



**ANALISIS PENGARUH SIKLUS KAS TERHADAP TINGKAT
KEUNTUNGAN PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR RITEL YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA
PERIODE 2010 - 2015**

**Anon Kuswardono
Imbang J. Mangkuto**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA**

**ANALISIS PENGARUH SIKLUS KAS TERHADAP TINGKAT
KEUNTUNGAN PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR RITEL YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA
PERIODE 2010-2015**

A. Kuswardono¹
Imbang J. Mangkuto²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah benar perusahaan ritel yang bergerak di *fast moving consumer goods* memiliki kekuatan tawar terhadap para pemasoknya yang diukur dengan pendeknya siklus kas perusahaan-perusahaan ritel tersebut yang disebabkan oleh panjangnya periode utang dagang. Selain itu juga diteliti bagaimana pengaruh perubahan siklus kas terhadap tingkat keuntungan perusahaan ritel yang diteliti.

Penelitian dilakukan terdapat 6 perusahaan ritel yang dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya (*purposive sampling*) selama periode 2010 s.d. 2015. Data keuangan yang digunakan adalah neraca dan laporan laba-rugi guna menghitung periode persediaan, periode piutang dagang, dan periode utang dagang. Dari hasil hitungan tiga periode ukurang tersebut diperoleh siklus operasi dan siklus kas. Selanjutnya dilakukan analisis regresi linear sederhana antara variabel beba siklus kas dengan variabel terikat tingkat keuntungan (ROA).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata siklus kas perusahaan ritel sangat pendek bahkan beberapa ada yang negatif. Pendeknya siklus kas disebabkan oleh panjangnya periode utang dagang perusahaan ritel. Dengan demikian hasil ini dapat menunjukkan bahwa perusahaan ritel memiliki kekuatan menekan kepada para pemasoknya. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa siklus kas mempunyai pengaruh negatif terhadap tingkat keuntungan, yaitu setiap pengurangan periode siklus kas mampu menaikkan tingkat keuntungan sebesar 35,1%. Namun demikian data rata-rata keuntungan perusahaan ritel yang diteliti menunjukkan tingkat keuntungan yang sangat rendah, yaitu ROA rata-rata hanya sebesar 4,1%.

Kata kunci: Perusahaan Ritel, Periode Persediaan, Periode Piutang Dagang, Periode Utang Dagang, Siklus Operasi, Siklus Kas, Tingkat Keuntungan.

¹Dosen Prodi Manajemen Universitas Bakrie

²Dosen Prodi Manajemen Universitas Bakrie

***THE PROFITABILITY OF THE SUB SECTOR OF RETAIL INDUSTRY
WHICH LISTED IN THE INDONESIAN STOCK MARKET (BEI)
DURING PERIOD OF 2010-2015***

A. Kuswardono¹
Imbang J. Mangkuto²

ABSTRAC

The objective of this study is to prove that the retail industry has the benefit to maximize their profitability over its strong bargaining position to their suppliers. This study is also to examine the influence of cash cycle to the profitability of the retail companies listed in the Indonesia Stock Exchange during 2010-2015.

Based on the criteria stated, this study has selected six retail companies as a research samples. Next step, by using their financial reports, we calculated their inventory period, account receivable period, account payable period, operating cycle, and cash cycle as well as return on assets. We also used simple linier regression to analysis the influence cash cycle to the profitability of these companies.

The result of the study shows that the retail companies has a very short period of cash cycles, which some of them has a negative cash cycle. This is due to the longer period of account payable over inventory period and account receivable period (operating cycle). This result has confirmed that the retail companies has a strong bargaining power over their suppliers. The regression analysis shows that there is an negative influence of cash cylce to its profitability. The regression shows that every decrease one percent of cash cycle will be able to increase profitability by 35.1%. On the other hand, the profitability of these companies is considered very low, which is only around 4,1%.

Kata kunci: Perusahaan Ritel, Periode Persediaan, Periode Piutang Dagang, Periode Utang Dagang, Siklus Operasi, Siklus Kas, Tingkat Keuntungan.

¹Lecturer of Management Study Program of Universitas Bakrie

²Lecturer of Management Study Program of Universitas Bakrie

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Abstrak	ii
Daftar Isi	iii
Bab I Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Batasan Masalah	3
1.3 Rumusan Masalah Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	4
1.5.2 Manfaat Praktis	5
1.5.3 Manfaat Publik.....	5
Bab II Tinjauan Pustaka.....	6
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Pengertian Modal Kerja Bersih.....	6
2.1.2 Periode Persediaan	9
2.1.3 Periode Piutang Dagang	10
2.1.4 Periode Utang Dagang	11
2.1.5 Perputaran Operasi.....	12
2.1.6 Siklus Kas	12
2.1.6.1 Memperpendek Periode Persediaan.....	14
2.1.6.2 Memperpendek Periode Piutang Dagang.....	15
2.1.6.3 Memperpanjang Periode Utang Dagang.....	15

2.2 Pengertian Profitabilitas.....	16
2.2.1 Profitabilitas Ekonomi	16
2.2.2 Profitabilitas Modal Sendiri.....	17
2.2.3 Arti Penting Profitabilitas	17
2.2.4 Rasio Profitabilitas.....	18
2.2.4.1 <i>Return on Sales (ROS)</i>	18
2.2.4.2 <i>Return on Total Assets</i>	18
2.2.4.3 <i>Return on Equity (ROE)</i>	18
2.3 Kerangka Pemikiran.....	19
Bab III Metode Penelitian.....	20
3.1 Sumber Data.....	20
3.2 Mekanisme Pemilihan Sampel.....	21
3.3 Data Keuangan.....	21
3.4 Metode Analisis Data.....	22
3.5 Statistik Deskriptif	22
3.6 Analisis Regresi Linier Sederhana.....	22
3.6.1 Definisi dan Operasionalisasi Variabel.....	23
3.6.2 Populasi dan Sampel Penelitian	24
3.6.3 Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.6.4 Teknik Analisis Data.....	25
3.6.4.1 Uji Normalitas.....	25
3.6.4.2 Analisis Regresi Linear Sederhana	26
3.6.4.3 Uji Hipotesis	27

Bab IV Hasil dan Pembahasan.....	31
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	31
4.2 Statistik Deskriptif	32
4.3 Uji Normalitas.....	33
4.4 Uji Heteroskedastisitas.....	35
4.5 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana.....	36
4.6 Analisis Siklus Kas dan Profitabilitas.....	38
Bab V Simpulan dan Saran.....	40
5.1 Simpulan	40
5.2 Saran	40
Daftar Pustaka	
Lampiran A	
Lampiran B	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penelitian ini dipicu oleh adanya berita di beberapa media besar internasional bahwa salah satu perusahaan ritel terbesar di dunia asal Perancis yang dituduh telah melakukan praktik perdagangan yang sangat kasar, atau ditulis sebagai *abusive trade practices*. Carrefour sebagai perusahaan ritel besar telah melakukan praktis bisnis yang sangat merugikan para pemasoknya. Tuduhan ini dilayangkan oleh Pemerintah Perancis sendiri ke pengadilan komersial. Dakwaan ini terkait negosiasi-negosiasi tahunan yang dilakukan oleh Carrefour dengan para pemasoknya, yang intinya perusahaan telah melakukan penekanan dengan minta potongan harga yang cukup besar dan bahkan jangka waktu pembayaran yang dianggap sangat merugikan para pemasok. Dikatakan bahwa sebagian besar dari para pemasok tersebut adalah perusahaan-perusahaan kecil dan menengah (UMKM), sehingga pemerintah sangat berkepentingan terhadap kelangsungan hidup perusahaan-perusahaan tersebut. Oleh karena itu, tidak hanya ditujukan kepada Carrefour saja, pemerintah Perancis juga mengingatkan perusahaan ritel lainnya untuk tidak melakukan praktik yang sama.

Pada era globalisasi ini, perkembangan perusahaan ritel sangat pesat sekali karena sangat dibutuhkan oleh masyarakat modern, termasuk juga di Indonesia. Bahkan Carrefour pun telah beroperasi di Indonesia melalui kerja sama dengan perusahaan lokal. Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Asprindo) mengklaim bahwa pertumbuhan industri ritel di Indonesia jauh lebih baik dibandingkan industri ritel di Amerika Serikat. Pada tahun 2016, pertumbuhan ritel di Indonesia diperkirakan akan mencapai 10%, sementara tahun 2015 hanya sekitar 8%. Sebagai perbandingan, pertumbuhan perusahaan ritel di Amerika Serikat untuk periode yang sama hanya sekitar 0,1%. Bahkan jika dibandingkan dengan beberapa negara ASEAN, Indonesia masih jauh lebih baik tingkat pertumbuhannya.

Perkembangan industri ritel yang pesat ini bukannya tidak ada hambatan. Menjamurnya industri *e-commerce* atau munculnya pasar *online*, yaitu yang dikenal dengan *market place* telah berdampak buruk terhadap perkembangan industri ritel. Pada prinsipnya

industri *e-commerce* tidak jauh berbeda dengan industri ritel bahkan dapat dikatakan mereka pun merupakan industri ritel tetapi dijalankan secara *online* dengan segala kelebihannya, khususnya keunggulan dalam efisiensi operasi.

Namun demikian karena besarnya ukuran pasar industri ritel di Indonesia, dengan jumlah penduduk yang sangat besar dan perubahan demografi yang menguntungkan, telah mengakibatkan pertumbuhan industri ritel di Indonesia masih tetap dianggap tinggi.

Masih tingginya pertumbuhan industri ritel di Indonesia perlu pula kiranya diikuti dengan praktik bisnis yang baik karena industri ini sarat dengan godaan untuk melakukan praktik bisnis yang kurang beretika, khususnya dalam hubungan dengan para pemasoknya. Di Indonesia perusahaan ritel sering kita temui hampir di setiap sudut ibukota, seperti Alfamart, Indomaret, Giant, Hypermart, Ranch Market, LotteMart, dan lain sebagainya. Bahkan kehadiran, Alfamart dan Indomaret yang hampir disetiap perempatan jalan kampung yang ramai di Jakarta telah ditengarai mendesak warung-warung kelontong tradisional. Kondisi ini menimbulkan keprihatian tersendiri namun disisi lain, industri ini juga menampung banyak industri kecil bahkan beberapa industri rumah tangga.

Bila dilihat dari besarnya ukuran *outlet*, industri ritel dapat diklasifikasikan dalam tiga kelompok besar, yaitu *Hypermart*, *Supermarket*, dan *Minimarket*. Perusahaan ritel ini tidak hanya membeli produk jadi dari pabrik besar dan menjualnya langsung kepada konsumen, tetapi juga membeli dan menjual barang kebutuhan pokok, seperti beras, gula, sayur, daging ayam, makanan hasil produksi rumah tangga dan petani, serta usaha kecil menengah (UMKM). Pesatnya pertumbuhan perusahaan ritel ini di Indonesia telah meningkatkan pula tingkat persaingan usaha. Perang harga menjadi hal yang umum kita lihat, diskon besar-besaran sering kita jumpai di banyak *outlet* ritel dan untuk memenangkan persaingan antar perusahaan ritel tersebut tentunya perusahaan harus mampu menekan harga beli dari para pemasok bahkan dengan termin pembayaran yang sangat lama.

Posisi tawar yang lemah dari para pemasok mengakibatkan mereka tidak ada pilihan lain kecuali menerima permintaan diskon harga yang besar dari perusahaan ritel. Penekanan berlebihan terhadap para pemasok ini bertentangan dengan hukum perdata

yang mengacu pada Undang-Undang Anti Monopoli, yaitu UU Nomor 5 Tahun 1999. Penekanan kepada para pemasok, khususnya perusahaan kecil, merupakan praktik bisnis yang tidak beretika dan persaingan usaha yang tidak sehat. Pada penelitian ini tidak akan dibahas masalah etika bisnis namun akan dilihat aspek keuangannya, khususnya masalah termin pembayaran kepada para pemasok yang dalam manajemen keuangan disebut sebagai periode pembayaran (*payable period*). Di sisi lain juga dilihat bagaimana perusahaan ritel mengelola periode operasinya (*operating cycle*), yang ditentukan oleh periode persediaan dan periode piutang dagangnya. Hubungan antara periode operasi dengan periode pembayaran adalah siklus kas dan karena perusahaan ritel mampu menekan pemasok yang salah satunya dengan menekan periode pembayaran maka industri ritel diperkirakan akan memiliki siklus kas yang sangat pendek. Kemampuan industri ritel mengelola siklus kas yang pendek akan menghasilkan efisiensi pendanaan, yang pada gilirannya akan berpotensi menaikkan tingkat keuntungan perusahaan.

1.2 Batasan Masalah

Dari uraian di atas, ada dua masalah yang ditemukan dalam hubungan antara perusahaan ritel dan pemasok, yaitu masalah permintaan diskon harga yang cukup besar, dan upaya permintaan lamanya periode pembayaran dari perusahaan ritel kepada para pemasok. Dalam penelitian ini akan dianalisis adalah hanya pada masalah kedua, yaitu periode pembayaran. Periode pembayaran akan sangat mempengaruhi siklus kas, yaitu dengan membandingkan antara siklus operasi dengan periode pembayaran. Sebelumnya sudah ada penelitian mengenai pengaruh tingkat perputaran kas atau siklus kas terhadap profitabilitas. Namun demikian, dalam penelitian ini yang akan diteliti adalah perusahaan ritel. Fakta adanya posisi tawar yang kuat dari perusahaan-perusahaan ritel terhadap para pemasok, apakah ada pengaruhnya terhadap tingkat keuntungan perusahaan ritel dengan mengkorelasikan antara siklus kas dengan profitabilitas. Sebagaimana diuraikan dalam latar belakang di atas maka obyek penelitian ini hanya dibatasi pada perusahaan-perusahaan ritel modern yang menjual barang-barang konsumen yang bergerak cepat (*fast moving consumer goods*) dan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2010 sampai dengan 2015. Adapun perusahaan ritel jasa komunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tidak masuk dalam penelitian ini.

Dengan demikian topik penelitian ini adalah **Analisis Pengaruh Siklus Kas Terhadap Tingkat Keuntungan Perusahaan Ritel Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011 – 2015.**

1.3 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana periode perputaran persediaan perusahaan ritel yang diteliti?
2. Bagaimana periode perputaran piutang dagang perusahaan ritel yang diteliti?
3. Bagaimana periode perputaran pembayaran perusahaan ritel yang diteliti?
4. Bagaimana siklus operasional dan siklus kas perusahaan ritel yang diteliti?
5. Bagaimana pengaruh siklus kas terhadap tingkat keuntungan perusahaan ritel?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Memberikan bukti empiris bahwa siklus kas perusahaan ritel yang menjual barang-barang cepat bergerak pada umumnya adalah sangat pendek.
2. Memberikan bukti empiris mengenai anggapan bahwa biaya operasional perusahaan ritel dibiayai oleh para pemasok.
3. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh keunggulan siklus kas yang pendek mampu mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi manajemen perusahaan, khususnya dalam optimalisasi pengelolaan persediaan, piutang dan utang dagang. Diharapkan hasilnya juga memberikan manfaat bagi pengayaan bahan pembelajaran mata kuliah manajemen keuangan, diantaranya:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata terhadap dunia pendidikan khususnya di bidang pengajaran manajemen keuangan. Pemberian contoh

berupa bukti empiris dari hasil penelitian terhadap perusahaan-perusahaan yang ada disekitarnya akan memperkuat dan mempermudah pemahaman mahasiswa terhadap teori keuangan yang diajarkan. Disamping itu, pemaparan hasil penelitian dalam perkuliahan akan meyakinkan para mahasiswa bahwa apa yang mereka sedang pelajari adalah pengetahuan praktis yang dapat diterapkan. Manfaat lainnya di dunia akademik adalah dimungkinkannya hasil penelitian ini untuk dikembangkan lebih lanjut pada penelitian berikutnya, seperti membandingkan siklus kas dengan industri lain untuk mengetahui apakah industri ritel merupakan industri kas yang terpendek dibandingkan industri lainnya.

1.5.2 Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat dimanfaatkan bagi para manajer keuangan dan praktisi keuangan. Setidak-tidaknya akan melihat bahwa pengelolaan persediaan, piutang, dan utang dapat digunakan sebagai salah satu strategi dalam meningkatkan profitabilitas/keuntungan perusahaan.

1.5.3 Manfaat Publik

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran kepada pengambil kebijakan publik mengenai sampai seberapa jauh tekanan industri ritel terhadap para pemasok (yang pada umumnya adalah usaha kecil) dapat diterima secara beretika ketika usaha kecil membiayai biaya operasional perusahaan ritel.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Modal Kerja Bersih (*Net Working Capital*)

Menurut Roos, Westerfield dan Jordan (2010): terminologi dari modal kerja bersih selalu dikaitkan dengan pengambilan keputusan keuangan jangka pendek. Modal kerja bersih adalah selisih antara aktiva lancar (*current assets*) dengan kewajiban lancar (*current liabilities*). Sering kali manajemen pendanaan jangka-pendek (*short-term financial management*) disebut juga dengan manajemen modal kerja (*working capital management*). Manajemen pendanaan jangka-pendek berkaitan dengan pengelolaan arus kas masuk dan arus kas keluar (*cash inflows and cash outflows*) yang terjadi dalam jangka waktu setahun atau kurang dari setahun. Seperti misalnya, keputusan pendanaan jangka-pendek dilakukan ketika perusahaan memesan bahan baku untuk industri manufaktur atau barang dagangan untuk industri ritel jika pembayaran dilakukan secara tunai, dan antisipasi periode penjualan barang jadi secara tunai. Yang menjadi pertanyaan adalah pada tingkat berapakah perusahaan harus mempertahankan uang tunai untuk membayar tagihan-tagihan, berapa besar perusahaan harus melakukan pinjaman jangka pendek, dan berapa besar kredit yang dapat diberikan ke konsumen merupakan permasalahan manajemen pendanaan jangka pendek.

Kelompok aktiva lancar pada neraca adalah kas dan aktiva lain yang diharapkan akan dapat dikonversikan menjadi kas dalam waktu tidak lebih dari setahun. Aktiva lancar yang dipresentasikan dalam neraca adalah berdasarkan urutan tingkat likuiditasnya, dan menunjukkan kemudahannya saat di konversi ke uang tunai serta kapan hal ini dapat dilakukan. Terdapat empat jenis komponen aktiva lancar yang sangat penting, yaitu kas dan setara kas, surat-surat berharga pasar uang, piutang dagang, dan persediaan.

Sebagai gambaran pendanaan perusahaan dalam investasi aktiva lancar, dapat menggunakan beberapa bentuk utang jangka pendek yang disebut kewajiban lancar (*current liabilities*). Kewajiban lancar adalah kewajiban yang membutuhkan pembayaran tunai dalam jangka waktu maksimal satu tahun. Dalam kewajiban lancar terdapat tiga

komponen penting, yaitu utang dagang (*accounts payable*), *expenses payable (including accrued wages and taxes)*, and *notes payable*.

Dari tiga komponen kewajiban lancar di atas, utang dagang merupakan komponen penting dalam perusahaan ritel. Utang dagang merupakan utang perusahaan ritel dari para pemasoknya. Dengan kata lain, para pemasok telah menyerahkan barang dagangannya ke perusahaan namun perusahaan ritel belum melakukan pembayaran. Jangka waktu pembayaran kepada para pemasok tersebut merupakan kredit yang diberikan para pemasok kepada perusahaan. Ada beberapa konsep modal kerja, yaitu yang pertama adalah modal kerja bruto (*gross working capital*). Konsep ini menyatakan bahwa yang dimaksud dengan modal kerja bruto adalah seluruh aktiva lancar. Yang kedua adalah modal kerja bersih (*net working capital*). Konsep menyatakan bahwa yang dimaksud modal bersih kerja adalah selisih antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar, atau secara rinci dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Net Working Capital} = (\text{Cash} + \text{Accounts Receivable} + \text{Inventories}) - (\text{Accounts Payable} + \text{Accrual})$$

Konsep yang ketiga adalah modal kerja yang berkualitas, konsep ini benar-benar menghitung modal yang benar-benar ditanamkan perusahaan dalam kegiatan operasi perusahaan. Salah satu contoh modal kerja yang berkualitas adalah menghilangkan faktor keuntungan dalam piutang dagang. Kita mengetahui besaran dalam akun piutang dagang mengandung keuntungan, yaitu harga dikalikan dengan jumlah penjualan kredit dan dalam harga terdapat unsur keuntungan. Besaran angka keuntungan ini bukanlah merupakan modal akan tetapi merupakan hasil. Oleh karena itu besaran keuntungan ini tidak layak dihitung sebagai modal kerja.

Konsep likuiditas (*liquidity*) penting dalam analisis laporan keuangan. Banyak perusahaan dengan neraca yang sehat mengalami kesulitan yang serius karena tidak likuid. Jumlah asset *likuid* yang dilaporkan perusahaan pada neraca sangat beragam. Perbedaan ini disebabkan oleh berbagai faktor. Umumnya, perusahaan dalam industri yang dinamis membutuhkan likuiditas yang lebih tinggi untuk memanfaatkan kesempatan atau untuk bereaksi terhadap perubahan yang cepat pada lingkungan yang kompetitif.

Kas dan setara kas, yang untuk selanjutnya disebut saja kas adalah asset yang paling likuid, mencakup mata uang, deposito, *money orders* dan cek. Setara kas (*cash equivalent*) adalah investasi yang sifatnya sangat *likuid*, berjangka pendek dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi risiko perubahan nilai yang signifikan.

Instrumen yang dapat diklasifikasikan sebagai setara kas meliputi:

1. Deposito berjangka yang akan jatuh tempo dalam waktu 3 (tiga) bulan atau kurang dari tanggal penempatannya serta tidak dijamin.
2. Instrumen pasar uang yang diperoleh dan akan dicairkan dalam jangka waktu tidak lebih dari 3 (tiga) bulan.

Kas dan setara kas yang telah ditentukan penggunaannya atau yang tidak dapat digunakan secara bebas, tidak diklasifikasi dalam kas dan setara kas. Untuk optimalisasi pengelolaan kas, perusahaan tidak bisa mempertahankan jumlah kas terlalu besar atau sebaliknya mempertahankan jumlah kas yang minimal sehingga perusahaan seringkali mengalami kekurangan kas (*cash shortages*). Untuk itu perusahaan perlu menetapkan besarnya jumlah kas yang optimal, yaitu suatu jumlah kas tertentu yang dipertahankan pada tingkat yang dapat meminimalkan biaya-biaya. Ada beberapa model untuk optimalisasi kas klasik, seperti *The Baumol-Allais-Tobin (BAT)* model dan *The Miller-Orr (M-O)* model.

Piutang dagang adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan kepada konsumen yang berutang pada perusahaan untuk barang dan jasa yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Besar kecilnya piutang dagang sangat dipengaruhi oleh kebijakan kredit perusahaan. Perusahaan menjual secara kredit dengan harapan akan meningkatkan penjualan.

Persediaan (*inventory*) adalah jumlah dan nilai barang jadi (*finished goods*), barang setengah jadi (*working in process*), bahan baku (*materials*) termasuk bahan baku pembantu. Ragam persediaan seperti ini terdapat pada perusahaan manufaktur. Adapun pada perusahaan ritel, bentuk persediaan yang ada hanyalah barang dagangan meskipun kemungkinan ada persediaan barang atau bahan pembantu namun jumlah dan nilainya

tidak signifikan. Pada perusahaan ritel, persediaan barang dagangan ini lah yang dibeli dari para pemasok untuk dijual pada gerai-gerai mereka.

Pengelolaan terhadap persediaan merupakan hal yang penting bagi perusahaan, karena jumlah persediaan terlalu besar menjadikan beban perusahaan, yaitu biaya penyimpanan dan kemungkinan tingginya kerusakan barang dan kadaluarsa. Sebaliknya jumlah persediaan yang terlalu kecil juga menjadikan perusahaan kurang efisien, yaitu meningkatnya biaya pemesanan dan yang lebih penting lagi perusahaan kemungkinan dapat kehilangan pelanggan karena tidak mampu memenuhi permintaan konsumen. Selain optimasi jumlah persediaan yang harus dipertahankan, masalah pengelolaan perputaran persediaan merupakan hal yang penting bagi perusahaan.

2.1.2 Periode Persediaan

Periode persediaan (*inventory period*) adalah lamanya waktu rata-rata yang dibutuhkan perusahaan untuk menjual barang dagangannya, yaitu sejak barang tersebut datang dari pemasok sampai dengan barang tersebut terjual ke konsumen (tanpa memperhitungkan apakah barang tersebut dibeli dan dijual secara kredit). Semakin cepat periode persediaan semakin baik bagi perusahaan karena barang- barang tersebut tidak terlalu lama di gudang atau di gerai-gerai perusahaan.

Ukuran tingkat efisiensi pengelolaan persediaan adalah tingkat perputaran persediaan (*inventory turnover*), yaitu dengan membagi waktu satu tahun dengan periode persediaan. Misalkan periode waktu persediaan rata-rata adalah satu bulan maka perputaran persediaan adalah satu tahun dibagi satu bulan, yaitu 12 kali putaran dalam satu tahun. Dengan demikian semakin pendek periode persediaan maka perputaran persediaannya semakin cepat.

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

$$\text{Periode Persediaan} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Perputaran}}$$

Besarnya tingkat perputaran persediaan tergantung pada sifat barang, letak perusahaan dan jenis perusahaan. Tingkat perputaran persediaan yang rendah dapat disebabkan persediaan yang terlalu besar dan atau upaya penjualan yang kurang agresif. Sebaliknya tingkat perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan pengelolaan persediaan yang sangat efektif dan efisien. Dengan demikian tingkat perputaran persediaan yang semakin tinggi mengindikasikan manajemen pengelolaan barang dagangan semakin efisien sehingga dana yang tertanam dalam persediaan cepat berputar kembali menjadi uang kas.

2.1.3 Periode Piutang Dagang

Untuk meningkatkan penjualan, dalam praktik bisnis modern pada umumnya perusahaan mengeluarkan kebijakan penjualan secara kredit, yaitu memberikan kelonggaran pembayaran kepada konsumen/pelanggannya. Pada umumnya pemberian kredit untuk pembelian barang yang cepat bergerak (*FMCG*) adalah jangka pendek. Kebijakan pemberian kredit ini menimbulkan adanya piutang dagang bagi perusahaan, dengan harapan biaya-biaya yang muncul akibat pemberian kredit masih lebih kecil dibandingkan dengan margin kontribusi dari kenaikan penjualan.

Dalam manajemen penjualan secara kredit ada dua ukuran atau rasio untuk mengukur tingkat efisiensi, yaitu periode piutang dan perputaran piutang. Yang dimaksudkan dengan piutang disini adalah piutang dagang, bukan piutang gaji atau piutang pajak. Piutang dagang adalah piutang yang timbulkan karena penjualan barang dagangan secara kredit. Periode piutang menunjukkan berapa lama rata-rata penagihan piutang dagang perusahaan. Di dalam menganalisis rata-rata waktu pencairan piutang dagang, harus membandingkannya dengan jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pelanggannya. Kalau ternyata rata-rata waktu pencairan piutang dagang adalah lebih lama dari jangka waktu kredit yang diberikan, maka hal tersebut berarti banyak pelanggan yang terlambat membayar utangnya.

Pengelolaan piutang suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran piutangnya, dengan kata lain tingkat perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal kerja dalam piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang berarti semakin cepat dana

yang diinvestasikan pada piutang dagang dapat ditagih menjadi uang tunai, atau menunjukkan modal kerja yang ditanam dalam piutang rendah. Sebaliknya jika tingkat perputaran piutang rendah berarti piutang dagang membutuhkan waktu yang lebih lama untuk dapat ditagih dalam bentuk uang tunai, atau menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang besar.

$$\text{Perputaran Piutang Dagang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang Datang}}$$

$$\text{Periode Piutang Dagang} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Perputaran Piutang Datang}}$$

Besar kecilnya perputaran piutang dan periode piutang sangat dipengaruhi oleh kebijakan kredit perusahaan. Untuk perusahaan ritel di Indonesia dapat dikatakan hampir seluruh penjualannya dalam bentuk tunai, meskipun banyak pelanggan melakukan pembayaran dengan kartu kredit namun perusahaan praktis memperoleh pembayaran langsung dari bank penerbit kartu kredit tersebut.

2.1.4 Periode Utang Dagang

Sebaliknya apabila perusahaan membeli barang dagangan secara kredit maka akan muncul kewajiban, yaitu utang dagang. Untuk mengukur efisiensi dalam pengelolaan utang dagang dari dua rasio pengukuran, yaitu perputaran utang dagang dan periode utang dagang. Periode utang dagang menggambarkan berapa lama rata-rata perputaran dari utang dagang perusahaan dalam suatu periode. Semakin panjang jangka waktu *credit suppliers* yang diberikan oleh pemasok kepada perusahaan, maka semakin rendah perputaran utang dagang, atau sebaliknya semakin cepat perusahaan membayar kredit atas pembelian bahan baku atau barang dagangannya, maka semakin tinggi perputaran utang dagangnya.

Perubahan dalam perputaran utang dagang dapat diakibatkan oleh perubahan jangka waktu kredit (*credit term*), yang diberikan oleh pemasok seperti misalnya akibat pembayaran perusahaan kepada para pemasoknya semakin lambat atau lebih cepat dari jangka waktu kredit yang diberikan oleh pemasoknya tersebut.

$$\text{Perputaran Utang Dagang} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Utang Datang}}$$

$$\text{Periode Utang Dagang} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Perputaran Utang Datang}}$$

2.1.5 Perputaran Operasi (*Operating Cycle*)

Hubungan periode persediaan dan periode piutang dapat ditunjukkan oleh siklus operasi (*operating cycle*). Yaitu periode waktu yang dibutuhkan sejak perusahaan membeli dan menerima barang dagangan sampai dengan barang tersebut terjual dan perusahaan menerima pembayaran secara tunai.

Menurut Roos, Westerfield dan Jordan (2010): *The Operating Cycle is the period between the acquisition of inventory and the collection of cash from receivables; Inventory period is the time it takes to acquire and sell inventory; and Account Receivable period is the time between sale of inventory and collection of the receivable.*

$$\text{Siklus Operasi} = \text{Periode Persediaan} + \text{Periode Piutang Dagang}$$

Accounts payable adalah utang perusahaan yang timbul terhadap para pemasoknya karena adanya pembelian barang-barang yang digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan,

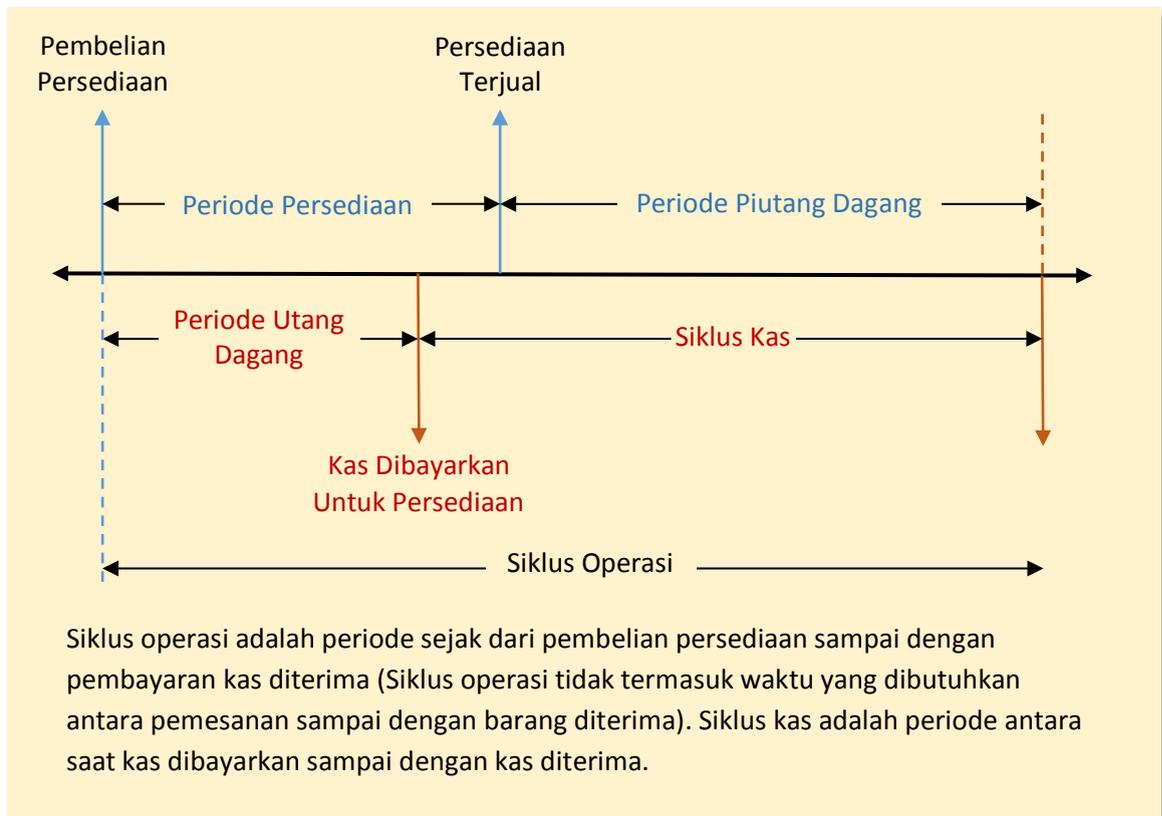
2.1.6 Siklus Kas

Dalam menganalisa keterikatan dana dalam siklus operasi perusahaan maka untuk mengetahui berapa lama dana perusahaan yang benar-benar tertanam perlu diperhitungkan periode utang dagang, yaitu dana pihak lain yang tertanam diperusahaan. Dengan memperhitungkan utang dagang maka kita peroleh yang namanya siklus kas.

Siklus kas (*Cash Cycle*) yang seringkali disebut juga siklus konversi kas (*cash conversion cycle*) menurut Brigham & Houston (2010), *Cash Conversion Cycle (CCC)* adalah

panjangnya waktu dimana dana terikat dalam modal kerja atau panjangnya waktu antara pengeluaran kas yang berhubungan dengan pembelian barang atau jasa dan penerimaan kas yang berhubungan dengan penjualan dari barang/jasa serta hasil penagihan piutang.

Hubungan periode persediaan, periode piutang dagang, periode utang dagang, siklus operasi, dan siklus kas tampak sebagai berikut,



Gambar 2.1

Dari gambar di atas nampak bahwa siklus kas yang pendek menunjukkan pengelolaan kas yang baik, artinya kas yang tertanam dalam kegiatan operasional tidak terlalu lama. Upaya untuk memperpendek siklus kas dapat dicapai dengan beberapa cara, yaitu dengan cara memperpendek periode persediaan dan periode piutang dagang di satu pihak dan sekaligus dapat pula diikuti dengan memperpanjang periode utang dagang. Siklus kas dapat menunjukkan waktu yang dibutuhkan untuk keperluan pendanaan jangka pendek.

Faktor utama yang perlu diperhatikan oleh para manajer keuangan dalam hal pendanaan jangka pendek adalah kegiatan-kegiatan operasi jangka pendek perusahaan. Khususnya

untuk perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, kegiatan operasi jangka pendek perusahaan dapat meliputi,

- a. Pembelian bahan baku;
- b. Persediaan bahan baku;
- c. Proses produksi barang;
- d. Persediaan barang setengah jadi;
- e. Penjualan secara kas atau kredit
- f. Persediaan barang jadi;
- g. Timbulnya piutang
- h. Penerimaan pembayaran dari piutang.

Setiap tahap kegiatan dan bentuk dari hasil kegiatan memerlukan dana. Ada beberapa cara untuk memperpendek siklus kas sebagai berikut. Berbeda dengan perusahaan dagang atau ritel, kegiatan operasi perusahaan tidak sebanyak industri manufaktur pada umumnya. Kegiatan utama operasi perusahaan ritel meliputi pembelian barang dagangan, penyimpanan dalam bentuk persediaan, dan penjualan. Bahkan pada umumnya penjualan dilakukan secara tunai sehingga periode piutang dapat dikatakan sangat pendek.

2.1.6.1 Memperpendek Periode Persediaan

Upaya memperpendek periode persediaan adalah melalui manajemen persediaan yang efisien, yaitu dimulai sejak pemesanan barang dengan jumlah pemesanan yang ekonomis (*economic order quantity*) dan waktu tunggu yang paling singkat dari saat pemesanan sampai barang datang di gudang (*lead time*). Lama waktu barang dagangan di gudang sangat dipengaruhi oleh efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan. Semakin singkat waktu rata-rata barang di gudang menunjukkan kegiatan penjualan yang efektif dan keberhasilan kegiatan penjualan sangat didukung juga oleh kegiatan pemasaran. Semakin lama waktu rata-rata barang disimpan di gudang menimbulkan beberapa risiko, seperti barang menjadi kadaluarsa, minat pembeli berubah, kemungkinan kerusakan barang dagangan, kemungkinan risiko barang hilang di gudang, dan lain sebagainya. Semakin lama periode persediaan menunjukkan semakin lama dana yang tertanam di barang dagangan. Dengan demikian perusahaan akan berusaha untuk memperpendek periode persediaan dalam rangka untuk optimalisasi pendanaan jangka pendek.

2.1.6.2 Memperpendek Periode Piutang Dagang

Piutang dagang muncul ketika perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Dengan demikian perusahaan yang semua transaksi penjualannya dilakukan secara tunai maka perusahaan tersebut tidak memiliki piutang dagang. Adapun besar dan lamanya dana yang tertanam dalam piutang dagang sangat dipengaruhi oleh kebijakan kredit perusahaan tersebut. Pada umumnya perusahaan mengeluarkan kebijakan kredit dalam rangka untuk meningkatkan penjualan namun kebijakan kredit tersebut harus memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya dana yang tertanam dalam piutang. Persyaratan pembayaran dan periode pembayaran sebagai instrumen kebijakan kredit, persyaratan pembayaran yang lunak dan periode pembayaran yang lama akan menarik pembeli. Adapun biaya dan risiko yang muncul selain besar dan lamanya dana tertanam dalam piutang adalah kemungkinan sebagian penjualan secara kredit tidak dapat tertagih (*bad debt*), disamping itu dengan banyaknya penjualan secara kredit akan meningkat kegiatan penagihan, bahkan tidak tertutup kemungkinan dibentuk bagian atau divisi penagihan yang tentunya menimbulkan biaya-biaya baru.

Perusahaan dapat memperpendek periode piutang dengan cara memperketat kebijakan kredit, yaitu memberikan persyaratan pembayaran yang menarik agar pembeli tertarik untuk membayar lebih cepat melalui pemberian diskon cukup besar. Pada umumnya termin persyaratan pembayaran yang diberikan adalah seperti “2/20, net 60”, yaitu pembeli akan diberikan potongan dua persen apabila melakukan pembayaran sampai dengan 20 hari, dan maksimum waktu pembayaran adalah 60 hari. Selain itu perusahaan dapat juga memperpendek waktu pembayaran dengan mengubah “net 60”, misalkan menjadi “net 30”, dan lain sebagainya. Namun demikian, kebijakan kredit yang diberikan perusahaan tak terlepas dipengaruhi kondisi ekonomi, yaitu pada saat tingkat suku bunga tinggi maka berdampak pada biaya modal menjadi tinggi dan biaya piutang menjadi tinggi juga.

2.1.6.3 Memperpanjang Periode Utang Dagang

Utang dagang timbul ketika perusahaan membeli barang dagangan dari para pemasok secara kredit dan hal ini sudah menjadi praktik bisnis yang wajar. Banyak perusahaan

memberlakukan kredit dari para pemasok sebagai sumber pendanaan, dengan demikian upaya untuk mendapatkan pemasok dengan termin pembayaran yang ringan dan waktu yang lama menjadi tujuan kebijakan utang perusahaan. Bahkan banyak perusahaan dalam memilih para pemasoknya berdasarkan dari kemampuan para pemasok memberikan lamanya waktu pembayaran meskipun tentunya pada waktu para pemasok melonggarkan waktu pembayaran mereka menawarkan harga yang lebih tinggi.

Perusahaan yang memiliki kekuatan tawar yang tinggi akan mampu menekan para pemasok untuk memberikan waktu pembayaran yang lama. Sebagai mana dalam skema di atas, siklus kas diperoleh dengan mengurangi siklus operasi (periode persediaan ditambah dengan periode piutang dagang) dikurangi periode utang dagang.

2.2 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas suatu perusahaan diukur dengan kesuksesan suatu perusahaan dan kemampuan menggunakan sumber dayanya secara efektif. Ada tiga pengukuran profitabilitas yang dikenal dan banyak digunakan diantara rasio-rasio keuangan yang ada. Ukuran profitabilitas tersebut dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa efisien perusahaan menggunakan aktiva perusahaan dan mengelola operasinya.

2.2.1 Profitabilitas ekonomi

Profitabilitas ekonomi adalah kemampuan perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba. Profitabilitas ekonomi dihitung dengan cara membandingkan antara laba perusahaan dengan modal sendiri dan modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut serta dinyatakan dalam persentase. Modal yang digunakan untuk menghitung profitabilitas hanyalah modal yang bekerja di dalam perusahaan (*operating capital or asset*), sedangkan laba yang digunakan dalam perhitungan profitabilitas ekonomi hanyalah laba yang berasal dari operasi perusahaan, yaitu yang disebut laba usaha (*Net Operating Income*) atau EBIT.

2.2.2 Profitabilitas modal sendiri

Profitabilitas modal sendiri atau profitabilitas usaha adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Profitabilitas modal sendiri dihitung dengan cara membandingkan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di pihak lain. Laba yang diperhitungkan adalah laba usaha setelah dikurangi bunga modal asing dan pajak atau income tax (EAT= *Earning After Tax*).

Perbedaan antara Profitabilitas ekonomi dan Profitabilitas modal sendiri terletak pada perhitungan jumlah modal yang digunakan. Pada Profitabilitas ekonomi, modal yang digunakan adalah seluruh modal yang dimiliki oleh perusahaan baik dari modal asing maupun modal sendiri. Disamping perbedaan mengenai jumlah modal yang dipakai dalam perhitungan, laba yang dipakai sebagai dasar untuk perhitunganpun berbeda. Laba pada profitabilitas ekonomi menggunakan EBIT sedangkan profitabilitas modal sendiri menggunakan EAT (Subramanyam dan Wild, 2012).

2.2.3 Arti Penting Profitabilitas

Profitabilitas merupakan faktor yang cukup penting. Munawir (2002) berpendapat bahwa suatu perusahaan yang rendabel, berarti perusahaan tersebut beroperasi secara stabil dan dimungkinkan tidak akan mengalami kesulitan keuangan jangka pendek. Kemudian Subramanyam & Wild (2009) menambahkan bahwa analisis profitabilitas sangat penting bagi semua pengguna, khususnya investor ekuitas dan kreditor. Bagi investor ekuitas, laba merupakan satu-satunya faktor penentu perubahan nilai sekuritas. Pengukuran dan peramalan laba merupakan pekerjaan yang paling penting bagi investor ekuitas. Bagi kreditor, laba dan arus kas operasi umumnya merupakan sumber pembayaran bunga dan pokok.

Berdasarkan uraian tersebut, maka setiap perusahaan akan berusaha untuk mendapatkan profitabilitas yang tinggi dan berharap keadaan yang rendabel, dalam arti mampu menghasilkan laba yang cukup tinggi pada setiap periodenya.

2.2.4 Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas adalah ukuran suatu perusahaan untuk menghasilkan laba sebelum periode tertentu, dan menunjukkan perbandingan antara laba dengan asset atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Beberapa rasio Profitabilitas sebagai berikut:

2.2.4.1 Return On Sales (ROS)

Rasio ini sering disebut juga sebagai *Net Profit Margin*, yaitu rasio yang menunjukkan tingkat pengembalian yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan perusahaan, artinya setiap satu rupiah penjualan mampu menghasilkan sejumlah laba bersih. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

$$\text{Return on Sales (ROS)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}}$$

2.2.4.2 Return on Total Assets (ROA)

yang menggambarkan efisiensi dari dana yang digunakan di dalam perusahaan. Analisis penggunaan asset (*asset utilization*) terkait erat dengan analisis profitabilitas. Rasio pemanfaatan asset yang mengaitkan penjualan dengan berbagai kategori asset merupakan penentu penting ROA yang mengindikasikan kinerja suatu perusahaan (Subramanyam dan Wild (2009).

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$$

2.2.4.3 Return On Equity (ROE)

Rasio ini disebut juga *Return On Net Worth*, yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan laba. Artinya seberapa besar laba yang dihasilkan oleh setiap rupiah modal sendiri. Semakin besar rasio ini

semakin baik.

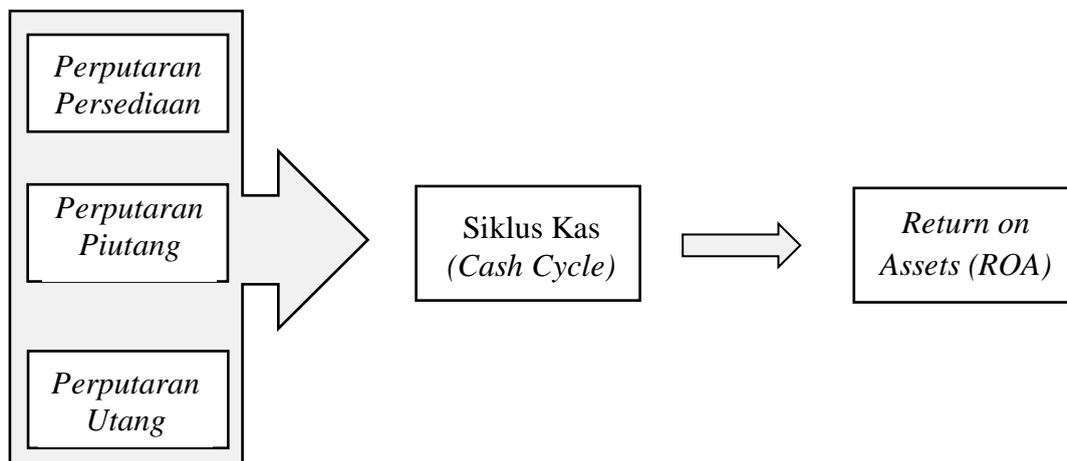
Pemegang saham sangat berkepentingan terhadap rasio ini karena rasio mampu menunjukkan seberapa besar pemegang saham memperoleh penghasilan dari setiap rupiah yang dia investasikan dalam perusahaan. Pengukuran rasio tersebut adalah sebagai berikut,

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Equity}}$$

2.3 Kerangka Pemikiran

Sebagaimana pada latar belakang dan rumusan masalah penelitian di depan, dalam penelitian ini akan dibuktikan bahwa pada umumnya perusahaan ritel memiliki daya tawar yang kuat terhadap para pemasoknya yang akan ditunjukkan oleh pendeknya siklus kas perusahaan ritel. Jika memang hasil pengukuran menunjukkan siklus kas yang pendek bahkan kemungkinan bisa negatif berarti maka dapat disimpulkan bahwa dana operasi perusahaan ritel pada umumnya dibiayai oleh para pemasok.

Keunggulan pendanaan operasional perusahaan ritel tersebut apakah mampu menghasilkan tingkat keuntungan yang tinggi, yaitu cara mengkorelasikan siklus kas dengan tingkat keuntungan perusahaan, yang dalam hal ini ukuran yang dipilih adalah tingkat pengembalian dari seluruh aktiva, yaitu *Return on Assets*.



Gambar 2.2

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Sumber Data

Sumber data penelitian adalah data sekunder yang berasal dari laporan keuangan tahunan (*annual reports*) perusahaan-perusahaan ritel yang dipilih sebagai obyek penelitian. Mengingat perusahaan-perusahaan yang diteliti adalah perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) maka laporan keuangan perusahaan dapat diperoleh dari publikasi BEI atau langsung dari situs perusahaan-perusahaan tersebut.

Populasi dan Teknik Pengumpulan Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2010-2015. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu pemilihan anggota sampel berdasarkan pada beberapa kriteria yang dirumuskan peneliti terlebih dahulu sesuai dengan tujuan penelitian. Beberapa kriteria yang ditetapkan oleh peneliti dalam pengambilan sampel penelitian mencakup:

1. Perusahaan yang secara aktif dan konsisten terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2010 -2015.
2. Perusahaan tidak melakukan aksi korporasi selama tahun pengamatan, seperti aksi penggabungan usaha, melakukan masuk atau keluar dari bisnis ritel atau sebagian dari usahanya bukan merupakan kegiatan bisnis rite
3. Perusahaan selalu memiliki nilai positif dalam akun piutang dagang, persediaan barang dagangan, utang dagang.
4. Perusahaan yang memiliki informasi lainnya terkait dengan variabel penelitian, baik variabel independen maupun variabel dependen. Proses pemilihan sampel yang dilakukan oleh peneliti menghasilkan 6 sampel perusahaan dengan jumlah observasi (n) sebanyak 36 observasi.
5. Perusahaan ritel yang diamati adalah perusahaan ritel yang menjual barang konsumsi yang bergerak cepat (*fast moving consumer goods*), seperti *supermarket*. Perusahaan ritel jasa telekomunikasi tidak masuk dalam pengamatan penelitian ini.

3.2 Mekanisme Pemilihan Sampel

Langkah pertama adalah mendaftar perusahaan-perusahaan yang masuk sub sektor perdagangan ritel yang terdaftar pada akhir tahun 2016. Langkah kedua adalah mensortir dari daftar perusahaan tersebut yang telah menerbitkan laporan keuangan terakhir dan ternyata ada beberapa yang belum ada laporan keuangan tahun 2016 maka diputuskan periode terakhir laporan keuangan adalah tahun 2015.

Berdasarkan daftar perusahaan yang telah menerbitkan laporan keuangan terakhir 2015 ditelusuri kebelakang kelengkapan laporan keuangan sampai dengan tahun 2010 dan kemudian dipilih hanya perusahaan yang bergerak di *fast moving consumers goods* saja. Beberapa perusahaan yang telah mengalami aksi korporasi tidak dimasukkan dalam data pengamatan, seperti

1. PT Indoritel Makmur International Tbk - Indomaret
2. PT Trans Retail Indonesia Tbk – Carrefour
3. PT Modern International Tbk – Seven Eleven
4. PT Supra Boga Lestari Tbk – Ranch Market
5. PT Makro Indonesia Tbk – Lotte Mart

Total perusahaan yang memenuhi syarat masuk ke dalam kategori pengamatan terdapat enam perusahaan, yaitu

1. PT Heror Supermarket Tbk.
2. PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk.
3. PT Midi Utama Indonesia Tbk.
4. PT Golden Retailindo Tbk.
5. PT Matahari Putra Prima Tbk.
6. PT Catur Sentosa Adiprana Tbk.

3.3 Data Keuangan

Laporan keuangan yang digunakan untuk pengambilan data adalah laporan neraca (*balance sheet*) dan laporan laba rugi (*income statement*), yaitu akun-akun

1. Pendapatan bersih (*net revenue*)
2. Beban Pokok Pendapatan (*cost of goods sold*)
3. Aktiva (*assets*)

4. Piutang Dagang (*dengan pihak ketiga*) – piutang lain-lain tidak diperhitungkan
5. Persediaan
6. Utang Dagang atau Utang Usaha (*dengan pihak ketiga*) – utang lain-lain tidak diperhitungkan.
7. Laba tahun berjalan (*net income*)

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan metode yang mendeskripsikan tentang instrumen penelitian dan teknik analisis yang digunakan dalam melakukan pengujian hipotesis. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana. Analisis regresi sederhana digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh satu variabel bebas (independen) terhadap satu variabel terikat (dependen) dan memprediksi variabel terikat dengan menggunakan variabel bebas.

3.5 Statistika Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis ini hanya berupa akumulasi data dasar dalam bentuk deskripsi semata, dalam arti tidak mencari atau menerangkan saling hubungan, menguji hipotesis, membuat ramalan, atau melakukan penarikan kesimpulan. Statistik deskriptif biasanya digunakan untuk menggambarkan profil data sampel sebelum memanfaatkan teknik analisis statistik yang berfungsi untuk menguji hipotesis.

3.6 Analisis Regresi Linier Sederhana

Mengingat tujuan penelitian ini hanya ingin mengetahui apakah siklus kas mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan maka analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana, yaitu hanya menggunakan satu variabel bebas (*independent variable*) dan satu variabel tidak bebas (*dependent variable*). Meskipun analisis regresi linier sederhana dapat dilakukan secara manual namun dalam penelitian ini akan menggunakan program SPSS sebagai alat bantu.

3.6.1 Definisi Variabel dan Operasionalisasi Variable

Variabel merupakan sesuatu yang menjadi objek pengamatan dalam penelitian, sering juga disebut sebagai faktor yang berperan dalam penelitian atau gejala yang akan diteliti. Menurut Kerlinger (2006: 49), variabel adalah konstruk atau sifat yang akan dipelajari yang mempunyai nilai yang bervariasi. Kerlinger juga mengatakan bahwa variable adalah simbol/lambang yang padanya kita letakan sebarang nilai atau bilangan. Menurut Sugiyono (2008: 60), variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Bertolak dari pendapat para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa variabel penelitian adalah suatu atribut dan sifat atau nilai.

Menurut Sugiyono (2008: 390) juga menyatakan bahwa variabel terbagi dalam dua macam, yaitu variabel bebas (*independent variable*) dan variabel terikat (*dependent variable*).

Variable bebas sering juga disebut sebagai variabel *stimulus*, *predictor*, dan *antecedent*. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan variabel lainnya, yaitu yang disebut sebagai variabel terikat (*dependent variable*). Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas.

Adapun variabel bebas yang dipilih dalam penelitian ini adalah siklus kas. Besaran variabel siklus kas adalah sebagaimana diuraikan pada bab sebelumnya, yaitu jumlah periode persediaan dan periode piutang dagang dikurangi dengan periode utang dagang. Sedangkan variabel terikatnya yang dipilih dalam penelitian ini adalah tingkat keuntungan yang diukur dengan *return on asset (ROA)*.

Operasionalisasi variabel merupakan salah satu langkah setelah menyusun konsep penelitian dan merupakan suatu proses untuk mengembangkan apa yang disebut sebagai definisi variabel. Untuk memahami variabel yang diteliti, berikut akan disusun dalam sebuah tabel guna mempermudah untuk memperoleh gambaran operasionalisasi dalam proses penelitian ini.

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Siklus Kas	kuantitatif	Periode Persediaan ditambah Periode Piutang dikurangi Periode Utang	Waktu (hari)
Tingkat Keuntungan	kuantitatif	Laba bersih dibagi total aktiva	Rasio

3.6.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2009: 297), “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan ritel yang beroperasi di Indonesia yang bergerak di *fast moving consumer goods*.

Menurut Suharsimi Arikunto (2010: 174), “Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti”. Sesuai dengan tujuan penelitian untuk mengetahui pengaruh siklus kas terhadap tingkat keuntungan perusahaan ritel maka sampel yang digunakan adalah perusahaan-perusahaan ritel yang bergerak di perdagangan barang-barang konsumen yang bergerak cepat (*fast moving consumer goods*) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan menyajikan laporan keuangan kepada publik selama periode tahun 2010 s.d. 2015.

3.6.3 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari laporan keuangan yang telah dipublikasikan. Laporan keuangan tersebut diperoleh dari langsung situs perusahaan yang diteliti dan dari Bursa Efek Indonesia. Kemudian data tersebut diolah untuk membuktikan masalah dalam penelitian ini. Disamping itu peneliti juga melakukan studi pustaka untuk memperoleh referensi dari berbagai buku maupun jurnal.

3.6.4 Teknik Analisa Data

3.6.4.1 Uji Normalitas

Secara umum Uji Normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel yang diteliti terdistribusi normal atau tidak. Dengan kata lain apakah variabel terikat (y), yaitu tingkat keuntungan terdistribusi secara normal terhadap nilai variabel bebas (x), yaitu siklus kas. Model regresi yang baik memiliki distribusi data yang normal, yakni tidak melenceng ke kiri atau ke kanan (*skewness*). Pada umumnya jumlah data pengamatan semakin banyak atau besar cenderung akan terdistribusi secara normal.

Analisis data mensyaratkan data terdistribusi secara normal untuk menghindari bias hasil analisis data. Data yang tidak normal (*outlier*) harus dibuang agar tidak menimbulkan bias dalam interpretasi hasil. Untuk memberikan kepastian bahwa data yang diteliti terdistribusi secara normal atau tidak maka perlu dilakukan uji normalitas. Uji normalitas dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

Pertama adalah dengan analisis grafik, yaitu melihat *normal probability plot* dengan cara membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal dan plotting data di sekitar garis lurus.

Kedua adalah menggunakan uji statistik, diantaranya Chi-Square, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors, Shapiro Wilk, Jarque Bera. Dalam penelitian ini uji normal akan dilakukan baik dengan grafis maupun statistik, dan uji normalitas secara statistik dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov.

Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan *software IBM SPSS Statistiv ver. 20 for windows*.

3.6.4.2 Analisis Regresi Linear Sederhana

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel bebas (siklus kas) terhadap variabel terikat (tingkat keuntungan) maka dalam penelitian ini digunakan teknik Analisis Regresi Linear Sederhana. Analisis ini digunakan untuk mengetahui perubahan yang terjadi pada variabel terikat (Y) sebagai akibat perubahan yang terjadi pada variabel bebas (X), yaitu perubahan variabel tingkat keuntungan sebagai akibat perubahan variabel siklus kas.

Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh yang diperkirakan terjadi pada variabel tingkat keuntungan (Y) karena perubahan variabel siklus kas (X) maka ditunjukkan dengan persamaan regresi linear atau persamaan garis regresi yang biasanya dituliskan sebagai berikut (Keller: 580)

$$y = \beta_0 + \beta_1 x + \varepsilon$$

Dimana : y = variabel terikat

x = variabel bebas

β_0 = y perpotongn garis regresi atau bilangan konstanta regres untuk $x = 0$ atau nilai y pada saat x nol.

B_1 = koefisien arah regresi yang menunjukkan angka peningkatan atau penurunan variabel y bila bertambah atau berkurang satu unit.

ε = faktor pengganggu atau residual

Atau lebih sederhana (Sugiyono, 2009: 204) rumus di atas ditulis sebagai berikut:

$$\hat{Y} = a + b X$$

Berdasarkan persamaan diatas maka nilai a dan b dapat dicari dengan menggunakan rumus *least square* sebagai berikut:

$$a = \frac{(\Sigma y)(\Sigma x^2) - (\Sigma x)(\Sigma xy)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$\text{atau } a = y - bx$$

Adapun rumus untuk mencari koefisien arah garis regresi b sebagai berikut:

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Dimana n adalah jumlah sampel.

Setelah melakukan perhitungan dan telah diketahui nilai untuk a dan b , kemudian nilai tersebut dimasukkan kedalam persamaan regresi sederhana untuk mengetahui perubahan yang terjadi pada variabel y berdasarkan nilai variabel x yang diketahui. Persamaan regresi tersebut bermanfaat untuk memperkirakan rata-rata variabel y bila variabel x diketahui dan memperkirakan rata-rata perubahan variabel y untuk setiap perubahan variabel x .

3.6.4.3 Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah metode pengambilan keputusan yang didasarkan dari analisis data, baik dari percobaan terkontrol maupun dari observasi (tidak terkontrol). Dengan demikian pengujian hipotesis merupakan suatu prosedur yang akan menghasilkan suatu keputusan, yaitu keputusan menerima atau menolak hipotesis. Hipotesis merupakan bagian penting dalam penelitian, karena dengan adanya hipotesis penelitian menjadi lebih terarah. Hipotesis dapat dijadikan sebagai petunjuk ke arah penyelidikan lebih lanjut. Oleh karena itu, hipotesis harus diuji kebenarannya melalui uji statistik.

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah ada atau tidaknya pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel siklus kas (x) terhadap variabel tingkat keuntungan (y) perusahaan ritel. Mengingat jumlah data sampel lebih dari besar ($n > 30$) maka uji hipotesis yang digunakan adalah menggunakan tabel distribusi – Z, data dalam penelitian ini adalah $n = 36$.

Pengujian hipotesis dengan distribusi Z adalah pengujian hipotesis yang menggunakan distribusi Z sebagai uji statistik. Tabel pengujiannya disebut tabel normal standard. Hasil uji statistik ini kemudian dibandingkan dengan nilai dalam tabel untuk menerima atau menolak hipotesis nol (H_0) yang dikemukakan.

Prosedur pengujian hipotesis statistik adalah langkah-langkah yang digunakan dalam menyelesaikan pengujian hipotesis tersebut. Berikut ini langkah-langkah pengujian hipotesis dimaksud:

a. Menentukan formulasi hipotesis

Formulasi atau perumusan hipotesis statistik dapat dibedakan atas dua jenis, yaitu,

1) Hipotesis nol/nihil (H_0)

Hipotesis nol adalah hipotesis yang dirumuskan sebagai suatu pernyataan yang akan diuji. Hipotesis nol tidak memiliki perbedaan atau perbedaannya nol dengan hipotesis sebenarnya.

2) Hipotesis alternatif/tandingan (H_1)

Hipotesis alternatif adalah hipotesis yang dirumuskan sebagai lawan atau tandingan dari hipotesis nol. Dalam menyusun hipotesis alternatif muncul tiga keadaan sebagai berikut,

- a) H_1 menyatakan bahwa nilai parameter lebih besar dari pada nilai yang dihipotesiskan. Pengujian ini disebut pengujian satu sisi atau satu arah, yaitu pengujian sisi atau arah kanan (*right-one tailed test*).
- b) H_1 menyatakan bahwa nilai parameter lebih kecil dari pada nilai yang dihipotesiskan. Pengujian ini disebut pengujian satu sisi atau satu arah, yaitu pengujian sisi atau arah kiri (*left-one tailed test*).
- c) H_1 menyatakan bahwa nilai parameter tidak sama dengan nilai yang dihipotesiskan. Pengujian ini disebut pengujian dua sisi atau dua arah, yaitu pengujian sisi atau arah kanan dan kiri sekaligus (*two-tails test*).

Apabila hipotesis nol (H_0) diterima (benar) maka hipotesis alternatif (H_1) ditolak. Demikian pula sebaliknya, jika hipotesis alternatif (H_1) diterima (benar) maka hipotesis nol (H_0) ditolak.

b. Menentukan taraf nyata (*level of significance*)

Taraf nyata adalah besarnya batas toleransi dalam menerima kesalahan hasil hipotesis terhadap nilai parameter populasinya. Semakin tinggi taraf nyata yang digunakan. Semakin tinggi pula penolakan hipotesis nol atau hipotesis yang diuji, padahal hipotesis nol benar.

Besaran yang sering digunakan untuk menentukan taraf nyata dinyatakan dalam prosentase (%), yaitu 1% (0,01); 5% (0,05); dan 10% (0,1), sehingga secara umum taraf nyata dituliskan sebagai $\alpha_{0,01}$; $\alpha_{0,05}$; $\alpha_{0,1}$. Besarnya nilai α bergantung pada keberanian pembuat keputusan yang dalam hal ini berapa besarnya kesalahan (yang menyebabkan timbulnya risiko) yang akan ditolerir. Besarnya kesalahan tersebut disebut sebagai daerah kritis pengujian (*critical region of a test*) atau daerah penolakan (*region of rejection*).

Nilai α yang dipakai sebagai taraf nyata digunakan untuk menentukan nilai distribusi yang digunakan pada pengujian, misalnya distribusi normal (Z) dan nilai tersebut sudah disediakan dalam bentuk tabel disebut nilai kritis.

c. Menentukan kriteria pengujian

Kriteria pengujian adalah bentuk pembuatan keputusan dalam menerima atau menolak hipotesis nol (H_0) dengan cara membandingkan nilai α tabel distribusinya (nilai kritis) dengan nilai uji statistiknya, sesuai dengan bentuk pengujiannya. Yang dimaksud dengan bentuk pengujian adalah sisi atau arah pengujian.

- 1) Penerimaan H_0 terjadi jika nilai uji statistiknya lebih kecil atau lebih besar daripada nilai positif atau negatif dari α tabel atau nilai uji statistik berada di luar nilai kritis.
- 2) Penolakan H_0 terjadi jika nilai uji statistiknya lebih besar atau lebih kecil daripada nilai positif atau negatif dari α tabel atau nilai uji statistik berada di luar nilai kritis.

d. Menentukan nilai uji statistik

Uji statistik merupakan rumus-rumus yang berhubungan dengan distribusi tertentu dalam pengujian hipotesis. Uji statistik merupakan perhitungan untuk menduga parameter data sampel yang diambil secara random dari sebuah populasi. Misalkan akan diuji parameter populasi (P) maka yang pertama-tama dihitung adalah statistik sampel.

e. Membuat kesimpulan

Pembuatan kesimpulan merupakan keputusan dalam hal penerimaan atau penolakan hipotesis nol (H_0) yang sesuai dengan kriteria pengujiannya. Pembuatan kesimpulan

dilakukan setelah membandingkan nilai uji statistik dengan nilai α tabel atau nilai kritis.

- 1) Penerimaan H_0 terjadi jika nilai uji statistik berada di luar nilai kritisnya.
- 2) Penolakan H_0 terjadi jika nilai uji statistik berada di dalam nilai kritisnya.

Untuk menarik kesimpulan dari hipotesis dan untuk memperkuat di dalam menganalisis data, uji hipotesis dengan menggunakan *software IBM SPSS ver. 20 for window*.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

Indonesia dengan penduduk sebesar 257 juta jiwa, 50% di antaranya merupakan usia produktif, merupakan pasar yang paling potensial di Asia Tenggara. PDB per kapita Indonesia US\$ 3.500 melampaui negara pesaing di Asean seperti Filipina dan Vietnam. Jumlah rumah tangga di Indonesia dengan anggaran belanja tahunan berkisar US\$ 5.000-US\$ 15.000 diperkirakan meluas dari 36% pada saat ini menjadi 58% pada 2020. Lebih dari 60 juta penduduk berpenghasilan rendah diproyeksikan bergabung dengan kelas menengah di dekade mendatang, dan mendorong permintaan konsumen semakin kuat. Total pasar industri consumer goods di Indonesia pada 2030 diperkirakan US\$ 810 miliar.

Tidak heran, belanja konsumen di Indonesia tumbuh rata-rata per tahun sekitar 11,8% periode 2012-2015. Pada 2015, belanja konsumen untuk makanan diperkirakan Rp 1.930 triliun, sementara produk di luar makanan sebesar Rp 4.369 triliun.

Industri ritel modern (modern trade) untuk kategori fast moving consumer goods (FMCG) di Indonesia tumbuh rata-rata 10,8% pada 2015, dengan pertumbuhan tertinggi terjadi di segmen minimarket sebesar 11% dan super/hypermarket sebesar 10,6%. Penjualan toko modern per kapita di Indonesia diperkirakan mencapai US\$ 60 dengan komposisi 56% di minimarket dan 44% di super/hypermarket. Market size (ukuran pasar) industri minimarket di Indonesia sekitar Rp 73 triliun dengan pertumbuhan rata-rata tahunan 13,5% periode 2012-2015.

Pada 2015, pertumbuhan penjualan tertinggi di industri ritel modern dialami segmen personal care sebesar 12,7%, sementara penjualan terendah adalah produk farmasi sebesar 1,8%. Juga ditampilkan persaingan ketat di segmen minimarket, convenience store, dan super/hypermarket. Alfamart yang diusung PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk (AMRT) bersaing ketat dengan PT Indomarco (Indomaret) dan 7-Eleven besutan PT Modern Internasional Tbk (MDRN). Sementara di segmen super/hypermarket, Hero bersaing ketat dengan Hypermart yang diusung PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA).

Total perusahaan yang memenuhi syarat masuk ke dalam kategori pengamatan terdapat enam perusahaan, yaitu

1. PT Heror Supermarket Tbk.
2. PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk.
3. PT Midi Utama Indonesia Tbk.
4. PT Golden Retailindo Tbk.
5. PT Matahari Putra Prima Tbk.
6. PT Catur Sentosa Adiprana Tbk.

Dengan data observasi enam tahun dengan jumlah perusahaan enam maka ada 36 data pengamatan (*Lampiran I*).

Setelah seluruh data di jalan di SPSS ternyata ada data yang cukup mengganggu, yaitu data nomor 25.

Tabel 4.1

Casewise Diagnostics^a

Case Number	Std. Residual	ROA	Predicted Value	Residual
25	5.396	.5095	.053134	.4563659

a. Dependent Variable: ROA

Sehingga hasil uji linearitas menunjukkan data sangat tersebar di *scatter diagram*, oleh karena itu data baris ke-25, yaitu MPPA tahun 2010 dihilangkan sehingga jumlah data menjadi 35 yang deskripsi statistiknya tampak seperti dibawah ini.

4.2 Statistik Deskriptif

Setelah melakukan proses pengolahan ulang 35 data diperoleh statistik deskriptif data variabel penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.2

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Skewness	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error
SIKLUS KAS	35	535.2038	-460.4857	74.7181	-33.255053	-2.377	.398
ROA	35	.1417	-.0466	.0951	.041949	-.539	.398
Valid N (listwise)	35						

Dari Tabel 4.2 di atas nampak bahwa rata tingkat keuntungan (ROA) perusahaan yang diobservasi adalah sangat kecil, yaitu 0,041949 atau 4,19%. Sangat kecil jika dibandingkan dengan tingkat bunga pasar berlaku padahal bisnis ritel masih dibebani dengan berbagai risiko bisnis maupun keuangan. Adapun tingkat keuntungan minimum (ROA) adalah -4,66%, sedangkan maksimum adalah 9,51%.

Rata-rata siklus kas adalah -33,25 hari, yang menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan ritel yang diobservasi memiliki periode utang lebih panjang dibandingkan siklus operasi. Dengan kata lain waktu pembayaran kepada para pemasok lebih lama 33,25 hari dibandingkan lamanya waktu terima pembayaran dari pembeli, yaitu periode persediaan ditambah dengan periode piutang. Kesimpulan ekstrimnya adalah bahwa kegiatan operasi perusahaan ritel tersebut dibiayai oleh para pemasok.

Dari kolom *range* siklus kas nampak sangat lebar, yaitu 535 hari. Hal ini terjadi karena siklus kas PT Golden Retailindo Tbk. (Lampiran B) menunjukkan periode utang dagang (APP) yang sangat panjang, yaitu dari 122 hari s.d. 529 hari sedangkan siklus operasi perusahaan tersebut dibawah 100 hari.

4.3 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data di dalam model regresi, variabel residual memiliki distribusi normal. Untuk menguji apakah distribusi data normal atau tidak dapat menggunakan dua cara untuk mendeteksinya, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik. Dalam analisis grafik dapat dilihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Namun, analisis grafik ini memiliki kelemahan. Gambar grafik yang seolah-olah terdistribusi normal dapat saja mengecoh karena sebenarnya data tersebut belum tentu terdistribusi secara normal.

Untuk memastikan data terdistribusi secara normal perlu dilengkapi dengan uji secara statistik. Uji statistik dilakukan dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Data yang terdistribusi normal ditunjukkan dengan nilai signifikansi di atas $\alpha = 0,05$ (Ghozali: 2006). Hasil pengujian statistik normalitas dapat dilihat pada tabel 4.3

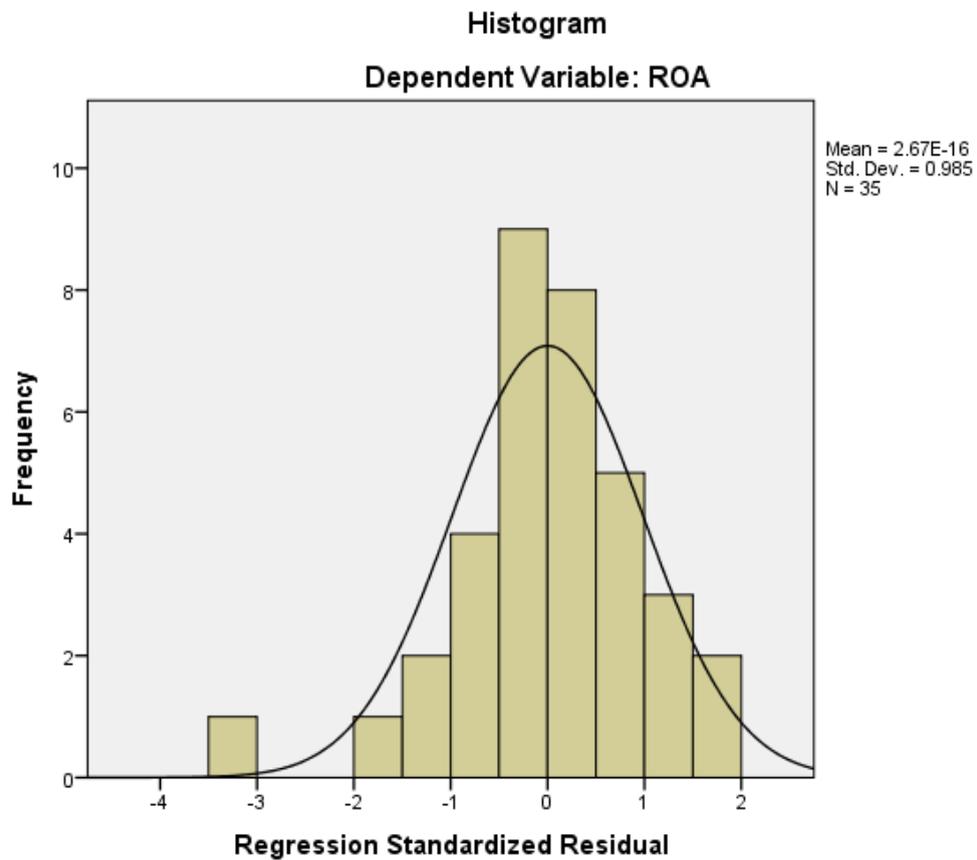
Tabel 4.3

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.02900010
	Absolute	.097
Most Extreme Differences	Positive	.089
	Negative	-.097
Kolmogorov-Smirnov Z		.574
Asymp. Sig. (2-tailed)		.896

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

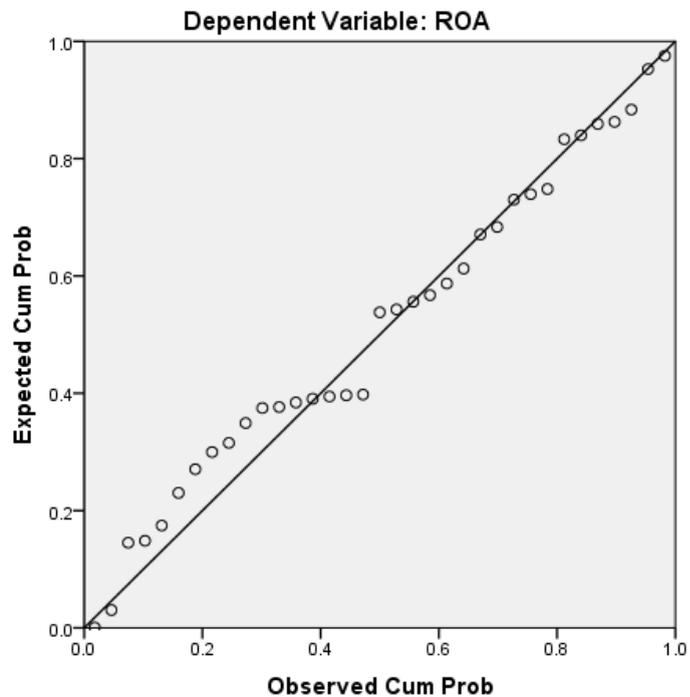
Hasil keluaran SPSS sebagaimana tampak pada Tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa data terdistribusi secara normal. Hal ini ditunjukkan dengan nilai tes Kolmogorov-Smirnov yang memiliki nilai signifikansi 0,896 yang berada di atas nilai signifikansi $\alpha = 0,05$. Hasil ini juga didukung oleh hasil grafik histogram dan grafik diagram pencar (*scatter diagram*) sebagaimana terlihat di bawah ini:



Gambar 4.1 Grafik Histogram

Sumber: Data sekunder yang diolah

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 4.2 Grafik Residual

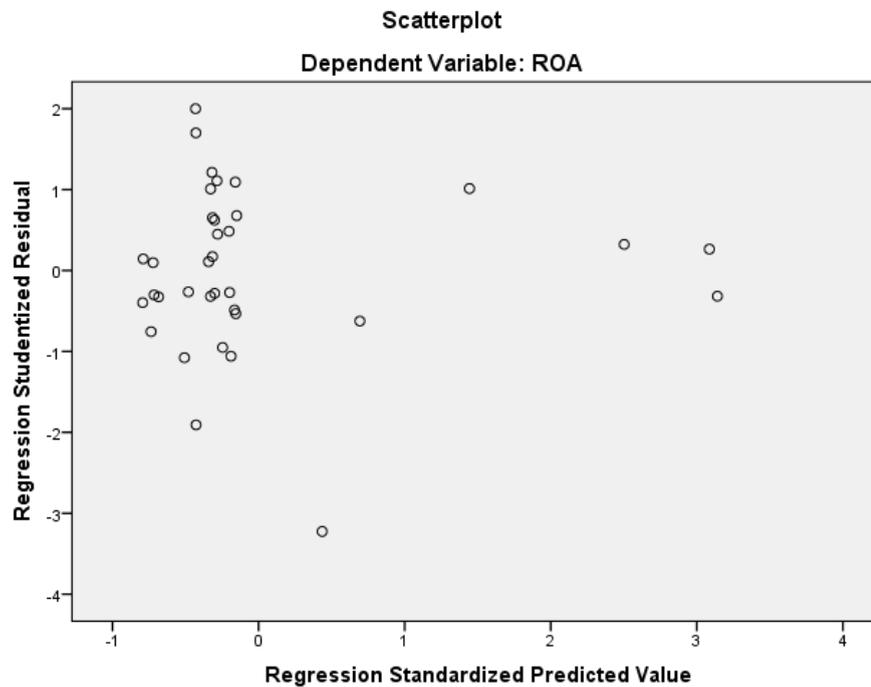
Sumber: Data sekunder yang diolehl

4.4 Uji Heteroskedastisitas

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi yang akan dibangun tidak terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika varian residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas.

Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat menggunakan grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat, yaitu ZPRED dengan nilai residualnya SRESID. Dasar analisisnya adalah jika terdapat pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar,

kemudian menyempit) mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Sebaliknya jika tidak terdapat pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka nol pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Hasil pengujian dapat dilihat pada gambar 4.3 di bawah ini dan terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tersebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y.



4.5 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk memprediksi atau menguji pengaruh satu variabel bebas (siklus kas) terhadap variabel terikat (ROA). Bila nilai variabel bebas diketahui maka nilai variabel terikatnya dapat diprediksi besarnya.

Hasil keluaran proses data menggunakan SPSS ringkasannya ditunjukkan pada Tabel 4.4 di bawah ini:

Tabel 4.4
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.351 ^a	.123	.097	.0294362	1.246

a. Predictors: (Constant), SIKLUS KAS

b. Dependent Variable: ROA

Tabel di atas menjelaskan besarnya nilai korelasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,351 dan dijelaskan besarnya prosentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut koefisien determinasi yang merupakan hasil dari pengkuadratan R. Dari tabel di atas terlihat koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,123 yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (siklus kas) terhadap variabel terikat (ROA) adalah sebesar 12,3%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

Dari angka-angka tersebut dapat disimpulkan bahwa ada korelasi dan pengaruh tidak ada namun tidak kuat antara siklus kas dengan tingkat keuntungan (ROA) bahkan pengaruhnya hanya 12,3%. Adapun tingkat signifikansi pengaruh tersebut dapat dilihat dari tabel 4.5 di bawah ini:

Tabel 4.6.
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.004	1	.004	4.645	.039 ^b
	Residual	.029	33	.001		
	Total	.033	34			

a. Dependent Variable: ROA

b. Predictors: (Constant), SIKLUS KAS

Tabel ini menjelaskan apakah ada pengaruh yang nyata (signifikan) antara variabel bebas (x) siklus kas terhadap variabel terikat (y) tingkat keuntungan (ROA). Dari keluaran yang nampak pada tabel tersebut terlihat bahwa F hitung = 4,645 dengan tingkat signifikansi $0,039 < 0,05$ maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi variabel tingkat keuntungan (ROA).

Tabel 4.7
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.039		7.664	.000
	SIKLUS KAS	-7.999E-005		-2.155	.039

a. Dependent Variable: ROA

Pada Tabel 4.7 (Tabel Coefficient) menunjukkan nilai konstanta (a) garis regresi sebesar 0,039 dan nilai kemiringan garis (koefisien regresi) adalah sebesar - 0,351 (*standardized coefficients*). Dengan demikian persamaan garis regresinya adalah,

$$y = a + bx$$

atau

$$y = 0,039 - 0,351 x$$

Dari persamaan di atas dapat dikatakan bahwa jika tidak ada faktor siklus kas maka tingkat keuntungan (ROA) adalah 0,039 atau 3,9% dan dengan koefisien regresi sebesar - 0,351 menunjukkan bahwa setiap penambahan siklus kas (hari) akan mengurangi tingkat keuntungan sebesar 35,1%. Hubungannya negatif karena semakin lama siklus kas berarti semakin lama dana yang tertanam sehingga dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

4.6 Analisis Siklus Kas dan Tingkat Keuntungan

Sebagaimana ditunjukkan dalam butir Hasil perhitungan, tercatat beberapa perusahaan memiliki siklus kas yang negatif, yaitu dialami PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. Pemilik Alfamart dan PT Midi Utama Indonesia Tbk. Pemilik Alfamidi pada periode 2010-2012, dan bahkan PT Golden Retailindo Tbk mencatat siklus kas yang negatif selama enam tahun berturut-turut, 2010 – 2015 (minimum – 92 hari s.d. maksimum – 453 hari). Angka ini menunjukkan PT Golden Retailindo Tbk. membayar kepada para pemasoknya rata-rata lebih dari satu tahun.

Beberapa perusahaan yang memiliki siklus kas yang negatif, seperti Alfamart, Alfa Midi dan Golden Truly tersebut menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan tersebut bisnisnya

dibiayai oleh para pemasok. Dengan kata lain perusahaan-perusahaan tersebut mendapat pembayaran dari para pelanggan lebih cepat dibandingkan pembayaran kewajiban perusahaan kepada para pemasok.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan pada bab IV maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terbukti bahwa perusahaan ritel memiliki siklus kas yang pendek bahkan negatif, yang arti pembayaran kepada para pemasok waktunya lama (ditunjukkan oleh periode utang dagang) namun penerimaan dari hasil penjualan waktunya sangat pendek (ditunjukkan oleh siklus operasi) sehingga dikhawatirkan sangat merugikan para pemasok.
2. Kesempatan mendapatkan pendanaan jangka pendek dari para pemasok ternyata tidak mampu menghasilkan tingkat keuntungan yang tinggi (ditunjukkan oleh rendahnya ROA) bagi industri ritel.
3. Adanya hubungan negatif antara siklus kas dengan tingkat keuntungan, yaitu semakin lama siklus kas akan mengakibatkan tingkat keuntungan semakin rendah.

5.2 Saran

1. Perlu dilakukan penelitian lintas industri sehingga posisi rata-rata siklus kas industri ritel diantara industri lain ada dimana dan untuk mengetahui apakah ada industri lain yang memiliki kekuatan untuk menekan para pemasoknya.
2. Perlu dimasukkan aspek hukum dalam kajian, khususnya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
3. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan memasukkan variabel-variabel lain selain siklus dan sekaligus perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan perusahaan ritel memiliki siklus kas yang pendek.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Sjamsul. 2008. *Bangkitnya perekonomian Asia Timur Satu Dekade setelah Krisis*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kompas Gramedia.
- Soliha, Euis. 2008. *Analisis Industri Ritel di Indonesia*. Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), September 2008. Hal. 128 – 142.
- Brigham, E. F. dan Louis C. Gapenski. 1996. *Intermediate Financial Management*. Fifth Edition-International Edition. New York: The Dryden Press.
- Brigham, Eugene F. dan Joel F. Houston. 2001. *Manajemen Keuangan*, Edisi 8. Jakarta: Erlangga.
- Darush Yazdanfar, Peter Öhman, (2014) "The impact of cash conversion cycle on firm profitability: An empirical study based on Swedish data", *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 10 Issue: 4, pp.442-452, doi: 10.1108/IJMF-12-2013-0137
- Damodaran, Aswath. 2001. *Corporate Finance : Theory and Practice*. John Wiley and Sons.
- Darmadji, Tjiptono dan Hendy M. Fakhruddin. 2001. *Pasar Modal di Indonesia*. PT Salemba Empat, Jakarta.
- Fama, E. F. 1975. "Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work". *Journal of Finance*, 25, 383-417.
- Fama, Eugene F. and Kenneth R French. 1995. "Size and book-to-market factor in earnings and returns". *The Journal of Finance*, 50 (1), 131-155.
- Gujarati, Damodar. 2003. *Dasar- Dasar Ekonometrika*. Jakarta: Erlangga.
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Metodologi Research Untuk Penulisan Paper, Skripsi, Thesis , dan Disertasi*. Yogyakarta: YPPF
- Hanafi, Mamduh M. 2004. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE
- Hornrgren, Charles T, Gary L. Sundem dan John A. Elliot. 1999. *Introduction to Financial Accounting*. Seventh Edition. Prentice-hall Inc.
- Jose, M.L., Lancaster, C., & Stevens, J.L. (1996). Corporate returns and cash conversion cycles. *Journal of Economics and Finance*, 20, 33-46.
- Moss, J.D., & Stine, B. (1993). Cash conversion cycle and firm size: a study of retail firms. *Managerial Finance Journal*, 19, 25-34.
- Owolabi, S. A. (2012). Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange. *Business Management Dynamics*, Vol.2, No.2, Aug 2012, pp.10-25.

- Ross, S. A., Westerfield, Jordan, Lim J., Tan (2012). *Fundamentals of Corporate Finance*, Asia Global Edition. McGraw-Hill Education (Asia).
- Raheem Anser, Qaisar Ali Malik. 2013. "Cash Conversion Cycle and Firms' Profitability – A Study of Listed Manufacturing Companies of Pakistan". *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)* -ISSN: 2278-487X. Volume 8, Issue 2 (Jan. - Feb. 2013), PP 83-87
- Uyar, A. (2009). The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 24, 186-193.
- Walker, Mathew A. (1998). On the use of the cash conversion cycle in working capital analysis and credit analysis. *Journal of Economic and Business*.
- W. Lawrence Neuman. (2006). *Social Research Methods*. Sixth Edition. Pearson – Allyn and Bacon.

Data Perhitungan Siklus Kas dan Tingkat Keuntungan (ROA)

No.	Perusahaan	Tahun	Siklus Kas	ROA
1	HERO	2010	5.46	0.0710
2		2011	10.18	0.0736
3		2012	9.62	0.0574
4		2013	25.16	0.0865
5		2014	35.79	0.0053
6		2015	24.96	-0.0179
7	AMRT	2010	-12.89	0.0600
8		2011	-11.59	0.0719
9		2012	-5.71	0.0538
10		2013	4.94	0.0519
11		2014	13.27	0.0414
12		2015	7.65	0.0305
13	MIDI	2010	-7.57	0.0092
14		2011	-12.07	0.0248
15		2012	-10.87	0.0260
16		2013	-6.25	0.0319
17		2014	7.77	0.0567
18		2015	9.67	0.0435
19	GOLD	2010	-229.62	0.0861
20		2011	-453.04	0.0820
21		2012	-373.70	0.0776
22		2013	-460.49	0.0684
23		2014	-127.54	0.0315
24		2015	-92.51	-0.0466
25	MPPA	2010	-0.13	0.5095
26		2011	0.22	0.0117
27		2012	11.56	0.0291
28		2013	11.39	0.0676
29		2014	25.48	0.0951
30		2015	32.09	0.0291
31	CSAP	2010	74.72	0.0219
32		2011	74.21	0.0375
33		2012	59.85	0.0251
34		2013	64.09	0.0255
35		2014	64.98	0.0369
36		2015	66.86	0.0122

Lampiran B

PT HERO SUPERMARKET Tbk.

(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)

TAHUN	SALES	COGS	INVENT	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	7,649,989	5,764,532	919,063	88,938	899,883	6.27	58.19	86.01	4.24	62.44	6.41	56.98	5.46	3,125,368	221,909	0.0710
2011	8,952,052	6,809,598	1,209,340	162,229	1,142,791	5.63	64.82	55.18	6.61	71.44	5.96	61.25	10.18	3,719,583	273,586	0.0736
2012	10,510,422	8,073,259	1,549,632	234,960	1,517,320	5.21	70.06	44.73	8.16	78.22	5.32	68.60	9.62	5,276,736	302,728	0.0574
2013	11,900,354	9,053,464	1,829,050	253,269	1,397,780	4.95	73.74	46.99	7.77	81.51	6.48	56.35	25.16	7,758,303	671,138	0.0865
2014	12,768,973	9,743,041	2,271,071	352,396	1,584,516	4.29	85.08	36.23	10.07	95.15	6.15	59.36	35.79	8,295,642	43,755	0.0053
2015	14,352,700	11,026,182	2,052,544	390,900	1,598,957	5.37	67.95	36.72	9.94	77.89	6.90	52.93	24.96	8,042,797	(144,078)	-0.0179

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan
2. INV : Persediaan
3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)
4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)
5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = $COGS/INVENT$
6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = $365 \text{ hari} / ITO$
7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = $Sales/AR$
8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = $365 \text{ Hari} / ARTO$
9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = $IP + ARP$
10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak = $COGS/AP$
11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = $365 \text{ hari} / APTO$
12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = $OC - APP$
13. NI : Net Income
14. ROA : Return on Assets = $NI/Assets$

PT SUMBER ALFARIA TRIJAYA TBK - ALFAMART

(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)

TAHUN	SALES	COGS	INV	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	14,063,557	11,918,051	1,328,986	213,890	1,930,987	8.97	40.70	65.75	5.55	46.25	6.17	59.14	-12.89	4,262,929	255,823	0.0600
2011	18,227,044	15,406,118	1,413,885	345,407	2,195,077	10.90	33.50	52.77	6.92	40.41	7.02	52.01	-11.59	5,014,932	360,674	0.0719
2012	27,176,968	22,788,751	2,426,313	607,931	3,292,516	9.39	38.86	44.70	8.16	47.03	6.92	52.74	-5.71	8,944,117	481,076	0.0538
2013	34,897,259	28,577,920	3,345,239	1,047,723	3,816,301	8.54	42.73	33.31	10.96	53.68	7.49	48.74	4.94	10,962,227	569,042	0.0519
2014	41,495,720	33,761,176	4,817,131	1,532,152	4,836,443	7.01	52.08	27.08	13.48	65.56	6.98	52.29	13.27	13,989,045	579,303	0.0414
2015	48,265,453	39,056,413	4,545,921	1,317,612	4,793,492	8.59	42.48	36.63	9.96	52.45	8.15	44.80	7.65	15,195,887	464,204	0.0305

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan
2. INV : Persediaan
3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)
4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)
5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = COGS/INVENT
6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = 365 hari / ITO
7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = Sales/AR
8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = 365 Hari / ARTO
9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = IP + ARP
10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak = COGS/AP
11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = 365 hari / APTO
12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = OC - APP
13. NI : Net Income
14. ROA : Return on Assets = NI/Assets

PT MIDI UTAMA INDONESIA TBK (ALFAMIDI)

(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)

TAHUN	SALES	COGS	INV	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	1,597,135	1,274,538	192,009	15,812	231,063	6.64	54.99	101.01	3.61	58.60	5.52	66.17	-7.57	1,114,803	10,203	0.0092
2011	2,583,564	2,034,714	227,096	23,864	313,154	8.96	40.74	108.26	3.37	44.11	6.50	56.18	-12.07	1,275,184	31,621	0.0248
2012	3,871,951	3,063,767	324,841	43,614	450,577	9.43	38.70	88.78	4.11	42.81	6.80	53.68	-10.87	1,732,407	45,001	0.0260
2013	4,962,851	3,885,101	526,776	38,774	623,691	7.38	49.49	127.99	2.85	52.34	6.23	58.59	-6.25	2,108,897	67,326	0.0319
2014	6,027,859	4,608,398	740,589	75,536	700,204	6.22	58.66	79.80	4.57	63.23	6.58	55.46	7.77	2,575,859	145,945	0.0567
2015	7,171,904	5,383,601	758,064	203,499	768,197	7.10	51.40	35.24	10.36	61.75	7.01	52.08	9.67	3,232,642	140,511	0.0435

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan
2. INV : Persediaan
3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)
4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)
5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = COGS/INVENT
6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = 365 hari / ITO
7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = Sales/AR
8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = 365 Hari / ARTO
9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = IP + ARP
10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak = COGS/AP
11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = 365 hari / APTO
12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = OC - APP
13. NI : Net Income
14. ROA : Return on Assets = NI/Assets

PT GOLDEN RETAILINDO TBK*(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)*

TAHUN	SALES	COGS	INV	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	39,719	6,348	1,254	1,211	5,441	5.06	72.10	32.80	11.13	83.23	1.17	312.85	-229.62	70,005	6,025	0.0861
2011	44,720	6,520	1,247	874	9,467	5.23	69.81	51.17	7.13	76.94	0.69	529.98	-453.04	81,633	6,695	0.0820
2012	47,988	7,176	982	1,096	8,493	7.31	49.95	43.78	8.34	58.28	0.84	431.99	-373.70	87,673	6,803	0.0776
2013	49,356	7,348	945	1,711	10,470	7.78	46.94	28.85	12.65	59.59	0.70	520.08	-460.49	96,693	6,617	0.0684
2014	45,962	9,246	1,028	1,229	4,506	8.99	40.58	37.40	9.76	50.34	2.05	177.88	-127.54	95,450	3,002	0.0315
2015	53,385	17,202	1,170	810	5,791	14.70	24.83	65.91	5.54	30.36	2.97	122.88	-92.51	93,105	(4,337)	-0.0466

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan
2. INV : Persediaan
3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)
4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)
5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = COGS/INVENT
6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = 365 hari / ITO
7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = Sales/AR
8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = 365 Hari / ARTO
9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = IP + ARP
10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak ketiga) = COGS/AP
11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = 365 hari / APTO
12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = OC - APP
13. NI : Net Income
14. ROA : Return on Assets = NI/Assets

PT MATAHARI PUTRA PRIMA TBK

(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)

TAHUN	SALES	COGS	INV	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	8,544,778	6,677,889	969,713	20,305	987,993	6.89	53.00	420.82	0.87	53.87	6.76	54.00	-0.13	11,420,600	5,819,248	0.5095
2011	8,908,611	7,351,010	1,266,120	34,711	1,290,377	5.81	62.87	256.65	1.42	64.29	5.70	64.07	0.22	10,308,169	120,299	0.0117
2012	10,868,164	8,970,603	1,670,574	43,388	1,422,313	5.37	67.97	250.49	1.46	69.43	6.31	57.87	11.56	8,225,206	239,478	0.0291
2013	11,912,763	10,023,943	2,273,548	33,866	1,989,126	4.41	82.79	351.76	1.04	83.82	5.04	72.43	11.39	6,579,518	444,905	0.0676
2014	15,590,405	11,235,948	2,655,023	31,331	1,893,341	4.23	86.25	497.60	0.73	86.98	5.93	61.51	25.48	5,827,294	554,017	0.0951
2015	13,928,859	11,572,378	2,758,970	26,012	1,763,250	4.19	87.02	535.48	0.68	87.70	6.56	55.61	32.09	6,294,210	182,999	0.0291

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan

2. INV :

Persediaan

3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)

4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)

5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = COGS/INVENT

6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = 365 hari / ITO

7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = Sales/AR

8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = 365 Hari / ARTO

9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = IP + ARP

10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak = COGS/AP

11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = 365 hari / APTO

12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = OC - APP

13. NI : Net ncome

14. ROA : Return on Assets = NI/Assets

PT CATUR SENTOSA ADIPRANA TBK - MITRA10, GIANT ETC.

(Angka laporan keuangan dalam jutaan rupiah, kecuali rasio-rasio keuangan)

TAHUN	SALES	COGS	INV	AR	AP	ITO	IP	ARTO	ARP	OC	APTO	APP	CC	ASSET	NI	ROA
2010	3,345,986	2,935,145	650,718	485,117	475,424	4.51	80.92	6.90	52.92	133.84	6.17	59.12	74.72	1,704,910	37,418	0.0219
2011	4,165,927	3,636,357	817,463	561,113	567,935	4.45	82.05	7.42	49.16	131.22	6.40	57.01	74.21	2,009,181	75,303	0.0375
2012	4,914,457	4,299,383	849,126	685,960	744,214	5.06	72.09	7.16	50.95	123.03	5.78	63.18	59.85	2,512,217	63,072	0.0251
2013	6,296,615	5,485,821	1,090,835	932,345	939,904	5.03	72.58	6.75	54.05	126.62	5.84	62.54	64.09	3,107,895	79,183	0.0255
2014	6,997,923	6,066,184	1,242,866	1,069,934	1,090,452	4.88	74.78	6.54	55.81	130.59	5.56	65.61	64.98	3,308,566	121,937	0.0369
2015	7,117,833	6,138,677	1,351,860	941,928	1,039,682	4.54	80.38	7.56	48.30	128.68	5.90	61.82	66.86	3,522,572	43,021	0.0122

Keterangan:

1. COGS : Harga Pokok Penjualan
2. INV : Persediaan
3. AR : Account Receivable (Piutang dagang dengan pihak ketiga)
4. AP : Account Payable (Utang Dagang/Usaha dengan pihak ketiga)
5. ITO : Inventory Turnover (Perputaran persediaan) = COGS/INVENT
6. IP : Inventory period (Periode perputaran persediaan dalam hari) = 365 hari / ITO
7. ARTO : Account Receivable Turnover (Perputaran piutang dagang) = Sales/AR
8. ARP : Account Receivable Period (Periode perputaran piutang dagang dalam hari) = 365 Hari / ARTO
9. OC : Operating Cycle (Periode perputaran operasi dalam hari) = IP + ARP
10. APTO : Account Payable Turnover (Perputaran utang dagang dengan pihak = COGS/AP
11. APP : Account Payable Period (Periode perputaran utang dagang dengan pihak ketiga dalam hari) = 365 hari / APTO
12. CC : Cash Cycle (Periode siklus kas dalam hitungan hari) = OC - APP
13. NI : Net Income
14. ROA : Return on Assets = NI/Assets

