

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Tujuan utama berdirinya suatu perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba atau laba usaha merupakan suatu pengukuran laba perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi yang masih berlangsung. Semakin besar laba usaha yang dapat diperoleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta tangguh menghadapi persaingan antar perusahaan.

Laba usaha (*profit*) dapat ditingkatkan secara optional dengan memperoleh pendapatan yang lebih besar dibanding dengan biaya. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan profit tersebut disebut dengan profitabilitas. Profitabilitas digunakan sebagai tolak ukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menghasilkan laba serta efisiensi dan efektivitas manajemen dalam mengelola sumber dana yang dimilikinya. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan nilai penjualan, aktiva, dan modal sendiri. Untuk mengukur efektifitas operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan disebut dengan rasio profitabilitas (*profitability ratio*), rasio ini dapat diukur dengan menggunakan beberapa ratio yaitu *Return On Equity* (ROE), *Return On Investment* (ROI), dan *Return On Asset* (ROA).

ROA merupakan salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasional perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dalam analisis laporan keuangan, rasio ini menunjukkan keberhasilan perusahaan menghasilkan keuntungan.

Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yaitu melalui penjualan. Penjualan dapat dilakukan dengan penjualan tunai maupun kredit. Penjualan secara kredit dilakukan perusahaan dalam rangka mengambil minat para pelanggan, sehingga diharapkan dengan melakukan penjualan kredit ini perusahaan dapat memperbesar hasil penjualan. Transaksi penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang. Makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya, berarti perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

Piutang timbul ketika perusahaan menjual barang dan jasa secara kredit, piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan badan usaha atau pihak tertagih lainnya, dalam hal ini semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang dan semakin besar piutang maka semakin besar pula resiko yang akan timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas. Selain besarnya jumlah piutang yang dimiliki, kecepatan kembalinya piutang menjadi kas sangat menentukan besarnya profitabilitas perusahaan. Hal ini menunjukkan perusahaan dengan segala kebijakan terhadap piutang akan dapat meningkatkan pendapatan dan laba karena resiko *bad debt* dapat diatasi sehingga profitabilitas perusahaan akan meningkat.

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui piutang dapat dilihat dari perputaran piutangnya, jika perputaran piutang menurun maka akan berpengaruh pada kemampuan perusahaan mengembalikan investasi dalam piutang. Ketika perusahaan tidak mampu mengembalikan investasi dalam piutang menjadi kas, hal ini menunjukkan penjualan yang dilakukan secara kredit tersebut tidak memberi keuntungan bagi perusahaan, sehingga profitabilitas perusahaan pun akan menurun. Perputaran piutang menunjukkan berapa kali suatu perusahaan melakukan tagihan atas piutangnya pada suatu

periode tertentu. Kebijakan dalam pengumpulan piutang akan berhubungan dengan tingkat perputaran piutang. Semakin tinggi perputaran piutang menunjukkan masuknya kas kepada perusahaan berjalan lancar, maka dana tersebut dapat dimanfaatkan untuk aktivitas lain yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. .

Penjualan kredit mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk yang ditawarkan, terutama disaat kondisi sekarang ini begitu banyak pesaing yang sangat ketat, konsumen lebih memilih untuk membeli produk secara kredit, karena sebagian besar dari mereka memiliki kondisi keuangan yang kurang baik. Dengan adanya penjualan kredit maka piutang timbul. Piutang sebagai asset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan umumnya dilakukan secara kredit, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang untuk dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, terutama perusahaan yang arus kas nya kurang baik karena modal kerjanya banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut.

Faktor terjadinya piutang tidak tertagih adalah kurangnya suatu penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, dan kurangnya seleksi dalam pembagian kredit. Salah satu cara untuk mengatasi timbulnya piutang tak tertagih yaitu dengan menganalisis kemampuan ekonomis calon konsumen.

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan asset modal yang menghasilkan laba. Profitabilitas juga dapat menunjukkan seberapa baik prospek perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup atau mengembangkan perusahaan dimasa yang akan datang. Dari penjualan sampai timbulnya piutang mempunyai tujuan akhir yang ingin dicapai perusahaan adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Oleh

sebab itu perusahaan perlu mengetahui perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu, sehingga mampu meningkatkan laba.

Rasio profitabilitas pada penelitian ini menekankan pada *Return On Asset*(ROA) karena merupakan salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Penelitian mengenai pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas telah banyak dilakukan, seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Siti Masruroh dkk, dengan judul Pengaruh Perputaran Piutang, Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI (2018), dari pengujian secara parsial (uji t), perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan perputaran persediaan berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan untuk hasil pengujian secara simultan (uji f), seluruh variabel independen (perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, dan perputaran persediaan) berpengaruh tidak signifikan terhadap variabel dependen (profitabilitas). Pada penelitian Rizwanul Hakim dengan judul Pengaruh Perputaran dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih (2019), penelitian menunjukkan bahwa variabel perputaran piutang terhadap laba bersih adalah korelasi positif dan pengaruh signifikan. Sedangkan volume penjualan memiliki laba bersih yang kuat mempengaruhi dan positif, dan menunjukkan bahwa tindakan piutang mempengaruhi pendapatan dan penjualan bersih. Sedangkan dari penelitian Ade Pipit Fatmawati dan Kevin Dwi Novianto (2015), dengan judul Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (perusahaan manufaktur Sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI) mengatakan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas (*Return On Asset*) dan perputaran piutang tidak

berpengaruh terhadap profitabilitas (*Return On Asset*). Sedangkan secara simultan, penjualan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap Profitabilitas (*Return On Asset*).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan masih adanya ketidak konsistenan mengenai pengaruh penjualan dan piutang terhadap profitabilitas, salah satu penyebabnya adalah belum optimalnya perusahaan mengelola perputaran piutang untuk meningkatkan profitabilitas.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk kembali menguji pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini bertujuan untuk membuktikan adanya **“PENGARUH PENJUALAN DAN PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) TAHUN 2017-2019”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019?
2. Apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019?
3. Apakah pengaruh penjualan dan perputaran piutang simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019?

## **1.3 Tujuan penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.
2. Untuk mengetahui apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.
3. Untuk mengetahui apakah penjualan dan perputaran piutang simultan terhadap profitabilitas yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.

#### **1.4 Mamfaat Penelitian**

1. Akademis

Peneliti ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian lanjutan mengenai pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur.

2. Penulis

Hasil penelitian ini berguna dalam rangka menambah pengetahuan dan pemahaman penulis secara langsung yang berkaitan dengan masalah penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur.

3. Perusahaan

Hasil penelitian yang terbatas ini diharapkan dapat bermamfaat sebagai bahan masukan dan perkembangan perusahaan untuk masa mendatang bagi perusahaan dalam mengelola modal kerjanya.

## **BAB II**

## LANDASAN TEORI

### 2.1 Kajian Teori

#### 2.1.1 Teori Agensi

Menurut Andrian dalam Ita Khoerun: **“Agency theory memiliki asumsi bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara principal dan agent”**.<sup>1</sup>

Teori agensi mengatakan bahwa prinsipal atau pemilik/manajer puncak membawahi agen atau karyawan bawahan untuk melaksanakan kinerja yang efisien. Teori agensi beranggapan bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara principal dengan agent.

Konflik antara manajer dan pemegang saham atau sering disebut dengan masalah keagenan dapat diminimumkan dengan suatu mekanisme pengawasan yang dapat menjajarkan kepentingan-kepentingan tersebut sehingga timbul biaya keagenan. Penelitian ini melakukan landasan teori agensi karena teori ini mengemukakan mengenai masalah keagenan antara pemilik perusahaan dengan manajemen, dan manajemen membutuhkan ratio-ratio keuangan untuk menentukan kebijakan apa yang menguntungkan pemilik perusahaan.

### 2.2 Profitabilitas

#### 2.2.1 Pengertian Profitabilitas

---

<sup>1</sup> Ita Khoerun, **Pengaruh Profitabilitas,leverage,Kepemilikan Manajerial terhadap Nilai Perusahaan dengan Pengungkapan CSR Sebagai Variabel Moderating**, Semarang 2017, hal 21

Menurut Agnes Sawir dalam Mohamad Tejo: **“Profitabilitas adalah ratio untuk mengetahui kemampuan manajemen dalam menghasilkan *net income* (laba bersih sebelum pajak) ditinjau dari sudut *equity capitalnya*”**.<sup>2</sup>

Kinerja perusahaan diukur dengan profit, adapun kemampuan perusahaan menghasilkan laba diukur dengan profitabilitas. Profitabilitas yaitu kemampuan suatu perusahaan menghasilkan laba. Keuntungan atau profitability ratio adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi pengguna aktiva perusahaan atau merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu, untuk melihat kemampuan perusahaan dalam beroperasi secara efisien.

Menurut Agus sartono dalam Heprina Hera: **“Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri”**.<sup>3</sup>

Profitabilitas seharusnya mendapat perhatian penting karena untuk melangsungkan hidupnya suatu perusahaan harus berada dalam keadaan yang menguntungkan. Tanpa adanya keuntungan (profit) maka akan sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Agar laba (profit) suatu perusahaan tinggi harus memperhatikan unsur yang terkait dengan laba yaitu:

1. Pendapatan

Pendapatan yaitu kenaikan aktiva perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam periode akuntansi.

2. Beban

---

<sup>2</sup> Mohamad Tejo, **Pengaruh Perputaran Peprediaan, Perputaran Piutang dan Perputaran Kas Terhadap Prprofitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Barang dan Komsumsi yang Terdaftar di BEI Periode 2008-2013**, Semarang 2013, hal 1

<sup>3</sup> Heprina Hera, **Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas pada BMT Masyarakat Madani Sumatera Utara**, Medan, 2018, hal 22



Beban (*expense*) adalah penurunan mamfaat ekonomiselama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus kas keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut kepada penanaman modal.

### 3. Biaya

Biaya adalah nilai equivalen kas yang dikorbankan untuk barang/jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa datang organisasi.

Hery menyatakan **“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya”**.<sup>4</sup>

#### 2.2.2 Jenis-jenis Profitabilitas

Rasio profitabilitas tidak hanya berguna bagi perusahaan saja melainkan juga bagi pihak luar perusahaan. Dalam praktiknya, ada banyak mamfaat yang dapat diperoleh dari rasio profitabilitas baik bagi manajemen perusahaan, pemilik perusahaan, maupun para pemangku perusahaan.

Adapun jenis-jenis profitabilitas yaitu:

##### 1. *Gross Operating Margin*

Atau margin keuntungan kotor berguna untuk mengetahui keuntungan kotor perusahaan dari setiap barang untuk mengetahui keuntungan kotor perusahaan dari setiap barang yang dijual. Gross profit margin sangat dipengaruhi oleh harga pokok penjualan. Dengan kata lain, rasio ini mengukur efisiensi pengendalian harga atau produksinya, mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien.

---

<sup>4</sup>Hery, **Analisis Laporan Keuangan**, Yogyakarta, 2015, hal.226

$$\text{GMP} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

## 2. *Net Profit Margin (NPM)*

NPM menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan. Dengan kata lain ratio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan.

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

## 3. *Return on Equity (ROE)*

ROE mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan atau untuk mengetahui besarnya kembalian yang diberikan oleh perusahaan untuk setiap rupiah modal dari pemilik.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

## 4. *Return On Asset (ROA)*

ROA menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan. ROA menggambarkan sejauh mana kemampuan aset-aset yang dimiliki perusahaan bisa menghasilkan laba. Rasio ini juga memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektifitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

Adapun rasio yang digunakan dalam mengukur profitabilitas untuk penelitian ini yaitu dengan menggunakan *Return On Asset* yang merupakan salah satu ratio profitabilitas yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. ROA menunjukkan kembalian atau laba perusahaan yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan yang digunakan untuk menjalankan perusahaan. Semakin besar rasio ini maka profitabilitas perusahaan akan semakin baik.

Ratio laba bersih terhadap total aktiva mengukur pengembalian kas atas total aktiva (ROA) setelah bunga dan pajak. *Return On Asset* (ROA) menunjukkan kembalian atau laba perusahaan yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan yang digunakan untuk menjalankan perusahaan.

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh keuntungan atau laba yang maksimal, disamping hal-hal yang lainnya, dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan perusahaan, pemilik ataupun karyawan serta meningkatkan mutu produksi dan menjalankan investasi baru.

## **2.3 Perputaran Piutang**

### **2.3.1 Pengertian Piutang**

Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Penjualan piutang artinya perusahaan menerapkan manajemen kredit, dan salah satu target dari manajemen kredit adalah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya angsuran ke kas perusahaan.

Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga yang timbul karena adanya suatu penjualan secara kredit. Piutang digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang. Bentuk dan syarat-syarat kredit biasanya ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan pengalaman bisnis yang dialami.

Menurut Jadongan Sijabat: **“Piutang adalah kredit yang disalurkan kepada pihak lain, dalam laporan posisi keuangan diklasifikasikan sebagai pinjaman yang diberikan”**.<sup>5</sup>

Piutang dagang adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual, yang biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai dengan 60 hari. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang diproduksi perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan piutang usaha biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga dapat dikelompokkan aset lancar. Piutang non usaha adalah piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari perusahaan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Menurut Kasmir dalam Piter Tiong menyatakan **“Perputaran piutang (*tumover receivable*) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode”**.<sup>6</sup>

Martono dan Harjito juga menambahkan dalam Piter Tiong :

**Perputaran piutang adalah periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang dan kas dan akhirnya dapat dibelikan kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali.**<sup>7</sup>

Perputaran piutang dapat diukur dengan menggunakan rumus berikut:

---

<sup>5</sup>Jadongan Sijabat, *Akutansi Keuangan Intermediate Berdasarkan PSAK*, Medan,2018,Universitas HKBP Nomensen.Hal91

<sup>6</sup>Piter Tiong, *Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika TBK*,2017,jurnal.hal.10

<sup>7</sup>Ibid

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

Piutang ditentukan dua faktor utama yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat dihitung dengan menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Adakalanya penjualan kredit untuk suatu periode tertentu tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai penjualan kredit adalah angka total penjualan.

Rasio perputaran piutang memberikan analisis mengenai berapa kali tiap tahunnya dana yang tertanam dalam piutang berputar dari bentuk piutang ke bentuk uang tunai kemudian kembali ke bentuk piutang lagi. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dimana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam satu tahun. Rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik sebaliknya rasio perputaran yang menurun atau rendah menunjukkan kualitas piutang yang buruk.

### **2.3.2. Tingkat Perputaran Piutang**

Perputaran piutang (*Receivable Turnover*) bagi perusahaan sangat penting untuk diketahui karena makin tinggi perputaran piutang, maka piutang yang dapat ditagih oleh perusahaan makin banyak. Sehingga akan memperkecil adanya piutang yang tidak tertagih dan memperlancar arus kas. Selain itu dengan adanya perputaran piutang maka akan dapat diketahui bagaimana kinerja bagian marketing dalam mencari pelanggan yang potensial membeli akan tetapi juga potensial membayar piutang nya. Menurut Kasmir dalam Piter Tiong: “**Perputaran**

**piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama periode”.**<sup>8</sup>

Menurut Martono dan Harjito dalam Piter Tiong bahwa:

**Perputaran piutang adalah periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang dan kas dan akhirnya dapat dibelikan kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali.**<sup>9</sup>

### **2.3.3 Perputaran Piutang**

Hubungan antara penjualan kredit dengan usaha dapat dinyatakan sebagai perputaran piutang. Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan rata-rata piutang bersih. Perputaran piutang timbul dikarenakan munculnya piutang atau perputaran piutang adalah perputaran penjualan atas dana yang terdapat piutang, yaitu tuntutan atas uang dari suatu perusahaan kepada pihak ketiga yang akan berakibat adanya penerimaan uang kas dimasa yang akan datang untuk membiayai operasi perusahaan.

Menurut Hartono dan Harjito dalam Piter Tiong :

**Perputaran piutang adalah periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang sampai piutang tersebut dapat ditagih dalam bentuk uang dan kas dan akhirnya dapat dibelikan kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali**<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Piter Tiong, **Op.Cit**, hal10

<sup>9</sup>Ibid

<sup>10</sup> Ibid

Perputaran piutang adalah usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas, dalam setahun perputaran piutang menggambarkan kualitas piutang perusahaan dan kesuksesan perusahaan dalam menagih piutang yang dimiliki. Akan tetapi rasio yang terlalu tinggi akan mengakibatkan ketidaksukaan pelanggan sehingga bisa mengakibatkan pelanggan lari karena kebijakan kredit yang terlalu ketat. Rasio ini juga bisa menjadi dasar pemberian kebijakan kredit yang dapat meningkatkan jumlah penjualan dengan memperhitungkan kerugian piutang tidak tertagih.

Rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang berarti makin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan. Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur lamanya penagihan piutang selama satu periode.

Adapun rumus perputaran piutang adalah sebagai berikut:

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

Tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau dengan kata lain secepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas. Selain itu cepatnya piutang dilunasi menjadi kas berarti kas akan dapat digunakan kembali serta resiko kerugian piutang dapat diminimalkan. Periode perputaran piutang dihubungkan oleh syarat pembayarannya. Semakin

lunak syarat pembayarannya maka semakin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti tingkat perputarannya semakin rendah.

Piutang merupakan komponen dari modal kerja yang ada dalam aktiva. Komponen ini akan selalu berputar selama perusahaan masih melaksanakan kegiatan operasional. Semakin cepat atau semakin tinggi perputaran piutang, semakin tinggi pula profit (sisa hasil usaha). Kenaikan atau penurunan dipengaruhi oleh perputaran piutang. Agar perputaran piutang dalam perusahaan efektif dan efisien maka manajemen perusahaan harus bisa mengelola perputaran piutang dengan baik. Piutang dalam perusahaan harus selalu dalam keadaan berputar selama periode tertentu agar terhindar dari terjadinya bad debt. Perusahaan dapat melakukan suatu tindakan untuk mempercepat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin tinggi pula profitabilitas pada perusahaan, karena dengan perputaran piutang yang tinggi menyebabkan investasi kembali dan dapat meminimalkan resiko kerugian piutang.

## **2.4 Penjualan**

### **2.4.1 Pengertian Penjualan**

Secara umum penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak ataupun lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.

Dalam suatu perusahaan, penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan yang merupakan sumber pendapatan dalam melakukan transaksi jual dan beli. Semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut.

Menurut Kotler dan Kettler dalam Ahmad Faithoni:



**Penjualan adalah Proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain<sup>11</sup>**

Kegiatan penjualan terdiri atas transaksi barang atau jasa. Penjualan dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Menurut Afrianto : **“Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting. Ada tidaknya fungsi pemasaran lain tergantung dari fungsi penjualan”**.<sup>12</sup>

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah hal terpenting penting untuk menentukan keberhasilan, meningkatkan profit ataupun laba dalam suatu perusahaan.

Menurut Afrianto:

**Ramalan penjualan merupakan faktor yang sangat menentukan untuk merencanakan keuangan bagi perusahaan. Ramalan penjualan didirikan sebagai tingkat penjualan yang diharapkan dapat dicapai pada masa yang akan datang dengan berlandaskan kepada data penjualan riil dimasa lalu.**<sup>13</sup>

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi pembeli agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak.

---

<sup>11</sup> Ahmad Faithoni, Skripsi: Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Mobil dalam Perspektif Ekonomi Islam (studi kasus *Showroom* Mobil Modern Motor), Bandar Lampung, 2018, hal 18

<sup>12</sup> Afrianto, Skripsi: Analisis Penjualan PT. Suka Fajar LTD Dalam meningkatkan Volume Penjualan Produk Mitsubishi di Riau (studi kasus mini bus), Pekanbaru, 2011, hal. 13

<sup>13</sup> Ibid

Menurut Rizwanul Hakim **“Semakin besar volume penjualan suatu barang, maka laba yang diperoleh akan semakin besar, demikian sebaliknya jika volume penjualan suatu barang menurun, maka laba juga akan turun”**.<sup>14</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sangat penting merencanakan atau meramal penjualan perusahaan, karena untuk mengetahui pfofit perusahaan harus melakukan penjualan yang cukup tinggi.

Dalam kegiatan perusahaan yang sangat kompleks dan saling berkaitan yang satu dengan yang lainnya, seperti promosi dan penjualan hendaknya dikelola dengan sangat baik agar bisa mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Promosi berfungsi untuk meningkatkan volume penjualan juga sebagai strategi untuk menjangkau pembeli melakukan petukaran. Pada umumnya perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan penjualan melakukan kegiatan promosi melalui iklan, *personal selling*, dan *publisitas*.

Penjualan merupakan fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi, kegiatan pembelian dan penjualan merupakan suatu kesatuan untuk dapat terlaksananya transaksi. Kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari beberapa serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negoisasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang ditetapkan.

---

<sup>14</sup>Rizwanul Hakim, **Pengaruh perputaran piutang dan volume Penjualan Terhadap Laba Bersih yang terdaftar di BEI periode 2014-2018**,jurnal,hal3

Menurut Dwi Prastowo dan Rifka Julianty dalam Frisda Juwita, penjualan dapat dihitung dengan rumus, sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{Harga Jual perunit} \times \text{Total unit yang dijual}$$

## 2.5 Penelitian Terdahulu

1. Pada penelitian Piter Tiong (2017) dengan judul Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas pada perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika Tbk. Hasil penelitian yang dilakukan yakni perhitungan analisis regresi antara perputaran piutang dengan *Return On Asset* (ROA) berpengaruh positif dengan signifikan, dimana setiap kenaikan piutang akan dapat meningkatkan ROA. Hasil analisis kolerasi antara perubahan perputaran piutang dengan ROA dapat dilihat memiliki hubungan yang cukup kuat. Sedangkan dilihat dari nilai koefisien kolerasi dan koefisien determinasi bahwa perputaran piutang memiliki hubungan yang kuat terhadap peningkatan ROA.
2. Pada penelitian Ade Pipit Fatmawati dan Kevin Dwi Novianto dengan judul Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas pada Manufaktur Sub sektor Makanan dan Minuman di BEI periode 2011-2015. Penelitian ini menggunakan data sekunder, yaitu laporan keuangan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI(2011-2015). Metode penelitian yang dilakukan adalah metode kuantitatif dengan teknik analisis yang digunakan adalah analisis kolerasi *product moment* , analisis linear berganda, uji t, dan uji F dengan alat bantu *software SPSS* versi 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas (*return on asset*) dan perputaran piutang tidak

berpengaruh terhadap profitabilitas (*return on asset*) . Sedangkan secara simultan, penjualan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas (*return on asset*).

3. Penelitian Frisda Juwita (2020) dengan judul Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang terhadap Laba Bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018. Hasil uji t menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih dibuktikan dengan nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  (tingkat signifikan yang di syaratkan ), hasil uji t menunjukkan bahwa perputaran piutang berpengaruh negatif terhadap laba bersih dibuktikan dengan nilai signifikan sebesar  $0.05 = 0.05$  (tingkat signifikansi yang disyaratkan). Secara simultan penjualan dan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap laba bersih dengan nilai signifikansi  $0.000 < 0.05$  (tingkat signifikansi yang disyaratkan).

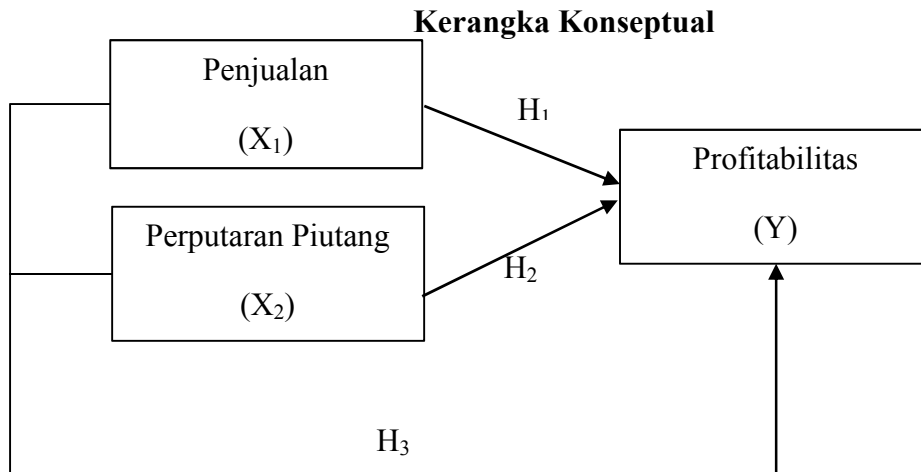
## **2.6 Kerangka Konseptual**

Penjualan merupakan tujuan yang paling utama dalam perusahaan untuk menghasilkan barang maupun jasa dan menjualnya kepada masyarakat/konsumen. Dimana semakin besarnya volume penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan, dan untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan harus memberikan kebijakan seperti penjualan kredit kepada konsumen.

Selain penjualan perputaran piutang juga mempengaruhi profit perusahaan. Apabila perusahaan mampu mempercepat perputaran piutang, maka resiko yang tidak tertagihnya piutang dapat diperkecil dan kecilnya piutang yang tidak tertagih dapat menambah modal perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas.

Dari uraian diatas dapat dilihat uraian kerangka konseptual dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Gambar 1.1**



## 2.7 Perumusan Hipotesis

Husein Umar dalam Frisda Juwita: “**Hipotesis adalah suatu perumusan sementara mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal itu dan juga dapat menuntun/mengarahkan penyelidikan selanjutnya**”.<sup>15</sup>

### 2.7.1 Pengaruh Penjualan Terhadap Profitabilitas pada perusahaan

Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat laba (profit) perusahaan, karena tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dan hal ini merupakan penentu keberhasilan suatu perusahaan. Penjualan sangatlah mempengaruhi profitabilitas

---

<sup>15</sup> Frisda Juwita, **Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang terhadap Laba Bersih pada Perusahaan BEI tahun 2016-2018**, skripsi, hal.32

perusahaan, semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan perusahaan dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan.

Perusahaan tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Perusahaan yang meningkatkan pertumbuhan penjualan dengan baik akan mengakibatkan dampak positif terhadap ROA. Jadi pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan semakin tinggi pula profitabilitas perusahaan.

Dengan tercapainya penjualan yang optimal maka perusahaan akan bertahan karena profitabilitas akan maksimal juga. Untuk mencapai penjualan yang maksimal maka perusahaan harus menerapkan perencanaan yang baik dan harus bisa mengoptimalkan sistem penjualan. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan menerapkan sistem penjualan kredit kepada konsumen atau pelanggan perusahaan, hal ini dilakukan untuk memperluas pasar dan sedapat mungkin menguasai pasar.

Berdasarkan penelitian Rizwanul Hakim (2019) menyatakan jika volume penjualan perusahaan mengalami kenaikan, maka laba bersih perusahaan tersebut akan mengalami kenaikan.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka hipotesis yang disajikan dalam penelitian ini adalah:  
H<sub>1</sub>: Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.

### **2.7.2. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan**

Piutang muncul karena perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume usahanya. Perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal

kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat.

Penelitian Heprina Hera Rezeki (2018) menyatakan perputaran piutang yang tinggi akan mengakibatkan piutang yang kembali menjadi kas juga lebih cepat. Semakin cepat piutang menjadi kas, maka akan memiliki kemampuan untuk menyalurkan kembali kas tersebut kepada debitur sehingga tingkat pemberian kredit juga akan meningkat.

Tingkat perputaran piutang yang tinggi secara otomatis membuat rata-rata pengumpulan piutang menjadi lebih cepat sehingga investasi dalam piutang serta risikonya berkurang. Perputaran piutang yang tinggi mengindikasikan jumlah penjualan yang tinggi dapat mempengaruhi pendapatan. Oleh karena itu, usaha untuk meningkatkan penjualan tidak hanya bertumpu pada strategi penjualan kredit saja, tetapi juga harus memperhatikan efisiensi dan efektifitas piutang itu sendiri.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka hipotesis yang disajikan dalam penelitian ini adalah:

H<sub>2</sub>= Perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.

### **2.7.3. Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang secara simultan terhadap Profitabilitas**

Perusahaan seringkali melakukan berbagai cara agar meningkatkan penjualan pada produk-produknya, salah satunya adalah dengan melakukan penjualan kredit kepada pelanggannya. Dengan timbulnya piutang, mengharuskan perusahaan harus bekerja keras lebih optimal lagi, terlebih pada hal-hal yang berhubungan dengan pengendalian pengumpulan dan

penagihan piutang, agar kebijakan yang dijalankan tidak membuat perusahaan terganggu, terutama arus kas nya. Piutang merupakan elemen modal kerja yang cukup materildan selalu dalam kondisi berputar. Besar kecilnya piutang juga dipengaruhi efektifitas pengendalian piutang, karena pengendalian yang tidak efektif mengakibatkan piutang tidak tertagih tepat waktu. Tingkat perputaran yang tinggi akan membuat rata-rata pengumpulan piutang akan lebih cepat sehingga mengurangi resiko.

Untuk meningkatkan penjualan dan mempercepat perputaran piutang , maka perusahaan harus mengendalikan penjualan kredit dengan kebijakan kredit yang cermat tetapi harus menguntungkan perusahaan, sehingga penjualan tetap meningkat sementara perputaran piutang tetap stabil atau bahkan lebih cepat, yang pada akhirnya akan mendorong tingginya profitabilitas.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Griselda Clarissa Tanny (2020) mengatakan penjualan kredit harus dikendalikan dengan kebijakan kredit yang cermat dan sehat serta menguntungkan bagi perusahaan, sehingga penjualan tetap meningkat sementara perputaran piutang tetap stabil atau bahkan lebih cepat, yang pada akhirnya akan meningkatkan perolehan laba bersih.

Berdasarkan pembahasan tersebut maka hipotesis yng disajikan dalam penelitian ini adalah:

H<sub>3</sub>: Penjualan dan perputaran piutang secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Desain Penelitian**

Desain penelitian yaitu sebuah rencana prosedural yang menjadi panduan penelitian dari struktur penelitian yang mengarahkan proses dan hasil penelitian sedapat mungkin menjadi valid, objektif, efisien, dan efektif. Penelitian ini menguji pengaruh penjualan, perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur.

#### **3.2 Populasi dan Sampel Penelitian**

##### **3.2.1. Populasi (*Population*) Penelitian**

Menurut Sugiono dalam bukunya yang berjudul Metode Penelitian: **“Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”**<sup>16</sup>. Populasi dalam penelitian ini adalah sektor industri barang dan pada perusahaan manufaktur yang mempublikasikan laporan keuangan perusahaan dari situs resmi Bursa Efek Indonesia pada tahun 2017-2019. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 54 perusahaan.

##### **3.2.2 Sampel Penelitian**

Menurut Sofar Silaen dan Widiyono :

---

<sup>16</sup>Sugiono, **Metode Penelitian**, Bandung, 2018, hal.80

**Sampel adalah sebagian dari populasi yang diambil dengan cara-cara tertentu untuk diukur atau diamati karakteristiknya, kemudian ditarik kesimpulan mengenai karakteristik tersebut yang dianggap mewakili populasi.<sup>17</sup>**

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah metode *purposive* sampling, yaitu metode penentuan sampel dengan kriteria atau pertimbangan khusus sehingga layak dijadikan sampel. Tujuan dilakukannya metode *purposive* sampling adalah untuk menghindari adanya ambiguitas yang disampaikan oleh informasi-informasi tersebut. Kriteria yang diharapkan oleh peneliti untuk sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang diambil merupakan laporan keuangan perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017-2019.
2. Perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan secara lengkap selama periode penelitian dari tahun 2017-2019.
3. Dalam laporan keuangan mendapatkan laba positif selama tahun pengamatan dari tahun 2017-2019.

**Tabel 3.1**

---

<sup>17</sup>Sofar Silaen dan Widiyono, **Metode Penelitian Sosial untuk Penulisan Skripsi dan Tesis**, Jakarta, 2013, hal87

### Populasi penelitian

No	Kode Perusahaan	Nama Perusahaan
1	ADES	Akasha Wira Internasional Tbk
2	AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food.Tbk
3	ALTO	Tri Banyan Tirta.Tbk
4	BTEK	Bumi teknokultura Unggul Tbk
5	BUDI	Budi Starch &seetener Tbk
6	CAMP	Campina Ice Cream Industry.Tbk
7	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia.Tbk
8	CLEO	Sariguna Primatirta.Tbk
9	DLTA	Delta Djakarta.Tbk
10	FOOD	Sentra Food Indonesia Tbk
11	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya.Tbk
12	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk
13	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur.Tbk
14	IIKP	Inti Agri Resources.Tbk
15	INDF	Indofood Sukses Makmur.Tbk
16	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk
17	MGNA	Magna Investama Mandiri Tbk
18	MLBI	Multi Bintang Indonesia.Tbk
19	MYOR	Mayora Indah.Tbk
20	PANI	Pratama Abadi Nusa Industri.Tbk
21	PCAR	Prima Cakrawala Abadi.Tbk
22	PSDN	Prasidha Aneka Niaga.Tbk

23	ROTI	Nippon Indosari Corpindo.Tbk
24	SKBM	Sekar Bumi.Tbk
25	SKLT	Sekar Laut.Tbk
26	STTP	Siantar Top.Tbk
27	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk
28	ULTJ	Ultra Jaya Milk Industri & TradingCompany.Tbk
29	GGRM	Gudang Garam.Tbk
30	HMSP	H.M. Sampoerna.Tbk
31	ITIC	Indonsia Tabacco Tbk
32	RMBA	Bentoel Internasional investama.Tbk
33	WIIM	Wismilak Inti Makmur.Tbk
34	DVLA	Darya Varia Laboratoria.Tbk
35	INAF	Indofarma.Tbk
36	KAEF	Kimia Farma.Tbk
37	KLBF	Kalbe Farma.Tbk
38	MERK	Merck.Tbk
39	PEHA	Phapros.Tbk
40	PYFA	Pyridam Farma.Tbk
41	SCPI	Merck Sharp Dohme Pharma.Tbk
42	SIDO	Industri jamu Sido Muncul.Tbk
43	TSPC	Tempo Scan Pacific.Tbk
44	KINO	Kino Indonesia.Tbk
45	KPAS	Cottonindo Ariesta.Tbk
46	MBTO	Martina Berto.Tbk
47	MRAT	Mustika Ratu.Tbk
48	TCID	Mandom Indonesia.Tbk

49	UNVR	Unilever Indonesia.Tbk
50	CINT	Chitose Internasional.Tbk
51	KICI	Kedaung indah Can.Tbk
52	LMPI	Langgeng Makmur Industri.Tbk
53	WOOD	Integra Indocabinet.Tbk
54	HRTA	Hartadinata Abadi.Tbk

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Tabel 3.2**

**Pengamatan Populasi**

No	Kode Perusahaan	Nama Perusahaan	Kinerja Sampel			Sampel
			1	2	3	
1	ADES	Akasha Wira Internasional Tbk	√	√	√	1
2	AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food.Tbk	√	√	X	
3	ALTO	Tri Banyan Tirta.Tbk	√	√	X	
4	BTEK	Bumi teknokultura Unggul Tbk	√	√	X	
5	BUDI	Budi Starch &seetener Tbk	√	√	√	2
6	CAMP	Campina Ice Cream Industry.Tbk	√	√	√	3
7	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia.Tbk	√	√	√	4
8	CLEO	Sariguna Primatirta.Tbk	√	√	√	5
9	DLTA	Delta Djakarta.Tbk	√	√	√	6
10	FOOD	Sentra Food Indonesia Tbk	√	√	√	7
11	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya.Tbk	√	√	√	8
12	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk	√	√	√	9
13	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur.Tbk	√	√	√	10

14	IIKP	Inti Agri Resources.Tbk	√	√	X	
15	INDF	Indofood Sukses Makmur.Tbk	X	X	X	
16	KEJU	Mulia Boga Raya Tbk	X	X	X	
17	MGNA	Magna Investama Mandiri Tbk	X	X	X	
18	MLBI	Multi Bintang Indonesia.Tbk	X	X	X	
19	MYOR	Mayora Indah.Tbk	√	√	√	11
20	PANI	Pratama Abadi Nusa Industri.Tbk	√	√	√	12
21	PCAR	Prima Cakrawala Abadi.Tbk	√	√	X	
22	PSDN	Prasidha Aneka Niaga.Tbk	√	X	X	
23	ROTI	Nippon Indosari Corpindo.Tbk	√	√	√	13
24	SKBM	Sekar Bumi.Tbk	√	√	√	14
25	SKLT	Sekar Laut.Tbk	√	√	√	15
26	STTP	Siantar Top.Tbk	√	X	X	
27	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk	√	√	√	16
28	ULTJ	Ultra Jaya Milk Industri &Trading Company.Tbk	√	√	√	17
29	GGRM	Gudang Garam.Tbk	√	X	X	
30	HMSP	H.M. Sampoerna.Tbk	√	√	X	
31	ITIC	Indonsia Tabacco Tbk	X	X	X	
32	RMBA	Bentoel Internasional investama.Tbk	√	√	X	
33	WIIM	Wismilak Inti Makmur.Tbk	√	√	√	18
34	DVLA	Darya Varia Laboratoria.Tbk	√	√	√	19
35	INAF	Indofarma.Tbk	√	X	X	
36	KAEF	Kimia Farma.Tbk	√	√	√	20
37	KLBF	Kalbe Farma.Tbk	√	X	X	
38	MERK	Merck.Tbk	√	√	√	21

39	PEHA	Phapros.Tbk	√	X	X	
40	PYFA	Pyridam Farma.Tbk	√	X	X	
41	SCPI	Merck Sharp Dohme Pharma.Tbk	X	X	X	
42	SIDO	Industri jamu Sido Muncul.Tbk	√	X	X	
43	TSPC	Tempo Scan Pacific.Tbk	√	√	√	22
44	KINO	Kino Indonesia.Tbk	√	√	√	23
45	KPAS	Cottonindo Ariesta.Tbk	√	X	X	
46	MBTO	Martina Berto.Tbk	√	X	X	
47	MRAT	Mustika Ratu.Tbk	√	√	X	
48	TCID	Mandom Indonesia.Tbk	√	√	√	24
49	UNVR	Unilever Indonesia.Tbk	√	X	X	
50	CINT	Chitose Internasional.Tbk	√	√	√	25
51	KICI	Kedaung indah Can.Tbk	√	√	X	
52	LMPI	Langgeng Makmur Industri.Tbk	√	√	X	
53	WOOD	Integra Indocabinet.Tbk	√	√	√	26
54	HRTA	Hartadinata Abadi.Tbk	√	√	√	27

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Tabel 3.3**  
**Daftar Sampel Penelitian**

No	Kode Perusahaan	Nama Perusahaan
1	ADES	Akasha Wira International Tbk
2	BUDI	Budi Starch & Seetener Tbk
3	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk
4	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
5	CLOE	Sariguna Primata Tbk
6	DLTA	Delta Djakarta Tbk
7	FOOD	Sentra Food Indonesia Tbk
8	GOOD	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk
9	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk
10	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk

11	MYOR	Mayora Indah Tbk
12	PANI	Pratama Abadi Nusa Industri
13	ROTI	Nippon Indosar Corpindo Tbk
14	SKBM	Sekar Bumi Tbk
15	SKLT	Sekar Laut Tbk
16	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk
17	ULTJ	Ultra Jaya Milk Industri&Trading Company Tbk
18	WIIM	Wismilak Inti Makmur Tbk
19	DVLA	Darya Varia Laboratoria Tbk
20	KAEF	Kimia Farma Tbk
21	MERK	Merck Tbk
22	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk
23	KINO	Kino Indonesia Tbk
24	TCID	Mandom Indonesia Tbk
25	CINT	Chitose Internasional Tbk
26	WOOD	Integra Indocabinet Tbk
27	HRTA	Hartadinata Tbk

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

### 3.3 Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu variabel independen dan variabel dependen.

#### 1. Variabel Independen

Variabel independen adalah tipe variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lain. Variabel independen dinamakan juga dengan variabel yang diduga sebagai sebab dari variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah penjualan dan perputaran piutang.

##### a. Penjualan ( $X_1$ )

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan dapat dihitung dengan menggunakan rumus:



**Penjualan = Harga jual perunit x Total unit yang dijual**

b. Perputaran Piutang ( $X_2$ )

Perputaran piutang merupakan hasil bagi dari penjualan dengan rata-rata piutang. Periode perputaran piutang yang menunjukkan lamanya dana tertanam dalam piutang tergantung pada kebijakan kredit khususnya syarat kredit. Tinggi rendahnya *receivable turnover* berpengaruh langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnovernya, artinya makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal piutang dan sebaliknya. Perputaran piutang dapat dirumuskan dengan:

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

**2. Variabel Dependen (Y)**

Variabel dependen adalah tipe variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lain. Dalam penelitian ini variabel dependennya adalah Profitabilitas. Dimana profitabilitas adalah rasio atau perbandingan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba (profit) dari pendapatan terkait penjualan, aset dan ekuitas berdasarkan pengukuran tertentu. Profitabilitas dapat diukur dengan menggunakan rumus:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Total Asset}}$$

**3.4 Jenis dan Sumber Data**

## 1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut Elvis J Purba **“Data kuantitatif adalah data yang berhubungan dengan angka-angka”**.<sup>18</sup>.

## 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah datasekunder, yaitu data diperoleh tidak langsung untuk mendapatkan informasi dari objek yang diteliti. Data tersebut bersumber dari laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI yang diperoleh dari situs [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

### 3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dipergunakan yaitu studi dokumentasi, dilakukan dengan mengumpulkan sumber-sumber data seperti laporan keuangan perusahaan, yang menjadi sampel penelitian yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pengumpulan data diperoleh dari media internet dengan cara mengunduh melalui [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) untuk memperoleh data mengenai laporan keuangan dan laporan tahunan.

### 3.6 Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis regresi linear berganda, analisis kolerasi dan koefisien determinasi. Alasan peneliti menggunakan analisis tersebut karena analisis regresi berganda dan kolerasi digunakan untuk mempelajari dua variabel atau lebih, dengan maksud bahwa dari hubungan tersebut dapat memprediksi besarnya dampak yang terjadi dari perubahan suatu kejadian terhadap kejadian lainnya. Analisis data yang

---

<sup>18</sup>Elvis J Purba, **Metode Penelitian**, Medan, 2012, hal. 149

diperoleh dalam penelitian ini akan menggunakan bantuan teknologi komputer yaitu program aplikasi SPSS.

### **3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif memberikan penjelasan mengenai nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata, dan nilai standar deviasi dari variabel-variabel independen dan variabel dependen. Variabel penelitian terdiri dari penjualan dan perputaran piutang sebagai variabel independen dan profitabilitas sebagai variabel dependen. Statistik deskriptif didasarkan pada data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis.

### **3.6.2 Uji Asumsi Klasik**

Uji asumsi klasik digunakan untuk menilai ada tidaknya bias atas hasil analisis regresi yang telah dilakukan, dimana dengan menggunakan uji asumsi klasik dapat diketahui sejauh mana hasil analisis regresi dapat diandalkan tingkat keakuratannya.

#### **a. Uji Normalitas**

Uji normalitas digunakan untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi atau tidak. Uji ini bertujuan untuk menguji apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas adalah sebagai berikut:

- Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

- Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi normalitas.

b. Uji Multikolonieritas

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya kolerasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika memiliki kolerasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terkaitnya menjadi terganggu. Multikolonieritas didalam model regresi adalah sebagai berikut:

- Jika toleransi  $>0,10$  dan *Variance Inflation Factor* (VIF)  $< 10$  maka dapat ditafsirkan bahwa tidak ada multikolonieritas dalam penelitian.
- Jika nilai toleran  $\leq 0,10$  dan *Variance Inflation Factor* (VIF)  $\geq 10$ , maka multikolonieritas gangguan terjadi dalam penelitian.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan yang lain atau disebut heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas yaitu dengan melihat penyebaran dari varian pada grafik scatterplot pada output SPSS. Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit maka telah terjadi heteroskedastisitas)

2. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokolerasi

Uji autokolerasi adalah untuk melihat apakah terjadi kolerasi antaraa suatu periode sekarang (t) dengan sebelumnya (t-). Secara sederhana bahwa analisis regresi adalah untuk melihat pengaruh antara variabel terikat jadi tidak boleh ada kolerasi antara observasi dengan data observasi sebelumnya. Untk mendeteksi ada atau tidaknya auto kolerasi dapat dilihat dari uji *Durbin watson* demgam ketentuan:

1. Angka durbin watson dibawah -2, berati ada autokolerasi positif.
2. Angka durbin atson diantara -2 sampai 2 berarti tidak ada autokolerasi
3. Angka durbin awtson diatas +2 berarti ada autokolerasi negatif.

### **3.6.3 Analisis Regresi berganda**

Uji regresi linier berganda tujuannya yaitu untuk menghitung besarnya pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis regresi linear berganda adalah suatu perosedur statistik dalam menganalisis hubungan antara variabel satu atau variabel independen (X) terhadap variabe; dependen (Y). Dalam analisis regresi, selain mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Dalam penelitian ini, analisis regresi linear berganda digunakan untuk membuktikan sejauh mana hubungan profitabilitas dipengaruhi oleh penjualan dan perputaran piutang. Rumus yang diginakan untuk regresi berganda adalah:

Rumus yang diginakan untuk regresi berganda adalah:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Profitabilitas

a = konstanta, merupakan nilai terikat yang dalam hal ini adalah Y pada saat variabel bebasnya adalah 0 ( $X_1 X_2 = 0$ )

$b_1$  = koefisien regresi berganda antara variabel bebas  $X_2$  terikat Y, apabila variabel bebas  $X_2$  dianggap konstan

$b_2$  = Koefisien regresi berganda antara variabel bebas  $X_1$  terikat Y, apabila variabel bebas  $X_1$  dianggap konstan

$X_1$  = penjualan

$X_2$  = perputaran piutang

e = faktor pengganggu dari luar model (*Error*)

#### 3.6.4 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan regresi berganda. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. Adapun pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Uji t (Parsial)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji t mempunyai nilai signifikan  $\alpha = 5\%$ . Kriteria pengujian hipotesis dengan menggunakan uji statistik t adalah nilai signifikan t (p-value) < 0,05, maka hipotesis alternatif diterima.

b. Uji F

Uji F statistik pada dasarnya menunjukkan semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat. Uji ini dilakukan dengan tingkat signifikan 0,05 ( $\alpha = 0,05$ ). Ketentuan penolakan dan penerimaan hipotesis dalam pengujian simultan ini adalah:

1. Jika signifikan  $>0,05$  maka hipotesis ditolak. Ini berarti bahwa secara bersama-sama variabel independen tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel independen.
2. Jika signifikan  $<0,05$ , maka hipotesis diterima. Ini berarti secara bersama-sama variabel independen mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

c. Analisis koefisien determinasi ( $R^2$ )

Analisis ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana kontribusi dari masing-masing variabel independen (penjualan dan perputaran piutang) terhadap variabel dependen (profitabilitas) secara parsial atau untuk mencari pengaruh domain diantara variabel bebas terhadap variabel terikat. Dimana analisis ini dinyatakan oleh besarnya kuadrat koefisien parsial atau dengan kata lain  $R^2 =$  koefisien determinasi parsial. Dimana besarnya koefisien determinasi ini adalah 0 sampai 1. Jika nilai  $R^2$  yang mendekati 1 maka dapat dikatakan kuat kemampuan variabel independen dalam modal regresi dalam menerangkan variabel dependen. Sebaliknya jika nilai  $R^2$  yang mendekati 0 maka semakin lemah variabel independen dalam menerangkan variabel dependen.