

BAB II TELAAH PUSTAKA

II.1. Pengertian Perusahaan

Menurut **Ricky W Griffin dan Ronald J Ebert (2007:4)** Perusahaan adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud mendapatkan laba (selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya bisnis).

Sedangkan menurut **Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo (2007:12)** Perusahaan dapat didefinisikan sebagai suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan.

Perusahaan adalah sebuah organisasi dan terdiri atas sekelompok orang yang bersepakat untuk mengikatkan sumber daya pada upaya mencapai tujuan bersama. (**Fachmi:2007**).

Jadi, perusahaan adalah suatu organisasi yang terbentuk karena adanya kesepakatan sekelompok orang untuk menghasilkan barang atau jasa untuk mencapai tujuan yang telah disepakati bersama.

II.2. Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan cerminan kinerja perusahaan dalam periode tertentu. Hasil analisis pada laporan keuangan memberikan gambaran sekaligus dapat digunakan untuk menentukan arah dan tujuan perusahaan kedepannya. Artinya, laporan keuangan dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan dan hal-hal yang dianggap penting bagi pihak perusahaan.

II.2.1 Pengertian Laporan Keuangan

Menurut **Kasmir (2010:66)** “Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”.

Sedangkan menurut **Jumingan (2006:4)** menyatakan bahwa laporan keuangan merupakan hasil refleksi dari sekian banyak transaksi yang terjadi dalam suatu perusahaan. Transaksi dan peristiwa yang bersifat finansial dicatat, digolongkan dan diringkaskan dengan cara setepat-tepatnya dalam satuan uang, dan kemudian diadakan penafsiran untuk berbagai tujuan.

Dan laporan keuangan menurut **Brighman dan Houston (2006: 36)** adalah beberapa lembar kertas yang bertuliskan angka-angka, tetapi sangat penting juga untuk memikirkan aktiva riil dibalik angka-angka tersebut. Laporan keuangan melaporkan apa yang sebenarnya terjadi pada aktiva, laba, dan deviden selama beberapa tahun terakhir.

Dari pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan suatu gambaran tentang informasi-informasi hasil usaha yang diperoleh dan kondisi keuangan yang dicapai perusahaan pada periode tertentu.

II.2.2 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang disusun guna memberikan informasi kepada berbagai pihak terdiri atas (**Jumingan, 2006:4**):

1. Neraca

Menggambarkan kondisi keuangan dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, umumnya pada akhir tahun saat penutupan buku. Neraca ini memuat aktiva (harta kekayaan yang dimiliki perusahaan), utang (kewajiban perusahaan untuk membayar dengan uang atau aktiva lain kepada pihak lain pada waktu tertentu yang akan datang), dan modal sendiri (kelebihan utang diatas aktiva).

2. Laporan laba rugi

Memperlihatkan hasil yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dan ongkos-ongkos yang timbul dalam proses pencapaian hasil tersebut. Laporan ini juga memperlihatkan adanya pendapatan bersih atau kerugian bersih sebagai hasil dari operasi perusahaan selama periode tertentu (umumnya satu tahun). Singkatnya laporan laba rugi ini merupakan laporan aktivitas dan hasil dari aktivitas itu, atau merupakan ringkasan yang logis dari penghasilan dan biaya dari suatu perusahaan untuk periode tertentu.

3. Laporan bagian yang ditahan

Laporan bagian laba yang ditahan digunakan dalam perusahaan yang berbentuk perseroan, menunjukkan suatu analisis perubahan besarnya bagian laba yang ditahan selama jangka waktu tertentu.

4. Laporan perubahan posisi keuangan

Memperlihatkan aliran modal kerja selama periode tertentu. Laporan ini memperlihatkan sumber-sumber dari mana modal kerja telah diperoleh

dan penggunaan atau pengeluaran modal kerja yang telah dilakukan selama jangka waktu tertentu.

II.2.3 Tujuan Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam **Jumingan (2006:5)** laporan keuangan harus disusun sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi keperluan untuk :

1. Memberikan informasi keuangan secara kuantitatif mengenai perusahaan tertentu, guna memenuhi keperluan para pemakai dalam mengambil keputusan-keputusan ekonomi.
2. Menyajikan informasi yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan dan perubahan kekayaan bersih perusahaan.
3. Menyajikan informasi keuangan yang dapat membantu para pemakai laporan keuangan dalam menaksir kemampuan memperoleh laba suatu perusahaan.
4. Menyajikan informasi lain yang diperlukan mengenai perubahan dalam harta dan kewajiban, serta mengungkapkan informasi lain yang sesuai dengan keperluan para pemakai laporan keuangan.

II.2.4 Analisis Rasio Keuangan

Rasio keuangan adalah kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen lainnya dalam satu laporan keuangan atau antar komponen yang ada diantara laporan keuangan (**Kasmir, 2008:104**).

Adapun bentuk-bentuk dalam analisis rasio keuangan, yaitu:

1. Rasio Likuiditas (*Liquidity Ratio*)

Rasio likuiditas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang jatuh tempo.

2. Rasio solvabilitas (*Leverage Ratio*)

Rasio solvabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya besarnya jumlah utang yang digunakan perusahaan untuk membiayai kegiatan usahanya jika dibandingkan dengan menggunakan modal sendiri.

3. Rasio Aktivitas (*activity Ratio*)

Rasio aktivitas merupakan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi pemanfaatan sumberdaya perusahaan (penjualan, sediaan, penagihan piutang, dan lainnya).

4. Rasio Profitabilitas (*Profitability Ratio*)

Rasio profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu.

5. Rasio Pertumbuhan (*Growth Ratio*)

Rasio pertumbuhan adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.

6. Rasio Penilaian (*valuation Ratio*)

Rasio Penilaian yaitu rasio yang memberikan ukuran kemampuan manajemen menciptakan nilai pasar usahanya diatas biaya investasi.

II.3 Modal Kerja

Modal kerja merupakan faktor penting yang dimiliki perusahaan. Modal kerja berupa dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan diharapkan akan kembali lagi pada perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produknya.

II.3.1 Pengertian Modal Kerja

Menurut **Dewi Astuti (2004 :156)** “Modal kerja adalah perkiraan – perkiraan yang ada pada aktiva lancar, seperti investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek yaitu kas, sekuritas yang mudah dijual, persediaan dan piutang”.

Dan menurut **Jumingan (2008:66)** Terdapat tiga defenisi yang lazim digunakan, yakni sebagai berikut:

1. Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Kelebihan ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*). Kelebihan tersebut merupakan jumlah aktiva lancar yang berasal dari utang jangka panjang dan modal sendiri. Defenisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada utang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendekserta menjamin kelangsungan usaha dimasa mendatang.
2. Modal kerja adalah jumlah dari aktiva lancar. Jumlah ini merupakan modal kerja bruto (*gross working capital*). Defenisi ini bersifat kuantitatif karena menunjukkan jumlah dana yang digunakan untuk maksud-maksud operasi jangka pendek. Waktu tersedianya modal kerja akan tergantung pada macam dan tingkat likuiditas dari unsure-unsur aktiva lancar.

3. Menurut konsep fungsional, modal kerja adalah jumlah dana yang digunakan selama periode akuntansi yang dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan jangka pendek (*current income*) yang sesuai dengan maksud utama didirikannya perusahaan tersebut.

Sedangkan menurut **Kasmir (2010:210)** Modal kerja dapat didefinisikan “seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau aktiva lancar setelah dikurangi dengan hutang lancar atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya yang biasa digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar (kas, piutang, persediaan, surat berharga, dan lainnya) yang dimiliki perusahaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari.

II.3.2 Manajemen Modal Kerja

Manajemen modal kerja merupakan suatu kegiatan yang meliputi administrasi dan pengawasan terhadap modal kerja, sumber modal kerja agar kegiatan operasional dapat berjalan lancar.

Menurut **Brigham and Houston (2006:131)** bahwa “manajemen modal kerja meliputi penetapan kebijakan modal kerja dari pelaksanaan kebijakan tersebut pada operasional perusahaan sehari-hari”.

Dari pengertian tersebut, maka manajemen modal kerja mencakup semua aspek pengelolaan administrasi aktiva lancar dan kewajiban lancar dalam

operasional perusahaan sehari-hari yang berpedoman sesuai dengan kebijakan masing-masing perusahaan.

II.4 Kas

Kas merupakan bentuk aktiva yang paling tinggi tingkat likuiditasnya, yang bisa dipergunakan segera untuk memenuhi kewajiban financial perusahaan. Karena sifatnya yang likuid tersebut, kas memberikan keuntungan yang paling rendah. Karena itu masalah utama bagi pengelolaan kas adalah menyediakan kas yang memadai sehingga tidak akan mengganggu likuiditas perusahaan.

II.4.1 Pengertian Kas

Kas adalah saldo mata uang tunai dan simpanan di bank dalam jangka pendek kurang dari satu tahun, termasuk sekuritas, deposito, commercial paper atau surat berharga (**Hendra S Raharjaputra, 2011:162**).

Menurut **Subramanyam (2005:3)** Uang tunai atau kas merupakan saldo sisa dari arus kas masuk dikurangi arus kas keluar yang berasal dari periode-periode lalu.

Sedangkan menurut **Margaretha (2011:10)** menambahkan Kas merupakan cek yang diterima dari para donatur, langganan, dan simpanan organisasi di bank dalam bentuk giro atau deposito yang dapat digunakan untuk membiayai operasi suatu organisasi”.

Dan **Harahap (2002:93)** menyatakan bahwa Kas adalah kas yang dapat diuangkan setiap saat serta surat berharga lainnya yang sangat lancar yang memenuhi syarat: (a) setiap saat dapat ditukar menjadi kas, (b) tanggal jatuh

temponya sangat dekat, (c) kecil risiko perubahan nilai yang disebabkan perubahan tingkat bunga.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa kas merupakan dana baik dalam bentuk uang maupun surat berharga lainnya yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari dan paling tinggi tingkat likuiditasnya.

II.4.2 Alasan Untuk Memiliki Kas

Arti penting kas yang dikemukakan oleh **Francis Bacon (dalam Kasmir, 2010:190)** *“uang seperti pupuk, tidak berguna kecuali digunakan. Artinya uang harus digunakan dahulu baru memiliki nilai. Apabila digunakan, uang akan menyuburkan investasi sehingga tumbuh sudah dan berkembang terus”*

Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa uang akan memiliki manfaat apabila digunakan dan jumlahnya tidak bertambah apabila tidak digunakan. Dan lebih dari itu uang akan berkembang jumlahnya dari waktu ke waktu.

Perusahaan memiliki kas karena empat alasan utama (**Ambarwati, 2010:126**):

1. Motif transaksi (*Transaction motives*)

Saldo kas adalah hal yang dibutuhkan dalam operasi bisnis. Pembayaran harus dilakukan dalam bentuk kas dan penerimaan disimpan di dalam rekening kas. Saldo kas dikaitkan dengan pembayaran-pembayaran dan penerimaan rutin sebagai saldo transaksi (*transaction balance*). Meskipun sekarang era elektronik dalam hal pembayaran, namun persediaan kas

tetap dibutuhkan untuk menjaga likuiditas dan mengelola transfer pembayaran.

2. Motif kompensasi (*compensation motives*)

Motif kompensasi yaitu kompensasi bagi bank karena telah memberikan pinjaman dan jasanya. Sebuah bank memberikan jasanya kepada seorang nasabah, maka bank akan meminta nasabah meninggalkan saldo minimal dalam rekeningnya untuk membantu menutupi biaya yang terjadi akibat pemberian jasa. Bank juga mungkin meminta debitor untuk membuka rekening di bank tersebut. Kedua jenis simpana tersebut disebut saldo kompensasi. Saldo kompensasi adalah saldo pada bank yang harus dipertahankan perusahaan untuk mengkompensasi jasa-jasa atau pinjaman yang diberikan oleh bank tersebut.

3. Motif berjaga-jaga (*precautionary motive*)

Motif berjaga-jaga dapat diartikan untuk mengantisipasi adanya kebutuhan-kebutuhan yang bersifat mendadak. Saldo untuk berjaga-jaga adalah saldo kas yang ditahan dalam cadangan untuk berjaga-jaga terhadap fluktuasi arus kas masuk dan keluar yang bersifat acak. Arus kas masuk dan keluar tidak dapat diramalkan dengan tepat. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki sejumlah kas sebagai cadangan terhadap fluktuasi arus kas masuk dan keluar dan tidak diramalkan sebelumnya.

4. Motif spekulasi (*speculative motive*)

Saldo untuk spekulasi adalah saldo kas yang ditahan agar perusahaan dapat memanfaatkan kesempatan untuk membeli secara murah apabila kesempatan itu ada. Beberapa saldo kas mungkin dimiliki untuk dapat memungkinkan

perusahaan mengambil keuntungan dari penawaran pembelian yang mungkin terjadi.

II.4.3 Aliran Kas dalam Perusahaan

Dalam perusahaan, kas dapat dilihat sebagai suatu aliran. Dari segi perputarannya, pola kas meliputi aliran kas masuk (*cash inflow*) dan kas keluar (*cash outflow*). Ukuran aliran kas mengakui arus masuk saat kas diterima walaupun belum dihasilkan, dan mengakui arus kas keluar saat kas dibayarkan walaupun beban belum terjadi.

Secara umum, informasi aliran kas membantu menilai kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya, membayar deviden, meningkatkan kapasitas, dan mendapatkan pendanaan. Informasi aliran kas juga membantu menilai kualitas laba dan ketergantungan laba pada estimasi dan asumsi aliran kas dimasa depan.

Dalam setiap entitas usaha, kas merupakan komponen utama aktiva lancar. Kas digunakan untuk membiayai pembelanjaan kontinyu kegiatan operasional perusahaan dan investasi pada aktiva tetap. Aliran kas masuk dan aliran kas keluar akan mempengaruhi besar kecilnya kas yang tersedia pada suatu entitas tersebut.

Apabila aliran kas masuk lebih besar dari pada kas keluar, maka kas yang tersedia pada perusahaan akan menjadi besar (*Overinvestment* dalam kas). Besarnya kas ini akan menaikkan tingkat likuiditas pada perusahaan. Meskipun demikian, perusahaan akan mengalami kerugian karena makin besarnya kas berarti makin besarnya uang yang menganggur dalam perusahaan sehingga tingkat profitabilitas perusahaan akan turun.

Begitu pula sebaliknya, apabila aliran kas masuk lebih kecil dari pada aliran kas keluar yang disebabkan oleh perusahaan yang hanya mengejar profitabilitas saja, maka kas yang tersedia dalam perusahaan akan menjadi kecil atau terjadi *underinvestment* pada kas. Tindakan demikian ini akan menempatkan perusahaan dalam keadaan illikuid apabila sewaktu-waktu terjadi tagihan utang.

Jadi, arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar perusahaan mulai dari investasi dilakukan samapi dengan berakhirnya investasi tersebut (**Kasmir, 2003:146**). Adapun jenis-jenis *cash flow* yang dikaitkan dengan suatu usaha terdiri dari:

1. *Initial cash flow* (kas awal) merupakan pengeluaran-pengeluaran pada awal periode untuk investasi.
2. *Operational cash flow* merupakan kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat operasi usaha, seperti penghasilan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan pada suatu periode.
3. *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.

II.4.4 Manajemen Kas Yang Efisien

Kas seringkali disebut “aktiva non laba” karena kas dibutuhkan untuk membayar tenaga kerja dan bahan baku, membeli aktiva tetap, membayar pajak, untuk melunasi hutang, untuk membayar deviden dan kebutuhan lainnya. Namun kas itu sendiri tidak mendapat bunga.

Jadi, tujuan manajer kas adalah untuk meminimalkan jumlah kas yang harus dimiliki oleh perusahaan guna menjalankan aktivitas bisnis secara normal,

dimana, pada waktu yang bersamaan, perusahaan juga memiliki kas untuk (1) mengambil potongan dagang, (2) menjaga peningkat kredit, dan (3) memenuhi kebutuhan kas yang tidak diperkirakan sebelumnya.

Strategi dasar yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mengelola kasnya adalah sebagai berikut (**Lukman Syamsuddin, 2007:234**):

1. Membayar utang dagang selambat mungkin asal jangan sampai mengurangi kepercayaan pihak supplier kepada perusahaan tetapi memanfaatkan setiap potongan tunai yang menguntungkan bagi perusahaan.
2. Mengatur perputaran persediaan secepat mungkin tetapi hindarilah resiko kehabisan persediaan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan pada masa-masa selanjutnya.
3. Kumpulkan piutang secepat mungkin tetapi jangan sampai mengakibatkan kemungkinan menurunnya volume penjualan pada masa yang akan datang karena ketatnya kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam penjualan kredit dan pengumpulan piutang.

II.4.5 Perputaran Kas

Perputaran kas mengukur kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Perputaran kas juga mengukur tingkat efisiensi penggunaan kas melalui tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran kas berarti makin cepat kembalinya kas masuk pada perusahaan, begitu pula sebaliknya.

Untuk menghitung perputaran kas digunakan rumus sebagai berikut (**K.R. Subramanyam, 2013:45**):

$$\text{Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata kas}}$$

Selanjutnya rata-rata kas dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Rata - Rata Kas} = \frac{\text{kas awal} + \text{kas akhir}}{2}$$

II.5 Piutang

Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit.

II.5.1 Pengertian Piutang

Piutang (*receivable*) adalah hak menagih sejumlah harta dari kreditor (pemberi pinjaman) kepada debitor (penerima pinjaman) yang bersedia melunasinya pada waktu mendatang. Jadi, piutang itu ada karena (1) terdapat dua pihak, yaitu kreditor dan debitor, (2) ada kesediaan debitor untuk melunasi kewajibannya kepada kreditor, (3) ada jarak waktu mulai timbul piutang sampai saat pelunasannya, (4) ada hak menagih yang dimiliki kreditor (**Nafarin, 2009:294**).

Menurut **Gitosudarmo (dalam Roma, 2012:37)** berpendapat bahwa Piutang adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya praktik penjualan kredit. Penjualan kredit dilakukan oleh

perusahaan dalam rangka merangsang minat para pelanggan, sehingga diharapkan dengan melakukan penjualan kredit ini perusahaan dapat memperkuat pasar dan memperbesar hasil penjualan.

Dan **Lukas Setia Atmaja (2008:396)** mendefinisikan “Piutang dagang terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit (bukan tunai). Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama”.

Sedangkan menurut **Soemarso (dalam Nurjannah, 2012:7)** piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”. Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Ambarwati (2010:63) juga mendefinisikan Piutang adalah sejumlah saldo yang akan diterima dari pelanggan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, piutang adalah aktiva lancar yang dimiliki perusahaan yang timbul karena adanya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh pihak perusahaan kepada pihak lain.

II.5.2 Klasifikasi Piutang

Selain dikarenakan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, piutang juga dapat timbul karena adanya pinjaman yang dilakukan oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan terhadap suatu perusahaan.

Warren, Reeve dan Fess (dalam Jerni Hati, 2013:17) mengklafikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu:

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 atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan secara kredit.

Kemudian piutang tersebut dicatat dengan mendebitkan akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode yang relatif pendek (30 atau 60 hari).

Jadi, 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 debitur.

2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

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

Dibanding 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.

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

Piutang lain-lain yaitu tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang atau jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Biasanya disajikan secara terpisah

dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan dibawah judul investasi. *Other Receivable* meliputi piutang bunga, piutang pajak, piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

II.5.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang, yaitu **(Dewi Astuti, 2004:176):**

1. Volume Penjualan kredit

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

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Makin panjang batas waktu pembayarannya berarti makin besar jumlah investasi dalam piutang.

3. Ketentuan tentang Pembatasan kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum atau *plafont* bagi kredit yang memberikan kepada para pelanggan. Makin tinggi *plafont* yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula, selektifan pelanggan yang diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, maka pembatasan kredit ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang melaksanakan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang. Tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan 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

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan untuk mendapatkan *cash discount*, dan sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif tersebut.

II.5.4 Perputaran Piutang

Perputaran piutang merupakan suatu ukuran yang menunjukkan berapa kali suatu piutang perusahaan telah diputar kembali menjadi kas selama tahun buku tersebut. Ini sering digunakan bersama dengan analisis modal kerja, karena aliran yang lancar dari piutang menjadi kas merupakan indikator penting dari kualitas modal kerja perusahaan dan merupakan hal kritis dalam kemampuan perusahaan beroperasi.

Menurut **Munawir (dalam Jerni Hati, 2013:27)** mengemukakan bahwa “posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*turnover receivable*) yaitu dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Sedangkan **Rahardjo (2009:144)** mendefenisikan Rasio perputaran piutang adalah perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama satu tahun dengan jumlah piutang (bila nilai penjualan kredit tidak tersedia, biasanya digunakan nilai jumlah penjualan).

Maka, perputaran piutang dapat dihitung dengan rumus:

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

Selanjutnya rata-rata piutang dapat dihitung dengan rumus:

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

II.5.5 Piutang Dalam Pandangan Islam

Dalam Al-Quran juga menjelaskan tentang etika bertransaksi dalam bentuk utang piutang atau transaksi yang dilakukan tidak secara tunai. Adapun hal tersebut dijelaskan dalam Surat Al-Baqarah ayat 282:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ
اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ
مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ
أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ
فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن
تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا
وَلَا تَسْمَعُوا أَن تَكَتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ
اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشُّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَن تَكُونَ بَجَرَةً حَاصِرَةً
تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا
تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَفَعَّلُوا فإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ
وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

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 (tulislah 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:

- a) Apabila melakukan utang piutang atau jual beli tidak secara tunai sebaiknya kita menuliskannya dan ditulis dengan benar. Maksudnya adalah penulis tidak melakukan kebohongan terhadap apa yang hendak dituliskannya.
- b) Sebaiknya orang yang berhutang tersebut mendiktekan apa yang akan ditulis tersebut dengan jujur, tidak menambah atau mengurangi dalam hal sekecil apapun.
- c) Apabila yang berhutang tersebut tidak dalam keadaan sehat, seperti lemah akal maupun keadaannya, maka walinya dapat mendiktekannya.
- d) 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. Dengan tujuan agar mereka saling mengingatkan apabila salah seorang diantara mereka ada yang lupa.

II.6 Profitabilitas

Profitabilitas digunakan sebagai tolak ukur penerimaan laba bagi perusahaan baik dari penjualan maupun sektor lainnya.

II.6.1 Pengertian Profitabilitas

Berikut pengertian profitabilitas menurut para ahli, yaitu:

Profitabilitas merupakan pengukuran yang akan memungkinkan seorang penganalisa untuk mengevaluasi tingkat *earning* dalam hubungannya dengan volume penjualan, jumlah aktiva dan investasi tertentu dari pemilik perusahaan **(Lukman Syamsuddin, 2007:59)**

Menurut **Harahap (2008:304)** Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada.

Menurut **Swasta dan Ibnu Sukutmojo (2007:255)** Rentabilitas ekonomi merupakan kemampuan untuk menghasilkan laba dari keseluruhan modal, baik modal asing maupun modal sendiri, yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

Sedangkan **Brigham dan Houstun (2006: 107)** mendefenisikan profitabilitas adalah suatu indikasi atas bagaimana margin laba suatu perusahaan berhubungan dengan penjualan, modal rata-rata, dan ekuitas saham rata-rata.

Dari beberapa pengertian yang diungkapkan para ahli, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah perbandingan laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba selama periode tertentu.

II.6.2 Analisis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas sering kali disebut rentabilitas yang menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba.

Menurut **Hanafi (2005:85)** Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu.

Sedangkan menurut **Margaretha (2011:26)** Rasio profitabilitas menunjukkan pengaruh gabungan dari likuiditas, pengelolaan aktiva dan pengelolaan utang terhadap hasil operasi.

Adapun tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu :

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

II.6.3 Rasio-Rasio dalam Profitabilitas

Beberapa jenis rasio profitabilitas, yaitu :

1. *Gross profit margin* (margin laba kotor)

Gross profit margin merupakan persentase dari laba kotor dibandingkan dengan *sales*. Semakin besar *Gross profit margin* semakin baik keadaan operasi

perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa laba kotor relatif lebih rendah dibandingkan dengan sales. Demikian pula sebaliknya, semakin rendah laba kotor semakin kurang baik operasi perusahaan (**Lukman Syamsuddin, 2007:61**).

Gross profit margin dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{sales}} \times 100\%$$

2. *Operating Profit margin* (Margin Laba Operasi)

Rasio ini menggambarkan “pure profit” yang diterima setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan. Operating profit disebut murni (pure) dalam pengertian jumlah tersebutlah yang benar-benar diperoleh dari hasil operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban-kewajiban financial berupa bunga serta kewajiban membayar pajak.

Operating profit margin dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Operating Profit}}{\text{sales}} \times 100\%$$

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

Rasio laba bersih ini digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang dicapai dari sejumlah penjualan tertentu. Semakin tinggi net profit margin semakin baik operasi suatu perusahaan.

Net profit margin dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{sales}} \times 100\%$$

4. *Return On Asset* (ROA)

Return On Asset mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dengan menggunakan total aset (kekayaan) yang dimiliki perusahaan setelah

disesuaikan dengan biaya-biaya untuk mendanai aset tersebut. Semakin tingginya rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan.

Return On Asset dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Net Income}}{\text{total Asset}} \times 100\%$$

5. *Return On Equity* (ROE)

Return On equity merupakan rasio pengukuran dari penghasilan (income) yang tersedia bagi para pemilik perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun saham preferen) atas modal yang mereka investasikan didalam perusahaan. Semakin tinggi *retun* atau penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan.

Return on equity dapat dihitung dengan rumus berikut

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

II.6.4 Profitabilitas dalam Pandangan Islam

Dalam bahasa arab, laba atau profit berarti pertumbuhan dalam dagang, seperti dalam kitab *Lisanul Arab* jilid II halaman 442 karangan Ibnu Mandzur.

(Syahatah, 2005:145)

Dalam surat Al-Baqarah ayat 16 Allah swt berfirman:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ()

Artinya:

“Mereka inilah 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”. Didalam tafsir *al-Manar* dikatakan bahwa sesungguhnya mereka (orang-orang munafik) itu lebih memilih kesesatan (*dhalalah*) dari pada petunjuk (*al-huda*) demi suatu keuntungan yang mana mereka yakin bisa 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 pertambahan pada modal pokok.

II.7 Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas

Lukman Syamsuddin (2007:236) mengemukakan bahwa “Semakin besar *cash turnover*, semakin sedikit jumlah kas yang dibutuhkan dalam operasi perusahaan, sehingga dengan demikian *cash turnover* haruslah dimaksimalkan agar dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.”

Dengan adanya perputaran kas yang maksimal, kebutuhan akan kas dalam operasional perusahaan menjadi lebih sedikit. Sisa dari jumlah kas ini dapat diinvestasikan oleh perusahaan ke dalam berbagai bentuk aktivitas yang dapat menghasilkan *profit* sehingga dapat memaksimalkan *profitabilitas* perusahaan.

Apabila semakin cepat perputaran kas maka akan dapat menimbulkan keuntungan yang maksimal. Hal itu dapat disebabkan karena kas yang berputar

dengan cepat dalam satu periode dan akan mengakibatkan tingkat penjualan yang tinggi maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

II.8 Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Bambang Riyanto (dalam Dewi Astuti, 2004:176) menyimpulkan bahwa semakin besarnya jumlah piutang berarti semakin besar pula "*profitability*" nya, namun bersamaan dengan itu juga memperbesar resiko yang mungkin akan terjadi atas likuiditasnya.

Dengan bertambahnya jumlah penjualan kredit dari penjualan neto yang dilakukan perusahaan, maka akan menambah pula jumlah investasi perusahaan dalam bentuk piutang. Berarti, hal tersebut akan meningkatkan profitabilitas tetapi dapat pula meningkatnya resiko tidak terbayarnya piutang dimasa akan datang.

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

II.9 Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Perputaran kas merupakan perbandingan antara penjualan dengan jumlah rata-rata kas. Perputaran kas menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Dengan adanya perputaran kas yang maksimal, kebutuhan akan kas dalam operasional perusahaan menjadi lebih sedikit. Sisa dari jumlah kas ini

dapat diinvestasikan oleh perusahaan ke dalam berbagai bentuk aktivitas yang dapat menghasilkan *profit* sehingga dapat memaksimalkan *profitabilitas* perusahaan.

Sedangkan perputaran piutang menunjukkan usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha menjadi kas masuk bagi perusahaan dalam satu periode tertentu. “Semakin besarnya jumlah piutang berarti semakin besar pula *profitability* nya”. Dengan bertambahnya jumlah penjualan kredit dari penjualan neto yang dilakukan perusahaan, maka akan menambah pula jumlah investasi perusahaan dalam bentuk piutang sehingga menambah keuntungan bagi perusahaan.

II.10 Penelitian Terdahulu

Tabel II.1 : Penelitian Terdahulu

No	Nama / Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	L. Rizkiyanti Putri dan Lucy Sri Musmini (2013)	“Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008-2012”	Profitabilitas (Y) Perputaran Kas (X)	Rasio profitabilitas yang digunakan ROI. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi linier sederhana. Berdasarkan hasil analisis Uji T, perputaran kas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Profitabilitas, dibuktikan t hitung (3,797) > t tabel

				(2,353) dan nilai R^2 sebesar 82,8%.
2	Rina Yuliani (2013)	“Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Tbk”	Profitabilitas (Y) Perputaran Piutang (X)	Rasio profitabilitas yang digunakan ROA. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi linier sederhana. Berdasarkan hasil analisis uji T, perputaran piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas, dibuktikan dengan t hitung (3,212) > t tabel (2,446) dan R^2 sebesar 79,5%.
3	Seprina Ruleta Sitanngang (2008)	“Pengaruh Tingkat Perputaran Piutang Terhadap	Profitabilitas (Y) Perputaran Piutang (X)	Rasio profitabilitas yang digunakan ROA. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi linier

		Profitabilitas Pada PT. Gresik cipta Sejahtera Cabang Medan”		sederhana, menunjukkan bahwa berdasarkan uji T tingkat signifikan berada diatas 0,005 yaitu 0,333 dan nilai R ² sebesar 2,4% yang berartii perputaran piutang tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.
--	--	-----------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

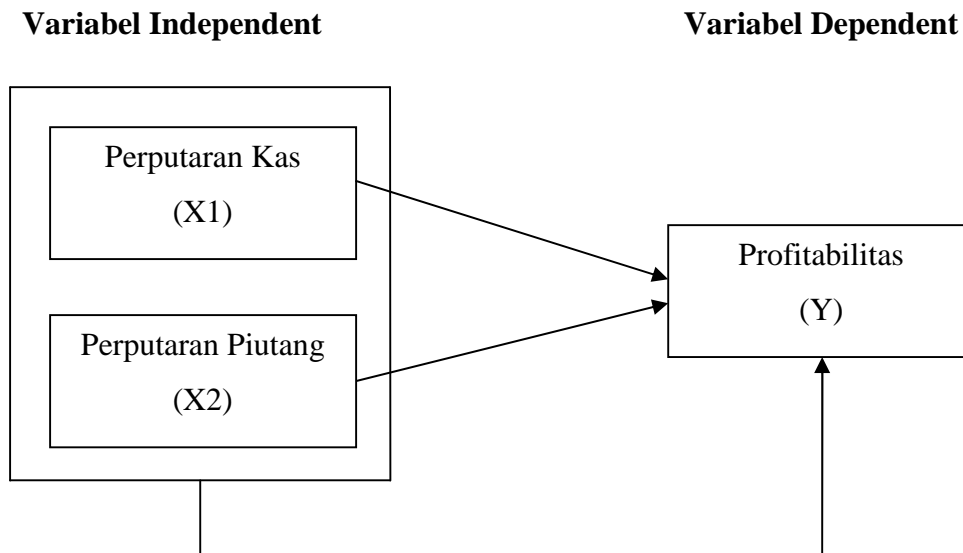
II.11 Variabel dan Kerangka Pemikiran Penelitian

Sugiyono (2012:58) Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan.

Dalam penelitian ini penulis mengemukakan variabel-variabel penelitian yang akan diteliti yaitu:

1. Variabel terikat (Dependen) :
 - a. Profitabilitas
2. Variabel bebas (Independent) :
 - a. Perputaran Kas (X1)
 - b. Perputaran Piutang (X2)

Untuk mengetahui hubungan antara variabel independent dengan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini, dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar II.1 : Model Penelitian**II.12 Definisi Operasionalisasi dan Pengukuran Variabel****Tabel II.2 : Definisi Operasionalisasi dan Pengukuran Variabel**

Variabel	Rumus	Skala
Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Dalam penelitian ini Profitabilitas digambarkan oleh <i>Retun On Asset</i> . ROA merupakan kemampuan menghasilkan laba dengan menggunakan total asset.	$\frac{\text{Net Income}}{\text{Total Asset}} \times 100$	Rasio
Perputaran Kas merupakan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata kas}}$	Rasio

berputar dalam satu periode tertentu.		
Perputaran Piutang menggambarkan berapa kali kemampuan piutang berputar hingga menjadi kas dalam satu periode tertentu.	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata – rata piutang}}$	Rasio

II.13 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh Karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta – fakta yang empiris melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empirik (Sugiyono, 2012:93).

Adapun hipotesis yang diambil penulis dalam penelitian ini adalah:

H1: Diduga adanya pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas pada PT. Indosat Tbk.

H2: Diduga adanya pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT. Indosat Tbk.

H3: Diduga perputaran kas dan perputaran piutang secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. Indosat Tbk.