

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Studi Pustaka

1. Manajemen Keuangan

a. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan salah satu faktor yang penting dalam suatu organisasi atau perusahaan. Oleh karena itu manajemen keuangan yang diwakili oleh manajer keuangan harus mengelola dana yang dimiliki haruslah dilakukan secara tepat. Berikut pengertian manajemen keuangan menurut beberapa ahli:

Menurut James C. Van Horne (2010) mendefinisikan manajemen keuangan adalah “Segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh”. Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa kegiatan manajemen keuangan adalah berkutat di sekitar, bagaimana memperoleh dana untuk membiayai usahanya, bagaimana mengelola dana tersebut sehingga tujuan perusahaan tercapai, dan bagaimana perusahaan mengelola aset yang dimiliki secara efisien dan efektif.

Menurut James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr (2012) manajemen keuangan yaitu “Yang berkaitan dengan perolehan aset, pendanaan, dan manajemen aset dengan didasari beberapa tujuan umum”.

Sementara itu menurut Brigham (2010) mengatakan manajemen keuangan adalah “Seni (*art*) dan ilmu (*science*), untuk me-manage uang, yang meliputi proses, institusi/lembaga, pasar dan instrumen yang terlibat dengan masalah transfer uang diantara individu, bisnis dan pemerintah”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa aktivitas manajemen keuangan berkaitan erat dengan pengelolaan keuangan perusahaan. Termasuk lembaga yang berhubungan erat dengan sumber pendanaan dan investasi keuangan perusahaan serta instrumen keuangan.

b. Tujuan Manajemen Keuangan

Dalam rangka mencapai tujuan perusahaan, semua pihak yang terlibat dalam organisasi baik departemen keuangan, produksi, pemasaran maupun sumber daya manusia harus bekerja sama. Tanpa kerja sama yang baik, tentu sulit untuk mencapai tujuan perusahaan seperti yang diharapkan. Sebagai ujung tombak untuk mencapai tujuan perusahaan, maka departemen keuanganlah yang paling berkepentingan terhadap pengelolaan keuangan perusahaan dan memiliki tugas-tugas yang cukup berat.

Dalam praktiknya untuk mencapai tujuan tersebut, maka manajemen keuangan memiliki tujuan melalui dua pendekatan, yaitu yang pertama *Profit Risk Approach*, dalam hal ini seorang manajer keuangan dalam menjalankan aktivitasnya harus

menggunakan prinsip kehati-hatian. Secara garis besar *Profit Risk Approach* terdiri dari:

- 1) *Maksimalisasi profit*
- 2) *Minimal risk*
- 3) *Maintain control* dan
- 4) *Achieve flexibility (careful management of fund and activities).*

Yang kedua, yaitu *Liquidity And Profitability*, merupakan kegiatan yang berhubungan dengan bagaimana seorang manajer keuangan mengelola likuiditas dan profitabilitas perusahaan.

Perbedaan pandangan antara keuangan dan akuntansi disebabkan adanya:

- 1) Terdapat perbedaan sudut pandang dalam penentuan metode yang diterapkan. Manajer keuangan berkepentingan terhadap *cash flow*, sehingga menggunakan *cash method* dalam menjalankan aktivitas keuangannya, sementara itu akuntan dalam menyusun laporan keuangan lebih mendasarkan kepada *accrual method*.
- 2) Faktor inflasi, karena inflasi akan memengaruhi berbagai aspek yang berkaitan dengan keuangan perusahaan. Pengaruh utama adalah apabila terjadi inflasi, maka tingkat suku bunga bank akan meningkat, hal ini akan mengakibatkan mahalnya atau tingginya *cost of capital*. Karena inflasi dimana harga meningkat akan menyulitkan para manajer keuangan dalam

membuat perencanaan. Ini disebabkan estimasi terhadap harga menjadi sulit. Bagi akuntan yang lebih penting adalah masalah yang berkaitan dengan akuntansi perusahaan perlu segera di *adjust* sesuai dengan sudut pandang akuntansi.

2. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses pencatatan transaksi dalam suatu perusahaan. Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyediakan informasi keuangan perusahaan pada pihak-pihak yang berkepentingan. Pada dasarnya laporan keuangan bagi suatu perusahaan hanyalah sebagai alat penguji dari pekerjaan bagian pembukuan, tetapi selanjutnya laporan keuangan tidak hanya sebagai alat penguji saja tetapi juga sebagai dasar untuk dapat menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan tersebut. Hasil analisis tersebut dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam mengambil suatu keputusan. Mereka yang mempunyai kepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan sangatlah perlu untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan dan kondisi keuangan suatu perusahaan akan dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan, yang terdiri dari neraca, laporan perhitungan laba/rugi dan laporan-laporan keuangan pendukung lainnya, serta catatan atas laporan keuangan yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan.

Pengertian laporan keuangan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007), laporan keuangan merupakan “Bagian dari proses pelaporan keuangan laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan, catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan”.

Menurut Baridwan, Zaki (2008), laporan keuangan merupakan “Ringkasan dari suatu proses pencatatan, merupakan suatu ringkasan dari transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan”. Laporan keuangan ini dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggung jawabkan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya oleh pemilik perusahaan.

Menurut Kasmir (2008), secara umum laporan keuangan adalah “laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu”.

Dari pendapat-pendapat tersebut diatas pada dasarnya tidak terdapat perbedaan yang prinsip sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian laporan keuangan adalah kondisi posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi atau tanggal tertentu yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi serta laporan-laporan keuangan dan catatan lainnya sebagai pendukung laporan keuangan.

3. Pengertian Piutang

Piutang (*receivable*) merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari terlaksananya penjualan secara kredit, bisa juga karena pemberian pinjaman. Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas.

Ada beberapa pendapat menurut para ahli mengenai piutang: Menurut Bambang Riyanto (2008), mengemukakan bahwa “Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan yang ditimbulkan secara kredit menimbulkan lahirnya piutang”.

Menurut James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr (2012), piutang usaha adalah “Jumlah uang yang masih belum dibayar keperusahaan oleh para pelanggan yang telah membeli barang atau jasa secara kredit. Sebagai aset lancar, akun piutang usaha juga disebut sebagai piutang”.

Selanjutnya pengertian piutang menurut Martono dan Agus Harjito (2008), piutang dagang adalah “Tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”.

Menurut Michael Suharli (2006), piutang adalah “Jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang dan jasa”. Dari kutipan tersebut, diketahui bahwa penjualan barang dan

jasa secara kredit dapat menimbulkan piutang. Apabila piutang yang dilunasi tepat pada tanggal jatuh temponya termasuk kedalam piutang lancar sedangkan piutang yang pelunasannya melewati tanggal jatuh tempo piutang tersebut termasuk kedalam piutang macet atau bahkan piutang tersebut tidak dapat tertagih.

Dalam pengertian diatas dapat disimpulkan didalam perusahaan, piutang dapat terjadi karena adanya transaksi yang dilakukan secara kredit, baik yang berhubungan atau tidak, yang umumnya dilakukan untuk memperoleh laba atau meningkatkan penjualan.

4. Tujuan Piutang

Dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan tingkat penjualan, maka pada umumnya perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Oleh karena itu pada saat penyerahan produk tidak terjadi penerimaan kas dan justru menimbulkan piutang. Disaat terjadinya piutang maka terjadi aliran kas masuk pada perusahaan.

Penjualan kredit dapat merangsang pembeli maupun pelanggan agar membeli dalam jumlah besar yang membutuhkan investasi pada aktiva lancar dan menimbulkan biaya lainnya.

Menurut Kasmir (2010), menyatakan bahwa terdapat beberapa tujuan piutang antara lain:

- a. Untuk meningkatkan penjualan

- b. Untuk meningkatkan jumlah pelanggan
- c. Untuk memperoleh pelanggan baru
- d. Untuk mempertahankan loyalitas/kesetiaan pelanggan
- e. Untuk meningkatkan market share
- f. Untuk meningkatkan laba

5. Klasifikasi Piutang

Untuk tujuan pelaporan keuangan (*financial reporting*), maka piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Piutang Lancar (*Current Receivables*)

Piutang ini juga disebut sebagai piutang jangka pendek, karena piutang jenis ini diharapkan akan dapat tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan (tergantung mana jangka waktu yang lebih panjang).

b. Piutang Tidak Lancar (*Non – Current Receivables*)

Piutang ini juga disebut sebagai piutang jangka panjang, karena sifatnya yang merupakan kebalikan dari piutang jangka pendek.

Sedangkan untuk kepentingan penyusunan neraca, maka piutang selanjutnya diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Piutang Dagang (*Trade Receivables*)

Merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi

bisnis normal. Piutang dagang, biasanya yang paling signifikan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, dapat disubklasifikasikan menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

b. Piutang Usaha (*Accounts Receivables*)

Merupakan janji lisan dari pihak pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai dengan 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.

c. Piutang Non – Dagang (*Non – Trade Receivables*)

Merupakan jenis piutang yang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu.

Biasanya sumber utama piutang aktivitas usaha normal perusahaan yaitu penjualan kredit atas barang-barang dan jasa-jasa pada pelanggan. Pengertian dari piutang usaha adalah piutang dagang yang tidak ada jaminan dan tidak didukung oleh bukti tertulis mengenai kesanggupan membayar pada tanggal yang telah ditentukan biasanya disingkat sebagai piutang atau *account receivables*. Sedangkan wesel tagih adalah piutang dagang yang didukung oleh suatu bukti perjanjian tertulis mengenai kesanggupan membayar pada tanggal yang telah ditentukan.

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2008), mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang sebagai berikut:

a. Volume Penjualan Kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperkecil jumlah piutang.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutang dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit maka semakin kecil jumlah piutang.

c. Ketentuan dalam Pembatasan Kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang yaitu dengan cara aktif dan cara pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang

lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijakan secara pasif.

7. Manajemen Piutang

Piutang yang diberikan perusahaan kepada para pelanggannya diharapkan dapat tertagih tepat pada waktunya. Akan tetapi ada kalanya piutang tak dapat ditagih kembali. Untuk mencegah terjadinya hal tersebut, perusahaan perlu mengelola piutang. Pada umumnya manajer keuangan langsung mengawasi piutang usaha melalui keterlibatannya dalam pengelolaan:

a. Kebijakan Kredit

1) Seleksi dalam pemberian kredit

Seleksi dalam pemberian kredit adalah suatu keputusan dimana seseorang/perusahaan akan memberikan kredit kepada pelanggannya dan berapa besar kredit yang akan diberikannya.

a) 5C dalam kredit

Lima dimensi utama yang sering digunakan dalam analisis perusahaan dalam menganalisis kemampuan permohonan kredit yaitu:

(1) *Character*/karakter

Untuk mengetahui sifat atau watak seorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat yang bertanggung jawab terhadap kredit yang diambilnya.

Hal ini penting karena berhubungan dengan kemauan untuk membayar.

(2) *Capacity*/kemampuan

Untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan melalui usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif. Hal ini berkaitan dengan kemampuan untuk membayar.

(3) *Capital*/kapital

Untuk mengukur posisi keuangan secara umum dengan memperlihatkan kapital-kapital yang dimiliki perusahaan juga perbandingan hutang dan modal.

(4) *Colateral*/kolateral

Merupakan jaminan yang diberikan nasabah dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukannya. Jaminan ini digunakan sebagai alternatif terakhir untuk berjaga-jaga apabila nasabah tersebut mengalami kredit macet.

(5) *Conditional*/kondisi

Untuk melihat kondisi perekonomian serta kecenderungan perekonomian yang akan mempengaruhi jalannya perusahaan.

b) Memperoleh informasi kredit

Jika pelanggan ingin mengetahui persyaratan kredit, biasanya bagian kredit yang akan mengisi formulir yang harus diisi tentang keuangan, informasi kredit dan referensi. Melalui informasi tersebut, perusahaan memperoleh informasi tambahan dari sumber lain. Jika perusahaan sudah pernah memberikan kredit kepada pemohon maka perusahaan mempunyai sejarah dari informasi pembayarannya.

c) Menganalisa informasi kredit

Perusahaan menyusun prosedur khusus untuk digunakan dalam analisa kredit/evaluasi permohonan kredit. Seringkali perusahaan tidak hanya harus menentukan kemampuan kredit dari pelanggan, tetapi juga harus memperhatikan jumlah maksimum kredit yang akan diberikan.

2) Standar kredit

Standar kredit adalah persyaratan minimum untuk memberikan kredit kepada pelanggan hal-hal lain seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit atau pembayaran utang-utang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan orang lain.

3) Persyaratan kredit

Persyaratan kredit adalah syarat pembayaran yang dibutuhkan bagi pelanggan. Misalnya syarat kredit yang dinyatakan seperti

2/10 n/30, artinya pembeli menerima potongan sebesar 2% apabila pembayaran paling lambat dilakukan dalam waktu 3 hari setelah awal periode kredit. Akan tetapi jika pelanggan tidak mengambil diskon tunai maka keseluruhan pembayaran harus dilakukan dalam waktu 30 hari setelah awal periode kredit.

b. Kebijakan Penagihan Piutang

Kebijakan penagihan piutang adalah sekumpulan prosedur penagihan suatu piutang pada saat jatuh tempo. Perusahaan harus berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan piutang dari pelanggannya. Bilamana pelanggannya tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaliknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur pengumpulan piutang.

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan perusahaan jika pelanggan belum membayar sama dengan waktu yang lebih ditentukan adalah sebagai berikut:

- 1) Melalui surat
- 2) Melalui telepon
- 3) Melalui kunjungan personal
- 4) Tindakan yuridis

Berdasarkan uraian diatas diharapkan perusahaan dapat meminimumkan jumlah piutang yang tidak tertagih sehingga dengan demikian perusahaan memiliki manajemen piutang yang baik. Manajemen piutang tersebut diharapkan dapat menetapkan kebijakan-kebijakan untuk memperkecil resiko piutang tak tertagih.

8. Piutang Tak Tertagih

a. Pengertian Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai macam alasan misalnya pailit/bangkrut. Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, yang dicatat sebagai beban yaitu beban piutang tak tertagih yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

b. Penghapusan Piutang

Penyisihan piutang tak tertagih merupakan pembebanan kemungkinan rugi karena tidak tertagihnya piutang. Jumlah yang tercantum didalamnya merupakan suatu taksiran dari cara

perhitungan yang telah dibicarakan terlihat bahwa nama-nama pelanggan tidak dapat diidentifikasi. Oleh karena tidak dapat diidentifikasi, maka penyisihan piutang tak tertagih dicatat dalam akun terpisah. Dengan ini rincian piutang menurut nama debitur berdasarkan jumlah brutonya masih dapat dibuat.

Adakalanya telah dapat dipastikan bahwa piutang kepada seorang pelanggan tertentu tidak akan dapat ditagih. Terhadap piutang yang demikian harus dihapuskan.

Penghapusan piutang (*receivable write-off*) berbeda dengan penyisihan piutang tak tertagih. Dalam penghapusan piutang, saldo piutang kepada pelanggan tertentu dikeluarkan dari catatan perusahaan. Dengan penghapusan piutang tersebut, nama dan saldo piutang pelanggan yang bersangkutan tidak akan muncul lagi dalam rincian piutang. Terhadap piutang yang telah dihapuskan perlu dibuat daftar nominatif yang memuat nama dan alamat debitur, tanggal pinjaman diberikan serta saldo piutang yang dihapuskan.

9. Pengertian Laba

Laba atau profit merupakan suatu konsep akuntansi yang memiliki berbagai sudut pandang, tergantung dari siapa yang menilai dan bagaimana tujuan penilaiannya tersebut. Oleh karena itu, para ahli

dan organisasi akuntansi memberikan definisi berbeda tentang konsep laba yaitu sebagai berikut:

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007), laba merupakan “Jumlah residual yang tertinggi setelah semua beban (termasuk penyesuaian pemeliharaan modal, kalau ada) dikurangkan pada penghasilan. Kalau beban melebihi penghasilan, maka jumlah residualnya merupakan kerugian bersih”.

Menurut Stice, Skousen (2009), laba adalah “Pengambilan atas investasi kepada pemilik”. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya.

Menurut Sofyan S. Harahap (2007) laba adalah “Naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entitas dari transaksi kejadian lainnya yang mempengaruhi entitas selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik”.

Menurut Suwardjono (2008), laba dimaknai sebagai “Imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa”. Maksudnya laba merupakan kelebihan pendapatan atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa).

10. Fungsi Perhitungan Laba

Perolehan laba perlu diketahui karena merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan. Laba yang secara umum dihitung berdasarkan selisih lebih pendapatan dan biaya diharapkan dapat digunakan sebagai berikut:

- a. Indikator efisiensi penggunaan modal atau biaya
- b. Pengukur prestasi atau kinerja *management*
- c. Alat motivasi bagi management dalam pengelolaan perusahaan
- d. Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak
- e. Dasar penghitungan deviden
- f. Dasar pembagian kompensasi dan bonus
- g. Pedoman dalam menentukan kebijakan dan pengambilan keputusan
- h. Dasar peramalan kondisi perusahaan dimasa yang akan datang

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Tabel di bawah ini menunjukkan hasil-hasil penelitian terdahulu:

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil
1	Imam Sultani (2012)	Pengaruh beban penyisihan piutang tidak tertagih terhadap laba	Beban penyisihan piutang tidak tertagih dan laba	Analisis regresi linier sederhana	Terdapat pengaruh antara beban penyisihan piutang tidak

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil
		operasional perusahaan studi kasus pada PD. Putra Madani Ciamis	operasional		tertagih terhadap laba operasional
2	Jerni Hati (2013)	Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Pekanbaru	Perputaran piutang dan profitabilitas	Analisis regresi linier sederhana	Bahwa perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas
3	Nelly Krisnawati (2006)	Pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Kantor Cabang ITB Bandung	Beban piutang tak tertagih dan laba operasional	Korelasi pearson, koefisien determinasi	Pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap laba operasional sangat kecil karena piutang yang tak tertagih sangat kecil, disebabkan piutang yang masih dalam keadaan

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil
					ragu-ragu tidak dianggap sebagai beban melainkan cadangan
4	Rizko Zanjahaya Putra (2008)	Pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba bersih pada PT Metrodata Electronics Tbk.	Piutang tak tertagih dan laba bersih	Analisis regresi linier sederhana	Piutang tak tertagih memiliki hubungan dan pengaruh yang kuat terhadap laba bersih perusahaan
5	Vaya Juliana Dillak (2006)	Pengaruh beban piutang tak tertagih terhadap tingkat profitabilitas perusahaan survei pada perusahaan semen yang go public di Bursa Efek Jakarta	Beban piutang tak tertagih dan tingkat profitabilitas	Analisis regresi linier sederhana	Beban piutang tak tertagih tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat profitabilitas

C. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2012), hipotesis adalah merupakan “Jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian”. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Adapun hipotesis yang penulis ajukan adalah ada pengaruh yang signifikan antara piutang tak tertagih terhadap laba pada Koperasi Simpan Pinjam Sejahtera Bersama.

D. Kerangka Pemikiran

Untuk mengetahui hubungan antara variabel independent dan variabel dependent yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

Dalam koperasi simpan pinjam penerimaan piutang usaha merupakan unsur terpenting dalam kelangsungan koperasi tersebut, sebab salah satu manfaatnya adalah memberikan pinjaman dengan bunga yang ringan atau bunga yang kecil. Piutang usaha merupakan aset terbesar bagi suatu perusahaan, karena dengan memberikan pinjaman secara kredit akan

mempermudah perusahaan untuk mendapatkan nasabah baru yang lebih banyak.

Menurut Michael Suharli (2006), piutang adalah “Jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang dan jasa”. Dari kutipan tersebut, diketahui bahwa penjualan barang dan jasa secara kredit dapat menimbulkan piutang.

Suatu piutang diindikasikan sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya, selain itu piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian yang harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*). Dalam siklus kegiatan perusahaan, ada beberapa piutang yang tak dapat ditagih, maka perusahaan akan mengakui kerugian yang tertagih ini. Piutang yang dihapuskan akan sebagai kerugian yang berakibat pada kenaikan beban dan berpengaruh pada tingkat profitabilitas koperasi tersebut.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007), laba merupakan “Jumlah residual yang tertinggi setelah semua beban (termasuk penyesuaian pemeliharaan modal, kalau ada) dikurangkan pada penghasilan. Kalau beban melebihi penghasilan, maka jumlah residualnya merupakan kerugian bersih”.

Untuk mengetahui pengaruh piutang tak tertagih terhadap laba adalah dengan mengukur seberapa besar tingkat hubungan diantara keduanya.