

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Piutang

2.1.1. Pengertian Piutang

Piutang merupakan salah satu instrument penting dalam pengelolaan perusahaan. Besar kecilnya piutang sangat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Piutang yang terlalu besar dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini adanya resiko yang dihadapi perusahaan yaitu adanya kemungkinan kegagalan perusahaan.

“Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang diberikan secara kredit.”(Bernardin & Chaniago, 2017)

“Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar secara terus menerus, yang hanya satu langkah saja piutang berubah menjadi kas.”(Musthafa, 2017)

Menurut Fahmi mendefinisikan ”Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Penjualan piutang artinya lebih jauh perusahaan menerapkan manajemen kredit. Salah satu target dari manajemen kredit adalah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran ke kas perusahaan.”(Munandar, 2018)

Tingkat perputaran piutang merupakan perbandingan antara kredit dengan rata-rata piutang. Tingkat perputaran piutang ini menggambarkan efisien atau penggunaan modal oleh perusahaan. Perputaran tersebut akan menentukan besar kecilnya keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Sehingga hal ini akan mempengaruhi operasi perusahaan dimana secara tidak langsung akan berdampak pada tingkat perolehan keuntungan perusahaan yang bersangkutan.

2.1.2. Ciri – Ciri Piutang

Ciri-ciri piutang dapat dianalisis melalui lamanya tanggungan utang yang harus dibayar sebelum waktu yang disepakati. Lebih lengkapnya, berikut ciri-ciri adanya piutang (Dina, 2019):

1. Adanya Nilai Jatuh Tempo

Nilai jatuh tempo yaitu istilah yang menjelaskan penjumlahan dari nilai transaksi utama lalu ditambah dengan nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo. Seorang pembeli yang melakukan transaksi dengan cara kredit bukan hanya membayar sejumlah nilai barang yang telah dibeli, tetapi juga bunganya karena dia meminta waktu untuk membayar barang tersebut dengan tempo.

2. Adanya Tanggal Jatuh Tempo

Ciri piutang yang kedua adalah adanya tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo dapat diketahui dari lamanya atau umur piutang. Umumnya, penjual menggunakan dua jenis pengukuran umur, yaitu bulan dan hari. Jika berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembeli melakukan

transaksi kredit tersebut, hanya saja berbeda bulan. Apabila berumur harian, maka wajib dilakukan perhitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh temponya secara pasti.

3. Adanya Bunga yang Berlaku

Piutang dapat terjadi dikarenakan pembeli memutuskan melakukan transaksi secara kredit dan hal ini menimbulkan bunga. Bunga dalam hal ini dibayar sebagai bentuk konsekuensi pembeli yang meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena sudah bersabar dalam menunggu pelunasan kredit tersebut. Untuk besaran bunga dalam hal ini sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang dipakai.

2.1.3 Jenis – Jenis Piutang

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah suatu jumlah pembelian kredit dari pelanggan. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30-60 hari. Secara umum, jenis piutang ini merupakan piutang terbesar yang dimiliki perusahaan.

2. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel Tagih adalah surat formal yang diterbitkan sebagai bentuk pengukuran utang. Wesel tagih biasanya memiliki waktu tagih antara 60-90 hari atau lebih lama serta mewajibkan pihak yang berutang untuk membayar bunga. Wesel tagih

dan piutang usaha yang disebabkan karena transaksi penjualan biasa disebut dengan piutang dagang (*trade account*).

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

Piutang lain-lain mencakup selain piutang dagang. Contohnya piutang bunga, piutang gaji, uang muka karyawan, dan restitusi pajak. Secara umum bukan berasal dari kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, piutang jenis ini diklasifikasikan dan dilaporkan pada bagian yang secara terpisah di neraca.

2.1.4. Pengelolaan Piutang

Piutang adalah asset yang sangat material. Untuk itu, dibutuhkan manajemen pengelollan piutang yang efektif dan efisien agar dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas (Ardiansyah, 2020).

Berikut ini adalah pengelolaan piutang yang bisa dilakukan pengambilan keputusan-keputusan:

1. Standar Kredit

Standar kredit adalah kualitas minimum kelayakan kredit dari pemohon kredit yang dapat diterima oleh perusahaan. Dengan adanya standar kredit, perusahaan dapat meningkatkan penjualan mereka melalui penjualan kredit tetapi tidak menimbulkan risiko kredit macet yang berlebihan. Perusahaan harus menentukan standar kredit yang tepat, semakin besar manfaat yang akan diperoleh

perusahaan daripada biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dengan adanya standar kredit ini.

2. Syarat Kredit

Suatu kondisi kredit menetapkan periode di mana kredit diberikan dan pengurangan tunai (jika ada) untuk pembayaran sebelumnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi persyaratan kredit: sifat ekonomik dari produk, kondisi penjual, ketentuan pembeli, periode kredit, diskon tunai dan suku bunga bebas resiko suku bunga bank.

3. Kebijakan Kredit Dan Pengumpulan Piutang

Kebijakan kredit dan penagihan piutang meliputi beberapa keputusan, yaitu: kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, diskon tunai, persyaratan kredit, pengeluaran untuk penagihan piutang.

2.1.5. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Menurut (Musthafa, 2017) ada beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya piutang, diantaranya adalah :

1. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit, maka semakin besar pula piutang, atau dana yang tertanam dalam piutang. Sebaliknya kalau jumlah penjualan kredit kecil, maka semakin pula piutang, atau semakin pula dana yang tertanam dalam piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran kredit ini adalah untuk memberikan kepastian kepada pelanggan, kapan pelanggan harus melunasi pembayaran hutangnya, dan seberapa besar hak pelanggan kalau dapat memenuhi pembayaran lebih awal dari waktu yang ditentukan.

3. Ketentuan batas jumlah kredit

Masing-masing perusahaan tentu tidak sama dalam pembatasan jumlah kredit yang diberikan, ada yang cukup lama dan ada pula yang cukup singkat. Makin lama waktu yang diberikan dalam kredit semakin lama juga dana yang tertanam dalam piutang. Sebaliknya makin singkat waktu yang diberikan dalam kredit semakin singkat dana yang tertanam dalam piutang.

4. Kebijaksanaan pengumpulan piutang

Perusahaan dalam pengumpulan piutang dapat bersifat aktif dan dapat pula bersifat pasif. Aktif artinya perusahaan selalu mengingatkan pelanggan apabila jatuh tempo hampir berakhir atau sudah sampai jatuh temponya, kemudian perusahaan akan datang ke pelanggan untuk menagih pembayarannya, sedangkan yang bersifat pasif perusahaan hanya menunggu kalau pelanggan datang untuk membayar kreditnya pada saat jatuh tempo. Kebijakan pengumpulan piutang yang aktif, biasanya akan lebih kecil dana yang tertanam dalam piutang dibanding kebijakan pengumpulan piutang yang bersifat pasif.

5. Kebiasaan membayara para pelanggan

Kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian dapat dilakukan dengan membayar tunai, dan ada pula yang pembayarannya dengan cara memanfaatkan

syarat pembayaran kredit seperti disebutkan diatas. Tentu saja para pelanggan akan melihat syarat pembayaran kredit yang diberikan oleh perusahaan, apakah pelanggan merasa lebih ringan dengan syarat pembayaran itu.

Jangka waktu kredit, perubahan jangka waktu kredit dapat menaikkan penjualan, tetapi investasi dalam piutang juga akan meningkat. Oleh karena itu, manajer keuangan atau manajer perkreditan perlu menentukan jangka waktu kredit optimum, yaitu dimana titik laba marginal, karena kenaikan penjualan sama dengan biaya karena menaikkan piutang. Peran manajer perkreditan adalah menaikkan penjualan yang menguntungkan, agar nilai perusahaan akan naik dengan memberikan kredit kepada pelanggan secara layak, sehingga kemakmuran pemilik perusahaan lebih makmur.

2.1.6. Pengertian Perputaran Piutang

Menurut (Riyanto, 2013) mendefinisikan “Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayaran. Makin lunak atau makin lama syarat pembayarannya berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.”(Bruno, 2019)

“Perputaran piutang usaha (*account receivable turn over*) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang usaha atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode.”(Hery, 2017a)

Jadi perputaran piutang ialah suatu angka yang menunjukkan berapa kali suatu perusahaan melakukan tagihan atas piutangnya pada suatu periode tertentu.

Perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

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

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektifan pengelolaan piutang, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya. Tingkat perputaran dapat dipertinggi dengan cara memperketat kebijakan dalam penjualan kredit misalnya dengan memperpendek jangka waktu pembayarannya.

2.2. Likuiditas

2.2.1. Pengertian Likuiditas

Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar utang-utang pendeknya, yaitu utang usaha, utang deviden, utang pajak dan utang yang lainnya.

Likuiditas juga merupakan kemampuan seseorang atau perusahaan untuk melunasi utang-utang yang segera harus dibayar dengan menggunakan harta lancarnya. Pada umumnya tingkat likuiditas suatu perusahaan ditunjukkan dalam angka-angka tertentu seperti angka rasio cepat, angka rasio lancar, dan angka rasio kas.

“Likuiditas adalah kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek. Kewajiban jangka pendek atau hutang lancar adalah hutang yang dilunasi dalam waktu satu tahun.”(Toto, 2019)

Sedangkan menurut Kasmir (2012:133) mendefinisikan ”likuiditas yang dapat digunakan perusahaan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya adalah Rasio Lancar (*Current Ratio*). “Rasio Lancar merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Dengan kata lain, seberapa banyak aktiva lancar yang tersedia untuk menutupi jangka pendek yang segera jatuh tempo.”(Aris Astuti & Maelona, 2013)

“Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan pada waktu ditagih.”(Kariyoto, 2017)

Tingkat likuiditas bagi perusahaan adalah sangat penting. Sebab tingkat likuiditas perusahaan ini dapat mencerminkan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang segera harus dipenuhi.

“Rasio likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau membayar utang jangka pendeknya.”(Hery, 2017b)

2.2.2. Tujuan dan Manfaat Likuiditas

Menurut (Hery, 2017b), ada beberapa tujuan dan manfaat dari Rasio likuiditas secara keseluruhan, diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban atau utang yang akan segera jatuh tempo.
2. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan total asset lancar.

3. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan asset sangat lancar (tanpa memperhitungkan persediaan barang dagang dan asset lancar lainnya).
4. Untuk mengukur tingkat ketersediaan uang kas perusahaan dalam membayar utang jangka pendek.
5. Sebagai alat perencanaan keuangan di masa mendatang terutama yang berkaitan dengan perencanaan kas dan utang jangka pendek.
6. Untuk melihat kondisi dan posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya selama beberapa periode.

2.2.3. Komponen Likuiditas

Menurut Robert Fry Engle dan Joe Lange dalam (Lv et al., 2018) di dalam likuiditas terdapat tiga komponen dasar, yaitu Kerapatan, Kedalaman dan Resiliensi. Masing – masing komponen tersebut saling berkaitan guna menjaga tingkat likuiditas dan stabilitas ekonomi pada suatu perusahaan.”

Berikut ini penjelasan ketiga komponen tersebut:

1. Kerapatan, yaitu gap atau jarak yang terjadi antara harga normal suatu barang dengan harga yang disetujui.
2. Kedalaman, yaitu jumlah atau volume barang yang dijual dan dibeli pada tingkat harga tertentu.
3. Resiliensi, yaitu tingkat kecepatan perubahan harga ke arah harga efisien setelah terjadi penyimpangan atau ketidakstabilan harga.

2.2.4. Jenis – Jenis Likuiditas

Menurut (Kasmir, 2016), Jenis – jenis rasio likuiditas yang dapat digunakan perusahaan untuk mengukur kemampuan perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Rasio Lancar
2. Rasio Sangat Lancar
3. Rasio Kas
4. Rasio Perputaran Kas
5. *Inventory to net working capital*

Dalam rasio – rasio likuiditas, analisa yang dilakukan oleh penulis yaitu menggunakan rasio lancar (*Current Ratio*) :

- a) Rasio lancar (*Current Ratio*)

Rasio ini membandingkan aktiva lancar dengan hutang lancar. Rasio lancar (*Current Ratio*) memberikan informasi tentang kemampuan aktiva lancar untuk menutup hutang lancar. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva Lancar (Current Asset)}}{\text{Utang Lancar (Current Liabilitas)}}$$

Jadi penilaian menggunakan rasio lancar (*Current Ratio*) yaitu, Jika rasio lancar (*current ratio*) semakin tinggi, semakin likuid perusahaannya. Hasil rasio lancar atau (*current ratio*) yang diterima biasanya yaitu 2 kali. *current ratio* sebesar 2 kali ini dinilai sebagai posisi nyaman dalam keuangan untuk kebanyakan perusahaan. Akan tetapi, pada dasarnya, rasio lancar (*current ratio*) yang bisa

diterima ini bervariasi antara satu industri dengan industri yang lainnya. Rasio lancar sebesar 2 kali sudah dianggap dapat diterima atau “*Acceptable*” pada kebanyakan industri.

Nilai rendah yang ada di *current ratio* (nilai yang kurang dari 1 kali) membuktikan jika perusahaan mungkin mengalami kesulitan di dalam memenuhi kewajiban lancarnya. Akan tetapi, Investor maupun calon kreditur juga sebaiknya memperhatikan arus kas operasi perusahaan. Tujuannya supaya bisa lebih memahami tingkat likuiditas dari suatu perusahaan. Jika *current ratio* perusahaan rendah, para investor bisa menilai kesehatan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan kondisi arus kas (*cash flow*) operasional di dalam perusahaan itu.

Apabila *current ratio* tersebut terlalu tinggi (nilai yang lebih dari 2 kali), maka perusahaan itu bisa saja tidak memakai aset lancar atau fasilitas pembiayaan jangka pendeknya dengan efisien. Hal tersebut membuktikan jika mungkin terdapat masalah dalam pengelolaan modal kerja. Akan tetapi untuk kreditur, *current ratio* yang tinggi lebih baik jika dibandingkan dengan *current ratio* yang rendah. Sebab, dengan *current ratio* yang tinggi, bisa diartikan jika perusahaan cenderung lebih bisa memenuhi kewajiban hutang yang jatuh tempo pada 12 bulan yang akan datang.

2.3. Konsep Dasar Perhitungan

2.3.1 Koefisien Korelasi

Menurut (Kurniawan, 2016) “Koefisien korelasi merupakan korelasi yang paling banyak digunakan untuk melihat ukuran korelasi linier antara dua variabel. Korelasi momen person ini pada prinsipnya adalah untuk melihat korelasi antar dua variabel (*brivate model*) yang memiliki skala interval atau rasio.

Korelasi person dapat kita interpretasikan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel x dengan variabel y dan untuk menyatakan seberapa besar sumbangan variabel satu terhadap variabel yang lainnya. Nilai perhitungan dari korelasi person (r) dapat menggambarkan sejauh mana data menggerombol di sekitar garis lurus.

Menurut (Riyanto, 2019b) Rumus uji koefisien korelasi adalah:

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\left(n \sum (X)^2 - (\sum X)^2 \right) \left(n \sum (Y)^2 - (\sum Y)^2 \right)}}$$

Keterangan :

n = banyaknya pasangan data x dan y

$\sum x$ = total jumlah dari variabel x

$\sum y$ = total jumlah dari variabel y

$\sum x^2$ = kuadrat dari total jumlah variabel x

Σy^2 = kuadrat dari total jumlah variabel y

Σxy = hasil perkalian dari total jumlah variabel x dan variabel y Jurnal P

Jika $r = 1$, hubungan x dan y sempurna dan positif (mendekati 1, yaitu hubungan sangat kuat dan positif).

Jika $r = -1$, hubungan x dan y sempurna dan negatif (mendekati -1, yaitu hubungan sangat kuat dan negatif).

Jika $r = 0$, hubungan x dan y lemah sekali atau tidak ada hubungan.

Uji signifikan perlu dilakukan dalam pengujian koefisien korelasi, dimana tingkat signifikan ini digunakan untuk menjelaskan apakah dua variabel mempunyai hubungan atau tidak. Menentukan derajat signifikan (α) tingkat kesalahan yang dapat ditolerir, ditentukan sebesar $\alpha = 5\%$ dan dengan syarat sebagai berikut:

1. Jika $\text{sig} < 0,05$ maka H_0 ditolak artinya terdapat hubungan.
2. Jika $\text{sig} > 0,05$ maka H_0 diterima artinya tidak terdapat hubungan.

Dalam menentukan tingkat hubungan koefisien korelasi berikut tabel yang dapat digunakan untuk melihat tingkatan koefisien korelasi yang diperoleh dari perhitungan sebagai berikut:

Tabel II.I
Tingkat Hubungan Koefesien Korelasi

Nilai r	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Cukup Kuat
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: (Riyanto, 2019b)

Adapun beberapa karakteristik-karakteristik korelasi diantaranya:

1. Kisaran Korelasi: Kisaran (*range*) korelasi mulai dari nol (0) sampai satu (1), korelasi bisa positif dan bisa juga negatif.
2. Korelasi Sama Dengan Nol: Korelasi sama dengan 0 mempunyai arti tidak ada hubungan antara dua variabel.
3. Korelasi Sama Dengan Satu: Korelasi sama dengan +1, artinya kedua variabel mempunyai hubungan linier sempurna (membentuk garis lurus) positif. Korelasi seperti ini mempunyai makna jika nilai X naik, maka nilai Y juga naik.
4. Korelasi Sama Dengan Minus Satu: artinya kedua variabel mempunyai hubungan linier sempurna (membentuk garis lurus) negatif. Korelasi sempurna seperti ini mempunyai makna jika nilai X turun, maka nilai Y juga turun dan berlaku sebaliknya.

2.3.2. Uji Koefisien Determinasi

Menurut (Riyanto, 2019a) “koefisien determinasi adalah rasio dari variasi yang dijelaskan terhadap variasi keseluruhan. Nilai rasio ini selalu tidak negatif sehingga ditandai dengan R^2 ”.

Menurut (Riyanto, 2019b) “Koefisien Determinasi (r^2) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel Independen terhadap variabel depeden. Koefisien determinasi diperoleh dengan cara mengkuadratkan koefisien korelasi kemudian dikalikan 100%”.

Rumus Uji Koefisien Determinasi adalah:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD = Koefisien determinasi

R = Nilai koefisien korelasi

2.3.3. Persamaan Regresi Linier Sederhana

Menurut (Kurniawan, 2016) “regresi linier sederhana menjelaskan mengenai hubungan antar dua variabel yang biasanya dapat dinyatakan dalam suatu garis regresi, serta merupakan teknik dalam statistika parametik yang digunakan secara umum untuk menganalisis rata-rata respons dari variabel y yang berubah sehubungan dengan besarnya intervensi dari variabel x.

Dalam regresi linier, variabel y dapat disebut sebagai variabel repons, juga disebut sebagai variabel output dan tidak bebas (*dependent*). Adapun variabel x dapat disebut sebagai variabel predictor (digunakan untuk memprediksi nilai dari y), juga disebut variabel *explanatory, input, regressors*, dan bebas (*independent*).

Rumus regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Variabel dependen (nilai yang diprediksikan)

X = Variabel independen

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

Dimana untuk mendapatkan nilai a dan b kita dapat menggunakan rumus di bawah ini:

Mencari nilai a :

$$a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

Mencari nilai b :

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$