sebaiknya selain meningkatkan perputaran piutang juga harus memperhatikan variabel-variabel lain yang bisa memberikan sumbangan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan supaya lebih maksimal.

3. Diharapkan perusahaan dapat memisahkan pencatatan antara penjualan kredit dengan penjualan tunai, supaya antara piutang usaha dengan transaksi penjualan tidak disamakan dalam laporan keuangan perusahaan. Karena dari kegiatan perusahaan PT. Penerbit Erlangga Mahameru cabang Pekanbaru yang mencatat semua transaksi penjualan yang dilakukan dianggap sebagai penjualan secara kredit, yang berarti bahwa penjualan secara kredit tersebut adalah piutang bagi perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-qur'an surah Al-baqarah ayat 16

Al-qur'an surah Al-baqarah ayat 282

Alexandri, Moh Benny. 2009. *Manajemen Keuangan Bisnis Teori dan soal*. Bandung: Alfabeta.

Atmajaya, Lucas Setiadi. 2008. *Teori dan Praktek Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.

Ambarwati, Sri dwiari. 2010. *Manajemen Keuanagan Lanjut*. Jakarta: Graha ilmu.

Brigham, Eugene F dan Joel F. Houston. 2006. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga.

Eldiarti, Lucky Hesti. 2006. *Analisis Piutang pada PD BPR BKK Kecamatan Gajah Kabupaten Demak*. Skripsi fakultas Ekonomi: UNNES.

Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

—————. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro.

Hanafi, M. 2005. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.

Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Hastuti, Niken . 2010 . *Analisis Pengaruh Periode Perputaran Persediaan, Periode Perputaran Hutang Dagang, Rasio Lancar, Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan*. Skripsi Fakultas Ekonomi : UNDIP .

Hilmi. 2010. Analisis Penggunaan Hutang Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Telekomunikasi yang Go Publik di BEI periode 2001-2009. *Jurnal Ekonomi*. Universitas Riau, Pekanbaru.

Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti. 2005. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

[Http://www.erlangga.co.id](http://www.erlangga.co.id)

- Munawir, S. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Marihot Manulang dan Dearlina Sinaga. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- Plewa, Franklin, dan Friedlob, George. T. 2003. *Laba Atas Investasi (ROI) dan Perencanaan Keuangan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Gramedia.
- Riyanto, Bambang. 2004. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta.
- . 2010. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta.
- Ross, Westerfield and Jordan. 2009. *Pengantar Keuangan Perusahaan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Santoso, Singgih. 2005. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sartono, Agus. 2008. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta.
- Sherly, Kirmizi dan Yunieta. 2011. *Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2010*. Jurnal Ekonomi. Universitas Riau, Pekanbaru.
- Stice, Erlo K, dkk. 2004 . *Intermediated Accounting* , buku 1edisi ke-15. Jakarta: Salemba Empat.
- Suaryana, Agung. 2006. *Pengaruh Pemoderasi Pertumbuhan Laba Terhadap Hubungan Antara Ukuran Perusahaan, Debt to Equity Ratio Dengan Profitabilitas pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di PT. Bursa Efek Jakarta*. Jurnal Ekonomi, Universitas Riau, Pekanbaru.
- Sutrisno. 2007. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: EKONISIA.
- Sugiyono. 2009. *Metode penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Syahatah, Husein. 2005 . *Pokok-Pokok pikiran akuntansi Islam*. Jakarta : Akbar
- Syamsuddin, Lukman. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Syamsuddin, Lukman. 2009. *Manajemen keuangan perusahaan* . Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.