

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penilaian dan Prosedur Pemberian Kredit

Dalam penilaian dan prosedur pemberian kredit perlu dibahas masalah risiko kredit dan penyaringan para langganan. Risiko kredit adalah tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan. Sebelum memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para langganan, dalam menilai risiko kredit perlu dipertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya pemberian kredit.

Pada umumnya perusahaan dalam mengadakan penilaian risiko kredit dengan memperhatikan lima C, yaitu :

1. Character

Menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari langganan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajibannya. Faktor ini adalah sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung ke-sanggupan untuk membayar.

2. Capacity

Pendapat subyektif mengenai kemampuan dari langganan.

Ini diukur dengan pengalaman di masa yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada perusahaan.

3. Capital

Diukur oleh posisi finansial perusahaan secara umum dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa ratio finansial, khususnya ditekankan pada tangible net worth dari perusahaan.

4. Collateral

Dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.

5. Conditions

Menunjukkan (pengaruh tidak langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.¹⁾

Dalam rangka pengamanan penjualan kredit, perusahaan-perusahaan mengadakan kontrol yang seksama atas penjualan kredit, baik secara keseluruhan maupun secara individual. Kontrol atas aktivitas penjualan kredit pada umumnya dapat menggunakan beberapa cara.

a. Pengawasan pencegahan (preventif)

b. Pengawasan penyocokkan (represif)

¹⁾ Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi ke-3, Penerbit Gajah Mada Yogyakarta, 1990, hal.78.

Pengawasan pencegahan adalah pengawasan yang dilakukan sebelum penjualan kredit diberikan, jadi bersifat mencegah terjadinya piutang macet. Sedangkan penyocokkan didasarkan pada penelitian tentang kebenaran administrasi yaitu mengenai data yang disajikan adalah data yang benar dan otentik.

Bentuk lain dari pengawasan dalam penjualan kredit dapat bersifat aktif dan bersifat pasif. Pengawasan aktif merupakan pengawasan yang dilakukan dengan pengawasan on the spot yaitu langsung ke tempat pembeli. Sedangkan pengawasan pasif lebih ditujukan pada penelitian laporan yang masuk dari pihak pembeli maupun dari pihak ketiga. Pada pengawasan pasif administrasi yang rapih dan lengkap akan sangat membantu karena pengawasan ini lebih mengandalkan apa yang tertulis pada laporan yang masuk.

B. Pengertian Piutang dan Skedul Pengumpulan Piutang

Ada beberapa pendapat mengenai pengertian piutang antara lain :

1. Drs. Bambang Riyanto

Piutang (receivable) merupakan elemen modal kerja dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja yaitu : kas, inventory, piutang, kas.²⁾

²⁾Ibid, hal.76

2. Niswongen, Ak.

Pihutang meliputi semua tagihan dalam bentuk uang terhadap perseorangan, badan usaha atau pihak tertagih lainnya.

Pihutang timbul dari beberapa jenis transaksi, dimana yang paling umum ialah dari penjualan barang dan jasa secara kredit.³⁾

Dari pendapat-pendapat para ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian pihutang adalah tagihan Badan Usaha atau perseorangan atas penjualan barang atau jasa secara kredit.

Pengertian tagihan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dapat digolongkan atas :

1. Pihutang Usaha (trade receivable) merupakan tagihan yang timbul karena penjualan kredit barang atau jasa yang merupakan produk dari kegiatan perusahaan.
2. Pihutang lain-lain (non trade receivable) merupakan tagihan yang bukan berasal dari penjualan barang atau jasa dalam kegiatan perusahaan.⁴⁾

³⁾ Niswongen, Prinsip-prinsip Akuntansi, diterjemahkan oleh Hyginus Ruswinarto, edisi ke-14, Penerbit Erlangga, 1986, hal.253.

⁴⁾ Ikatan Akuntansi Indonesia, Prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 1984, hal.30.

Pihutang dapat diklasifikasikan menjadi tiga golongan yaitu :

a. Pihutang Dagang

Pihutang dagang merupakan pihutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya pihutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Seperti telah dikemukakan di muka, yang termasuk dari pihutang ini hanya tagihan-tagihan yang akan dilunasi dengan uang. Oleh karena itu pengiriman barang untuk dititipkan tidak dicatat sebagai pihutang sampai saat dimana barang-barang tadi sudah dijual.

b. Pihutang Bukan Dagang

Pihutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan tidak termasuk dalam kelompok pihutang dagang, tetapi dikelompokkan tersendiri dengan pihutang bukan dagang. Pihutang bukan dagang akan dilaporkan dalam kelompok aktiva lancar apabila akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun dalam siklus usaha yang normal.

c. Pihutang Penghasilan

Penggunaan dasar waktu (accrual basis) dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan seperti itu diperoleh atas dasar waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan dan jumlah tersebut dicatat sebagai pihutang penghasilan akan diterima uangnya dalam jangka waktu yang relatif pendek, sehingga dimasukkan dalam kelompok aktiva lancar.

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan, banyak perusahaan menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan pihutang langganan dan baru kemudian pada hari jatuh tempo terjadi aliran pengumpulan pihutang.

Dalam keadaan yang normal dan dimana penjualan pada umumnya dilakukan dengan kredit, pihutang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi daripada inventory, karena perputaran dari pihutang ke kas membutuhkan satu langkah saja. Management Keuangan perlu mengadakan pengawasan dan pengendalian terhadap pihutang.

Perusahaan dapat menggunakan skedul pengumpulan pihutang sebagai salah satu cara yang baik untuk mengetahui pihutang. Penilaian kualitas yang belum

dibayar tidaklah kalah pentingnya dengan penilaian kuantitas. Pembayaran yang lebih cepat dari penjualan yang lebih baru, akan menimbulkan adanya tambahan piutang lama dan piutang yang meragukan. Untuk hal ini perlu dilihat pada daftar umur piutang. Apabila dari daftar piutang diketahui jumlah piutang meningkat, maka manajer keuangan harus menganalisa apakah peningkatan yang belum jatuh tempo atau sebagian besar yang terdiri dari piutang yang telah jatuh tempo.

C. Arti Pentingnya Pengendalian Terhadap Piutang

Definisi pengendalian meliputi organisasi serta semua metode dan ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, mencek kecermatan dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan manajemen yang telah digariskan. Definisi ini lebih luas daripada pengertian yang biasa diberikan kepada istilah tersebut. Pengendalian dapat dibagi menjadi dalam dua bagian yaitu :

1. Pengendalian administrasi, meliputi organisasi dan semua prosedur serta catatan yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan yang mengarah pada otorisasi manajemen atas suatu transaksi.

2. Pengendalian akuntansi meliputi organisasi, semua prosedur dan catatan yang berhubungan dengan pengamanan harta kekayaan, serta dapat dipercayainya catatan keuangan.

Pihutang merupakan unsur yang penting dalam neraca sebagian perusahaan. Prosedur-prosedur yang wajar dalam cara pengamanan yang cukup terhadap pihutang adalah penting, bukan saja untuk keberhasilan perusahaan tetapi juga memelihara hubungan yang memuaskan para langganan. Pengawasan-pengawasan pengendalian pihutang sebelum ada persetujuan untuk mengirim barang dagangan sampai setelah persiapan-persiapan penerbitan faktur dan berakhir dengan adanya penagihan hasil penjualan. Prosedur pengawasan pihutang berhubungan erat dengan pengawasan persediaan di lain pihak, karena pihutang merupakan mata rantai diantara persediaan dan kas. Untuk mewujudkan pengawasan pihutang yang baik perlu dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a. Dalam hal melaksanakan kebijaksanaan dan syarat penjualan, jangan sampai kehilangan penjualan kepada para langganan yang sehat keadaan keuangannya dan juga tak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena pihutang tak tertagih yang berlebihan.
- b. Penagihan harus dilakukan sesuai dengan syarat penjualan yang telah ditentukan.

c. Adanya sistem administrasi atas piutang yang telah diatur sedemikian rupa, sehingga dapat menunjang dan dapat dipercaya. Untuk setiap langganan dalam melaksanakan pembayaran hutangnya, sehingga dapat mempermudah pengawasan penagihan piutang.

Adapun bentuk-bentuk pengawasan didalam mengelola piutang sebagai berikut :

1. Faktor-faktor dan surat pemberitahuan

Penyebab umum dari lambatnya pencairan piutang karena kelalaian dalam penyerahan faktur kepada langganan dan tertundanya pengiriman surat pemberitahuan, atau bahkan semuanya itu tidak dikerjakan. Kegunaannya surat pemberitahuan kepada para debitur adalah pertama untuk menjamin rekening yang ada didalam buku milik perusahaan dan buku milik langganan selalu sesuai satu dengan yang lain. Kedua, surat tersebut merupakan langkah pertama dalam mendesak langganan agar membayar hutangnya.

2. Tingkat perputaran piutang (account receivable turn over).

Tingkat perputaran piutang menunjukkan berapa kali kemampuan dana yang tertanam dalam piutang dapat berputar dalam suatu periode tertentu.

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang ini menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah. Sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran piutang berarti ada kelebihan investasi dalam piutang yang kemungkinan dikarenakan bagian kredit dan bagian penagihan bekerja kurang efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit. Untuk menaikkan tingkat perputaran piutang dapat dilakukan dengan cara-cara yaitu:

- a. Memberikan potongan-potongan harga bagi pelanggan yang membayar kontan atau dalam tempo lebih pendek.
 - b. Mengusahakan agar barang lebih digemari masyarakat untuk itu perlu diperhatikan selera konsumen serta mengadakan sales promotion yang intensif dan terarah.
3. Rata-rata pengumpulan piutang

Average collection period menunjukkan periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dalam suatu periode tertentu. Semakin besar ACP suatu perusahaan, maka semakin besar pula risiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Antara tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang selalu mempunyai hubungan yang berlawanan. Makin tinggi perputaran

pihutang, berarti makin pendek waktu pengumpulan/waktu tertanamnya modal dalam pihutang dan demikian sebaliknya.

Dalam hubungannya dengan rata-rata pengumpulan pihutang, maka adalah penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan pihutang, karena dari sini dapat diketahui apakah cara pengumpulan pihutang yang telah dilakukan sudah efisien dan apakah para langganan sudah memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Jika tidak, hal ini berarti langganan yang bersangkutan tidak memanfaatkan diskonto, sehingga langganan harus menanggung biaya bunga yang dibebankan oleh perusahaan (penjual) atas barang yang dijual secara kredit.⁵⁾

Disamping bentuk-bentuk pengawasan pihutang yang telah diuraikan maka seorang manajer keuangan perlu didukung oleh suatu sistem pengawasan terhadap administrasi penagihan pihutang. Dengan adanya sistem penagihan pihutang maka manajer keuangan dapat mengetahui kewajibannya dengan baik, berapa sisa hutang yang harus dibayar, berapa besar adanya pihutang yang tidak tertagih yang harus dicadangkan, berapa besar pihutang yang tidak tertagih akan dihapuskan untuk suatu periode akuntansi

⁵⁾M.G. Wreight, Manajemen Keuangan, diterjemahkan oleh Gunawan Hutauruk, MBA, penerbit Yayasan Kanisius (Seri Manajemen No.26), 1976, hal.41.

Manajer Keuangan dapat mengambil langkah-langkah perbaikan. Sistem pengawasan terhadap pengadministrasian piutang ini meliputi sistem penagihan piutang dan sistem pembukuan piutang.

Usaha lain dari perusahaan ditinjau dari sudut langganannya untuk mengawasi dan mengendalikan pengelolaan piutang dengan maksud menekan semakin besarnya jumlah piutang yang tertunggak yaitu dengan cara membantu para langganan untuk mendapatkan sumber pembiayaan di tempat lain. Oleh karena itu selama usaha membantu langganan perusahaan memenuhi kewajibannya terdapat perusahaan-perusahaan yang menawarkan nasehat dan membantu dengan staf kreditnya. Bantuan yang diberikan dapat berupa : menganjurkan suatu sistem pelaporan manajemen yang sehat, membantu mengadakan kontak dengan bank, dengan maksud untuk memperoleh sumber dana bagi langganan perusahaan. Dengan adanya usaha-usaha tersebut diharapkan perusahaan dapat mengelola piutangnya dengan baik.

Seperti diketahui bahwa laporan sangat diperlukan untuk mengevaluasi piutang dan melihat sampai dimana pengendalian terhadap piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan.

Cara mengevaluasi piutang dengan rumus :

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

b. Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Piutang rata-rata}} \times 360 \text{ hari}$$

c. Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

$$\text{Asset Turn Over} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Harta}} \times 1 \text{ kali}$$

Realisasi piutang digunakan rumus yaitu :

Saldo awal piutang bulan sebelumnya + penjualan kredit - saldo akhir penjualan kredit.

Selanjutnya dalam menentukan rata-rata berapa hari penjualan masih nampak dalam piutang dagang pada suatu saat tertentu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Days Sales Outstanding} = \frac{\text{Jumlah Piutang/Rata-rata}}{\text{penjualan sehari.}}$$

Rata-rata penjualan perhari adalah rata-rata penjualan selama suatu periode yang paling akhir. Rata-rata tersebut dapat diambil 30,60 atau 90 hari terakhir.

Tergantung dari jumlah penjualan dan rata-rata penjualan perhari yang dihitung atas dasar periode waktu yang diambil sebagai tolok ukur didalam mencari rata-rata tersebut.

Demikian untuk mengetahui realisasi piutang dari laporan keuangan dapat ditentukan dengan cara perhitungan harga pokok penjualan, tapi dalam kaitan disini dapat disebut dengan penjualan/piutang yaitu :

Saldo awal piutang bulan sebelumnya	XXX
Penjualan kredit	XXX +
	<hr/>
	XXX
Saldo akhir penjualan kredit	XX -
Realisasi piutang	<hr/>
	XXX

D. Likuiditas dan Rentabilitas

1. Pengertian dan macam-macam likuiditas

Masalah likuiditas berhubungan dengan masalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi. Kemampuan membayar dari perusahaan baru dapat diketahui setelah membandingkan kekuatan membayarnya di satu pihak dan kewajiban-kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi di lain pihak. Untuk lebih jelasnya dikemukakan beberapa pengertian likuiditas antara lain :

Drs. S. Munawir, Ak.

Likuiditas adalah menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera dipenuhi atau kemampuan perusahaan

untuk memenuhi kewajiban keuangannya pada saat ditagih.⁶⁾

Berdasarkan kewajiban keuangan suatu perusahaan maka likuiditas dibagi atas dua macam yaitu :

- a. Likuiditas badan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk kewajiban keuangan yang berhubungan dengan pihak luar perusahaan atau kreditur.
- b. Likuiditas perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang berhubungan intern perusahaan atau proses produksi.

Menurut Bambang Riyanto, likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi.⁷⁾

Sedangkan likuiditas badan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk dapat menyediakan alat-alat likuiditas sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi kewajiban finansialnya pada saat ditagih.

Suatu perusahaan dikatakan mempunyai posisi keuangan yang kuat (likuid) apabila mampu :

⁶⁾ S. Munawir, Analisa Keuangan., Penerbit Liberty Yogyakarta, Cetakan ke-3, 1979, hal.14.

⁷⁾ Op. Cit., Bambang Riyanto, hal.27.

- 1) Memenuhi kewajiban-kewajibannya tepat waktu.
- 2) Memelihara modal kerja yang cukup untuk operasi yang normal.
- 3) Membayar bunga dan dividen yang dibutuhkan.
- 4) Memelihara kredit yang menguntungkan.

Analisa untuk mengetahui tingkat likuiditas dapat digunakan berbagai ratio, antara lain adalah :

- a. Current Ratio, yaitu kemampuan dari perusahaan untuk membayar hutang-hutang yang segera harus dipenuhi dengan aktiva lancar. Suatu perusahaan dengan current ratio yang tinggi belum tentu dapat membayar hutang perusahaan yang sudah jatuh tempo pada waktunya karena proporsi dari aktiva lancar yang tidak menguntungkan. Misalnya jika jumlah persediaan yang relatif tinggi dibandingkan dengan taksiran tingkat penjualan sehingga tingkat inventory turn over rendah, keadaan yang demikian menunjukkan adanya over investment dalam inventory. Disamping itu misalnya ada saldo piutang besar yang mungkin sulit ditagih. Current ratio yang ideal pada umumnya adalah sebesar 200% akan tetapi ini tidak mutlak dipergunakan tergantung dari berbagai faktor yang ditentukan oleh masing-masing perusahaan, dimana rumusnya :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

b. Acid Test Ratio

Sering disebut sebagai quick ratio yaitu perbandingan antara aktiva lancar kurang persediaan dengan hutang lancar. Ratio ini merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya dengan tidak memperhitungkan persediaan, karena persediaan memerlukan waktu yang relatif lama untuk direalisasi sebagai uang kas, walaupun kenyataannya mungkin persediaan lebih likuid daripada piutang.

Rumusnya :

$$\text{Acid Test Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}}$$

c. Cash Ratio

Ratio ini sering juga disebut orang dengan immediate solvency yaitu ratio yang mengukur kemampuan sesungguhnya untuk memenuhi hutang-hutangnya tepat pada saatnya.

Rumus :

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Efek}}{\text{Hutang Lancar}}$$

2. Pengertian dan Macam-macam Rentabilitas

Adapun ukuran kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan disebut dengan rentabilitas, dimana rentabilitas juga mencerminkan tingkat efisiensi dan investasi dana dalam perusahaan.

Dalam hubungan ini perusahaan dianjurkan untuk tidak menyimpan uang kas atau sejenisnya sehingga semua dana yang dimiliki harus ditanamkan atau diinvestasikan agar dapat menghasilkan keuntungan perusahaan.

Jadi yang menjadi inti dari rentabilitas adalah usaha dari perusahaan untuk menginvestasikan dananya semaksimal mungkin dengan alokasi yang sedemikian rupa sehingga dapat menghasilkan keuntungan bagi kelangsungan hidup dan perkembangan atau perluasan perusahaan di kemudian hari.

Beberapa pengertian rentabilitas antara lain:

- a. Menurut Drs. Bambang Riyanto, rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.⁸⁾
- b. Menurut D. Hartanto, rentabilitas ialah kemampuan suatu perusahaan untuk mencapai laba.⁹⁾

⁸⁾ Loc. Cit., hal.27

⁹⁾ D. Hartanto, Akuntansi Untuk Usahawan, edisi ke-3, Lembaga Penerbit FEUI, 1977, hal.227

c. Menurut Drs.Ec. Alex S. Nitisemito, rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam persentase.¹⁰⁾

Cara menilai rentabilitas suatu perusahaan adalah bermacam-macam, tergantung laba dan aktiva atau modal mana yang akan diperbandingkan dengan lainnya, sehingga tidak heran bila ada beberapa perusahaan berbeda dalam menilai rentabilitasnya.

Dalam membicarakan masalah rentabilitas perlu dibedakan terlebih dahulu pengertian laba dan modal yang dipergunakan sebagai alat pembandingan.

Ada dua macam pengertian laba :

a. Laba usaha pengertian laba (Earning Before Interest and Tax).

Merupakan laba keseluruhan sebelum diperhitungkan pembayaran bunga atas dana-dana pinjaman dan pajak.

b. Laba bersih (earning after tax)

Laba keseluruhan setelah diperhitungkan pembayaran bunga atas dana-dana pinjaman dan pembayaran pajak pendapatan.

¹⁰⁾Alex, Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, 1984, hal.51.

Pengertian modal juga ada dua macam, yakni :

1) Modal usaha

Seluruh dana yang diperoleh perusahaan untuk membelanjai usahanya (total liability and equity or total assets).

2) Modal bersih (modal sendiri)

Jumlah modal atau dana dari pemilik perusahaan yang ditanam dalam perusahaan.

Dengan demikian maka rentabilitasnya dari suatu perusahaan dapat dibedakan dalam dua jenis, yaitu :

a. Rentabilitas ekonomis

Perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut yang biasanya dinyatakan dalam persentase.

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{Modal sendiri + modal asing}}$$

Tujuan dari rentabilitas ekonomis atau rentabilitas usaha ini untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam perusahaan atau dengan kata lain sebagai usaha mengetahui seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dapat menghasilkan laba.

b. Rentabilitas Modal Sendiri

Perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri di lain pihak atau kata lain adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan.

$$\text{Rentabilitas modal sendiri} = \frac{\text{Pendapatan bersih setelah pajak}}{\text{Modal sendiri}} \times 100$$

Laba yang diperhitungkan adalah laba setelah pajak, jadi laba yang dihasilkan dari penjualan setelah dikurangi operating cost, operating expense, interest dan taxes.

Kedua macam rentabilitas tersebut mempunyai kegunaan yang berbeda penerapannya dengan saling mempunyai hubungan fungsionalnya.

Masalah rentabilitas lebih penting daripada masalah laba, sebab laba yang besar belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan telah bekerja secara efisien. Efisien atau tidaknya baru dapat diketahui setelah membandingkan laba yang diperoleh itu dengan modal yang akan menghasilkan labanya.

Maka dari itu harus diperhatikan oleh perusahaan selain bagaimana usaha memperbesar laba saja, tetapi yang lebih utama adalah usaha untuk

mempertinggi rentabilitasnya, karena pada umumnya perusahaan mengusahakan agar mencapai titik rentabilitas yang optimum daripada laba yang maksimal.

Dalam literatur Anglo Saxon untuk rentabilitas ekonomis digunakan istilah Return On Investment (ROI). $ROI = \text{Profit Margin} \times \text{Total Assets Turn Over}$.

Ada dua faktor yang mempengaruhi ROI :

- a. Profit margin, yaitu perbandingan antara net operating income/laba bersih usaha dibandingkan dengan net sales atau penjualan bersih dan dinyatakan dalam presentase dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Net operating income}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

- b. Turn over dari operating assets, adalah perbandingan antara net sales atau penjualan bersih dengan operating assets atau modal usaha dalam suatu periode tertentu.

Rumus :

$$\text{Turn over operating assets} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating assets}}$$

Selanjutnya untuk bahan perbandingan dapat dikemukakan ratio finansial yang merupakan

standar atau rata-rata industri.¹¹⁾

Ratio	Rumus untuk perhitungan	Rata-rata Industri
1. Profitabilitas		
Margin laba terhadap penjualan	$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$	5 %
Hasil pengembalian terhadap total aktiva	$\frac{\text{Laba bersih} + \text{bunga (1-T)}}{\text{Total Aktiva}}$	11,4%
Hasil pengembalian terhadap modal (net worth)	$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Modal (net worth)}}$	15 %
Pertumbuhan :		
Penjualan	$\frac{\text{Nilai akhir}}{\text{Nilai Awal}} = \text{FVIF (r,5)}$	7,2%
Laba bersih	$\frac{\text{Nilai akhir}}{\text{Nilai Awal}} = \text{FVIF (r,5)}$	7,5%
Laba per saham	$\frac{\text{Nilai akhir}}{\text{Nilai Awal}} = \text{FVIF (r,5)}$	8,2%
Dividen per saham	$\frac{\text{Nilai akhir}}{\text{Nilai Awal}} = \text{FVIF (r,5)}$	6,4%
Penilaian :		
Harga terhadap laba	$\frac{\text{Harga}}{\text{Laba}}$	8 kali
Harga pasar terhadap buku	$\frac{\text{Harga pasar}}{\text{Nilai buku}}$	1,0 kali

¹¹⁾ Weston Fred J. and Copeland Thomas E., Managerial Finance, Publishing, Press CBS, 1986, hal.237-238.

Ratio	Rumus untuk perhitungan	Rata-rata Industri
2. Likuiditas		
Lancar	$\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	250%
Cepat atau acid test	$\frac{\text{Aktiva Lancar-Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	100%
3. Leverage		
Hutang terhadap total aktiva	$\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$	33%
Laba terhadap beban bunga	$\frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{Beban bunga}}$	8 kali
Penutupan beban tetap	$\frac{\text{Untuk menutup beban tetap}}{\text{Beban tetap}}$	5,5 kali
4. Aktivitas		
Perputaran persediaan	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$	9 hari
Periode penagihan rata-rata	$\frac{\text{Piutang Dagang}}{\text{Penjualan per hari}}$	20 kali
Perputaran aktiva tetap	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva tetap}}$	5 kali
Perputaran total aktiva	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$	2 kali