



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)

Menurut Kementerian Luar Negeri Indonesia, Masyarakat Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community/AEC*) dibentuk untuk mewujudkan integrasi ekonomi ASEAN, yakni tercapainya wilayah ASEAN yang aman dengan tingkat dinamika pembangunan yang lebih tinggi dan terintegrasi, pengentasan masyarakat ASEAN dari kemiskinan, serta pertumbuhan ekonomi untuk mencapai kemakmuran yang merata dan berkelanjutan. Untuk itu MEA memiliki empat karakteristik utama, yaitu pasar tunggal dan basis produksi, kawasan ekonomi yang berdaya saing tinggi, dan kawasan dengan pembangunan ekonomi yang merata, serta kawasan yang terintegrasi penuh dengan ekonomi global. (www.kemlu.go.id, 2015)

1. Pasar Tunggal dan Basis Produksi

ASEAN sebagai pasar tunggal dan basis produksi memiliki lima elemen utama, yaitu (i) aliran bebas barang, (ii) aliran bebas jasa, (iii) aliran bebas investasi, (iv) aliran modal yang lebih bebas, serta (v) aliran bebas tenaga kerja terampil. Disamping itu, pasar tunggal dan basis produksi juga mencakup dua komponen penting lainnya, yaitu *Priority Integration Services (PIS)* dan kerja sama bidang pangan, pertanian, dan kehutanan.

(i) Aliran Bebas Barang

MEA menghapus 99,65% dari seluruh tarif untuk ASEAN 6 (Brunei Darussalam, Filipina, Malaysia, Indonesia, Singapur, dan Thailand) dan melakukan pengurangan tarif sekitar 98,96% menjadi 0-5% untuk Kamboja, Laos, Myanmar, dan Vietnam. Meskipun demikian masing-masing negara ASEAN diperbolehkan untuk tetap mempertahankan tarifnya pada beberapa produk yang tergolong dalam *Sensitive List (SL)*, *High Sensitive List (HSL)*, dan *General Exception List (GEL)*.

Produk yang ada dalam kategori *Sensitive List (SL)* adalah *unprocessed agricultural products*, seperti beras, gula, produk daging, gandum, bawang putih, cengkeh, dan sebagainya. *High Sensitive List (HSL)* Indonesia terdiri dari beras dan gula, sebanyak 11 pos tarif (4 pos tarif beras dan 7 pos tarif gula). Sedangkan, yang termasuk dalam kategori *General Exception List (GEL)* adalah produk-produk yang tidak termasuk dalam kategori sebelumnya dengan alasan-alasan sebagai berikut: keamanan nasional, untuk keselamatan/kesehatan manusia, binatang, dan tumbuhan, serta untuk melestarikan objek-objek arkeologi dan sebagainya. Contoh produk *General Exception List (GEL)* adalah senjata dan amunisi, narkotik, dan sebagainya.

(kemendag.go.id, 2017)

(ii) Aliran Bebas Sektor Jasa

Sektor jasa memiliki peran strategis dalam perekonomian negara-negara anggota *ASEAN* mengingat sekitar 40%-50% dari Produk Domestik Bruto (PDB) negara anggota *ASEAN* disumbang oleh sektor ini. Persentase kontribusi sektor jasa *ASEAN* terhadap PDB-nya dari waktu ke waktu terus menunjukkan peningkatan. Selain itu, sektor jasa merupakan sektor yang paling cepat pertumbuhannya di kawasan.

ASEAN telah menyetujui *Mutual Recognition Arrangement (MRA)* untuk penyetaraan kualifikasi tenaga kerja terampil yang telah disepakati di *ASEAN* sebagai upaya untuk memfasilitasi aliran bebas lalu lintas tenaga kerja terampil. *MRA* merupakan kesepakatan untuk mengakui kualifikasi pendidikan, kualifikasi profesional, dan pengalaman. *MRA* dipergunakan untuk memudahkan perpindahan tenaga profesional antar negara-negara *ASEAN*, khususnya dalam rangka integrasi pasar dengan tetap mempertahankan kekhususan masing-masing negara.

(iii) Aliran Bebas Investasi

Dalam rangka membentuk kawasan dengan pasar tunggal dan basis produksi yang kuat, *ASEAN* perlu menciptakan rezim investasi yang bebas dan terbuka. Beberapa elemen kunci dari kebebasan dan keterbukaan terhadap investasi, yaitu perlakuan non-diskriminasi

kepada investor berkewarganegaraan negara anggota *ASEAN* dan investor yang memiliki domisili usaha di *ASEAN*, transparansi peraturan, dan proteksi terhadap investasi. Melalui *ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA)*, *ASEAN* mencoba mewujudkan elemen-elemen tersebut di atas. *ACIA* bertujuan untuk menciptakan lingkungan investasi di *ASEAN* yang bebas, fasilitatif, transparan, dan kompetitif. Empat pilar utama *ACIA*, yaitu liberalisasi, proteksi, promosi, dan fasilitasi.

(iv) Aliran Modal yang Lebih Bebas

Di bawah Cetak Biru MEA, *ASEAN* berusaha untuk mencapai sistem keuangan kawasan *ASEAN* yang terintegrasi dan berfungsi secara baik, ditandai dengan neraca modal yang lebih terbuka dan pasar modal saling terkait. MEA mengadopsi *ASEAN Financial Integration Framework (AFIF)* guna memberikan pendekatan umum untuk liberalisasi dan integrasi keuangan di bawah MEA. *AFIF* bertujuan untuk mewujudkan terbentuknya pasar keuangan semi-terintegrasi pada Tahun 2020. Gubernur Bank Sentral *ASEAN* menyepakati tujuan

akhir terciptanya integrasi keuangan yang mengakui bahwa masing-masing Negara Anggota *ASEAN* memiliki kondisi finansial sendiri dan berbeda satu sama lain dan masing-masing Negara Anggota *ASEAN*

dapat mendefinisikan patokan dan jadwal sendiri untuk mencapai tujuan akhir integrasi keuangan.

(v) Arus Bebas Lalu Lintas Tenaga Kerja Terampil

Proses liberalisasi *ASEAN* secara gradual memberikan kesempatan bagi tenaga kerja terampil yang telah disepakati oleh *ASEAN* untuk dapat berpindah dari satu negara *ASEAN* ke negara *ASEAN* lainnya tanpa mengalami hambatan. Untuk memfasilitasi perpindahan tenaga kerja tersebut, *ASEAN* telah menyepakati *Mutual Recognition Arrangement (MRA)* untuk penyetaraan kualifikasi tenaga kerja terampil yang telah disepakati di *ASEAN*. *MRA* merupakan kesepakatan untuk mengakui kualifikasi pendidikan, kualifikasi profesional, dan pengalaman. *MRA* dipergunakan untuk memudahkan perpindahan tenaga profesional antar negara-negara *ASEAN*, khususnya dalam rangka integrasi pasar dengan tetap mempertahankan kekhususan masing-masing negara. Kesepakatan itu juga dipergunakan untuk pertukaran informasi mengenai *best-practices* dalam standar dan kualifikasi. Melalui kesepakatan *MRA*, negara-negara anggota *ASEAN* akan memperoleh beberapa manfaat, seperti pengurangan biaya, kepastian akses pasar, peningkatan daya saing, dan aliran perdagangan yang lebih leluasa.

2. Kawasan Ekonomi yang Kompetitif

Dalam upaya menciptakan sebuah kawasan yang kompetitif, *ASEAN* telah menetapkan beberapa sektor kerja sama yang perlu ditingkatkan, antara lain: perlindungan konsumen, hak kekayaan intelektual, pengembangan infrastruktur, perpajakan, dan *e-commerce*.

(i) Kebijakan Persaingan Usaha

Dalam upaya mengembangkan dan memperkuat budaya persaingan usaha yang sehat guna meningkatkan kinerja ekonomi regional dalam jangka panjang, negara-negara anggota *ASEAN* telah berkomitmen dalam *AEC Blueprint*, untuk memperkenalkan *national Competition Policy and Law (CPL)* pada Tahun 2015. Menurut www.asean-competition.org (2019), kebijakan persaingan (*CPL*) pada dasarnya meliputi: **Serangkaian kebijakan (*Policy*)** yang mendorong persaingan di pasar lokal dan nasional, misalnya kebijakan untuk menghilangkan praktik perdagangan yang membatasi, mendukung masuk dan keluar pasar, mengurangi intervensi pemerintah yang tidak perlu dan menempatkan ketergantungan yang lebih besar pada kekuatan pasar; dan **Undang-undang (*Law*)** persaingan yang terdiri dari undang-undang dan peraturan khusus yang bertujuan untuk mencegah perjanjian anti-persaingan, penyalahgunaan dominasi dan merger anti-persaingan.

(ii) Perlindungan Konsumen

Pembentukan kawasan ekonomi terpadu dengan pendekatan pada masyarakat telah menjadikan ASEAN peduli bahwa konsumen tidak dapat dikesampingkan dalam proses integrasi. Upaya perlindungan konsumen perlu dikembangkan secara terus menerus sejalan dengan kebijakan ekonomi yang dianjurkan. [Www.aseanconsumer.org](http://www.aseanconsumer.org) (2019) memuat tentang informasi yang berkaitan dengan perlindungan konsumen, dan juga menyajikan mekanisme pelaporan dan tuntutan ganti rugi untuk produk-produk yang berasal dari negara anggota ASEAN.

(iii) Hak Kekayaan Intelektual (HKI)

Kebijakan HKI dapat menjadi pendorong yang kuat bagi (a) kreatifitas budaya, intelektual dan seni beserta aspek komersialnya; (b) penerapan dan penggunaan teknologi maju secara efisien; (c) proses belajar secara berkesinambungan untuk mencapai kinerja yang diharapkan; dan (d) mempengaruhi volume dan kualitas investasi dan perdagangan luar negeri. Kerjasama regional di bidang HKI dipandu oleh *IPR Action plan* (2011-2015), dan *Work Plan for ASEAN Cooperation on Copyright*. Adapun rencana aksi tersebut ditujukan untuk mengembangkan budaya belajar dan inovasi yang didukung oleh profil HKI yang lebih ramah terhadap dunia usaha, investor, penemu, dan

pencipta di *ASEAN*. Selain itu rencana aksi tersebut juga dimaksudkan untuk meningkatkan jejaring dan koordinasi, kepedulian masyarakat, peningkatan kapasitas, serta kontribusi industri HKI terhadap peningkatan daya saing dan pembangunan.

(iv) Pembangunan Infrastruktur

Infrastruktur merupakan salah satu elemen terpenting dalam mendukung perkembangan ekonomi kawasan *ASEAN* yang lebih efisien. Sesuai Cetak Biru MEA, pembangunan infrastruktur untuk menopang perekonomian *ASEAN* dilakukan melalui pengembangan fasilitas infrastruktur transportasi (darat, laut, udara, multimodal), infrastruktur informasi, dan infrastruktur pasokan energi di kawasan.

(v) Keuangan

Untuk memperkuat kerja sama ekonomi dan keuangan serta tingkat kompetensi *ASEAN* di pasar global, *ASEAN* menyepakati perlunya upaya kapitalisasi yang kuat pada sektor perbankan dan institusi keuangan. Para Menteri Keuangan *ASEAN* telah menandatangani *Ministerial Understanding on ASEAN Cooperation in Finance. MoU* tersebut menjadi kerangka peningkatan kerja sama di bidang keuangan yang mencakup keuangan dan perbankan, pasar uang dan modal, kepabeanaan, asuransi, perpajakan, dan pengembangan SDM di sektor keuangan.

3. Pembangunan Ekonomi yang setara

MEA menguraikan rencana kerja strategis untuk pemerataan pembangunan ekonomi melalui: Pengembangan UKM dan Inisiatif Integrasi ASEAN. Mengingat peran UKM yang signifikan, ASEAN perlu meningkatkan kapasitas UKM untuk dapat berkembang dan berdaya saing di tengah dinamika persaingan global, khususnya dalam upaya integrasi ASEAN, baik di antara negara ASEAN maupun ASEAN dengan mitra wicara. Sehubungan dengan itu, diperlukan langkah strategis untuk meningkatkan daya saing UKM ASEAN, sebagaimana tertuang dalam Strategic Action Plan for ASEAN SME Development 2010-2015 (*SAP SMED*). Misi dan sasaran dari *SAP SMED* adalah mendorong UKM ASEAN untuk memiliki beberapa karakteristik utama, yaitu i) memiliki kualitas internasional, ii) mampu bergabung dalam rantai pasok regional dan global; iii) mampu meraih manfaat dari KEA, dan iv) menjalankan kebijakan yang kondusif untuk pengembangan UKM, ekspor dan inovasi. Dalam upaya mempersempit kesenjangan pembangunan (*narrowing development gap/NDG*) di antara negara-negara ASEAN, khususnya untuk CLMV, telah dibentuk suatu kerangka kebijakan yang disebut inisiatif integrasi ASEAN atau *Initiative for ASEAN Integration (IAI)*. Pada KTT ke-18 di Jakarta, Presiden RI menyampaikan gagasan mengenai perlunya inisiatif kawasan untuk mendorong pembangunan

ekonomi yang berkesetaraan agar integrasi ekonomi *ASEAN* dapat dinikmati secara berkeadilan oleh segenap lapisan Masyarakat *ASEAN*.

4. Integrasi ke dalam Ekonomi Global

ASEAN beroperasi dalam lingkungan global yang terus berubah, dengan pasar yang saling tergantung dan industri yang mengglobal. Agar para pelaku usaha *ASEAN* dapat bersaing secara internasional, dan menjadikan *ASEAN* sebagai bagian yang lebih dinamis dan kuat dalam mata rantai pasokan global (*global supply chain*), serta agar pasar *ASEAN* tetap menarik bagi para investor asing, maka sangat penting bagi *ASEAN* untuk melihat kawasan lain di luar MEA. Aturan dan ketentuan internasional harus dipertimbangkan dalam mengembangkan kebijakan yang terkait dengan MEA.

2.2 Perusahaan Manufaktur

Konferensi Internasional Penelitian Produksi (1983) dalam Nur dan Suyuti (2017) mendefinisikan manufaktur sebagai serangkaian kegiatan yang saling terkait dan operasi yang melibatkan desain, pemilihan material, perencanaan, produksi manufaktur, jaminan mutu, mengelola dan pemasaran produk industri. Menurut *Jakarta Stock Industrial Classification (JASICA)* dalam *idx factbook* (2018), sektor industri diklasifikasikan sebagai Primer, Sekunder, dan Tersier, tergantung pada kegiatan ekonomi utama dari masing-masing perusahaan yang terdaftar. Sektor Utama (Ekstraktif) terdiri dari Pertanian,

Penambangan. Sektor Sekunder (Industri dan Manufaktur) terdiri dari Industri Dasar dan Kimia, Industri Lain-Lain, dan Industri Barang Konsumsi. Sektor Tersier (Layanan) terdiri dari Properti, *Real Estate*, dan Konstruksi Bangunan. Dalam sektor industri dasar dan kimia terdapat berbagai sub-sektor sebagai berikut: sub-sektor semen; keramik, porselen, dan kaca; logam dan sejenisnya; kimia; plastik dan kemasan; pakan ternak; kayu dan pengolahannya; *pulp* dan kertas. Sedangkan, dalam sektor aneka industri terdapat sub-sektor mesin dan alat berat, sub-sektor otomotif dan komponen, sub-sektor tekstil dan *garment*, sub-sektor alas kaki, sub-sektor kabel, sub-sektor elektronika, dan lainnya. Dalam sektor industri barang konsumsi terdapat berbagai sub-sektor sebagai berikut: sub-sektor makanan dan minuman; rokok; farmasi; kosmetik dan barang keperluan rumah tangga; dan peralatan rumah tangga.

Menurut Datar dan Rajan (2018), jenis perusahaan terbagi menjadi 3 sektor, yaitu sektor perusahaan manufaktur, sektor perusahaan dagang, dan sektor perusahaan jasa. Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang aktivitasnya mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Contoh perusahaan manufaktur otomotif seperti Jaguar, perusahaan produsen telepon seluler seperti Samsung, dan sebagainya. Perusahaan dagang membeli dan kemudian menjual produk tanpa mengubah bentuk dasar. Sektor perusahaan ini termasuk perusahaan yang bergerak dibidang ritel, seperti *mall* atau

department store. Sedangkan, perusahaan jasa menyediakan jasa (*intangible products*), sebagai contoh nasihat hukum atau layanan audit untuk klien.

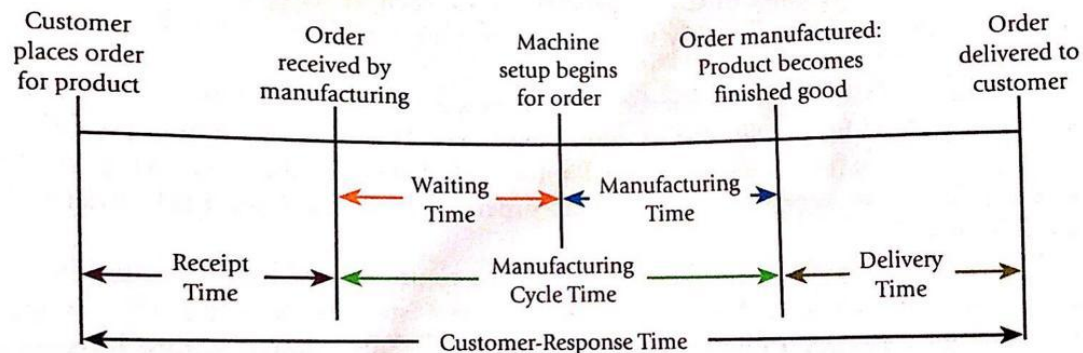
Perbedaan perusahaan manufaktur dengan perusahaan lainnya adalah dalam perusahaan manufaktur memiliki biaya manufaktur yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya bahan baku adalah biaya perolehan semua bahan yang akhirnya menjadi bagian dari objek biaya (barang setengah jadi dan kemudian barang jadi) dan dapat ditelusuri ke objek biaya yang layak secara ekonomi. Biaya tenaga kerja langsung termasuk kompensasi semua tenaga kerja manufaktur yang dapat ditelusuri ke objek biaya (barang setengah jadi dan kemudian barang jadi) yang layak secara ekonomi. Sedangkan, biaya tenaga kerja tidak langsung adalah seluruh biaya manufaktur yang terkait dengan biaya objek (barang setengah jadi dan kemudian barang jadi) tetapi tidak dapat ditelusuri biayanya yang layak secara ekonomi (Datar dan Rajan, 2018).

Kegiatan perusahaan manufaktur melakukan pembelian bahan baku, melakukan pengolahan bahan baku dengan menggunakan tenaga kerja, dan biaya pabrik lainnya, dan menghasilkan produk jadi. Produk jadi tersebut akan disimpan dan dijual (Syahri, 2016). Menurut *Datar dan Rajan (2018)*, perusahaan manufaktur memiliki 3 jenis persediaan, yaitu:

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

1. *Direct materials inventory* (Bahan Baku)
2. *Work-in process inventory* (Barang Setengah Jadi)
3. *Finished goods inventory* (Barang Jadi)

Gambar 2. 1
Siklus Manufaktur



Sumber : Datar dan Rajan, 2018

Menurut *Datar dan Rajan (2018)*, siklus manufaktur adalah berapa lama dari waktu pesanan diterima pabrik sampai waktu barang jadi diproduksi. Siklus manufaktur dimulai saat pesanan diterima oleh bagian produksi, lalu mesin disiapkan untuk proses produksi pesanan sampai pesanan diproduksi (produk menjadi barang jadi). Siklus manufaktur adalah jumlah dari waktu tunggu dan waktu produksi pesanan. Waktu tunggu adalah waktu yang diperlukan dari pesanan diterima sampai persiapan mesin untuk proses produksi. Waktu produksi pesanan adalah waktu yang diperlukan dari

persiapan mesin untuk proses produksi sampai proses produksi menghasilkan barang jadi.

2.3 Laporan Keuangan

Menurut IAI (2018) dalam PSAK No.1, Laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggung jawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. Tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Laporan keuangan wajib disampaikan dalam SPT Tahunan Wajib Pajak untuk pelaporan perpajakan yang telah diatur dalam Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP). Jenis-jenis laporan keuangan menurut IAI (2018) dalam PSAK No.1 adalah sebagai berikut.

1. Laporan Posisi Keuangan pada akhir periode

Laporan Posisi Keuangan menunjukkan jumlah aset, kewajiban, dan modal perusahaan pada periode tertentu.

2. Laporan Laba Rugi dan Penghasilan Komprehensif lain selama periode

Laporan Laba rugi dan Penghasilan komprehensif lain merupakan laporan yang menunjukkan kondisi usaha dalam suatu periode tertentu yang terlihat

dari jumlah pendapatan yang diterima dan biaya yang telah dikeluarkan sehingga dapat diketahui apakah perusahaan memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian.

3. Laporan Perubahan Ekuitas selama periode

Laporan Perubahan Ekuitas mendeskripsikan jumlah modal yang dimiliki perusahaan secara aktual serta sebab-sebab perubahan modal.

4. Laporan Arus Kas selama periode

Laporan arus kas melaporkan arus kas selama periode tertentu dan diklasifikasikan menurut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Menurut IAI (2018) dalam PSAK No. 2, Arus Kas adalah arus masuk dan arus keluar kas dan setara kas. Kas masuk adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang melahirkan keuntungan kas. Kas keluar adalah arus kas yang terjadi dari kegiatan transaksi yang mengakibatkan pengeluaran kas.

5. Catatan atas Laporan Keuangan yang berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelas lain.

Catatan atas Laporan Keuangan memberikan segala informasi tentang penjelasan yang dianggap perlu serta informatif untuk memperjelas pemahaman atas Laporan Keuangan.

6. Laporan posisi keuangan awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas

mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya sesuai dengan paragraf 40a-40b.

2.4 Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aset maupun modal sendiri (Sartono (2010) dalam *Astuti et al* (2015)). Menurut *Weygandt et al* (2015): “*Profitability measure the income or operationg success of a company for a given periode.*” Laba perusahaan merupakan indikator kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban bagi para penyumbang dana (*stockholder*) dan merupakan elemen dalam penciptaan nilai perusahaan yang menunjukkan prospek perusahaan di masa yang akan datang. Seringkali juga digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan, dimana ketika perusahaan mempunyai laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya. Rasio profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Rasio profitabilitas juga mempengaruhi posisi likuiditas perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk tumbuh. Bagi perusahaan masalah profitabilitas sangat penting karena digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, juga untuk mengetahui efektivitas perusahaan dalam mengelola sumber-sumber yang dimilikinya. Hal ini menandakan perusahaan tidak perlu mencari dana eksternal untuk kegiatan operasional perusahaan dan perusahaan juga dapat melakukan kegiatan

investasi. Profitabilitas perusahaan yang tinggi akan menarik minat investor untuk menanamkan modalnya, karena kemampuan perusahaan untuk membagikan laba juga meningkat. Bagi kreditur/supplier, profitabilitas perusahaan yang tinggi akan mengurangi resiko pembayaran dalam transaksi. Riyanto (2001) dalam Wati *et al* (2014) menjelaskan beberapa cara untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, antara lain seperti:

- a) Menaikkan *profit margin* yaitu dengan mengusahakan kenaikan *net sales* lebih besar daripada kenaikan *operating expenses*.
- b) Menaikkan *profit margin* dengan mengusahakan penurunan sales dengan harapan hal ini disertai dengan turunnya *operating expenses* yang jauh lebih besar.
- c) Menaikkan *turnover of operating assets* yaitu dengan mengusahakan kenaikan *net sales* yang jauh lebih besar daripada kenaikan *operating assets*.
- d) Menaikkan *turnover of operating assets* dengan menurunkan *net sales* dengan harapan *operating assets* dapat diturunkan lebih banyak.
- e) Menaikkan *profit margin* dan sekaligus *turnover of operating assets* dengan mengusahakan kenaikan *profit margin* dan sekaligus *turnover of operating assets*.

Kamsir (2012) dalam Wati *et al* (2014) mengemukakan manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak eksternal sebagai berikut:

- a) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.

- b) Mengetahui posisi laba perusahaan Tahun sebelumnya dengan Tahun sekarang.
- c) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- e) Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Indikator- indikator rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas menurut *Harisson et al* (2010) adalah tingkat pengembalian atas aset (*Return on Assets*), tingkat pengembalian atas penjualan (*Return on Sales*) atau margin laba bersih (*net profit margin*), tingkat pengembalian atas ekuitas pemegang saham biasa (*return on ordinary shareholders equity*), dan laba per lembar saham biasa (*earnings per share*). Profitabilitas dalam penelitian ini diproksikan dengan *Return on Assets (ROA)*. Tingkat pengembalian atas aset (*Return on Assets*) mengukur keberhasilan perusahaan dalam menggunakan aset untuk menghasilkan laba. Kreditor yang telah meminjamkan uang, mendapatkan bunga yang merupakan pengembalian atas investasinya. Para pemegang saham membeli saham perusahaan, dan laba bersih merupakan bentuk pengembaliannya. *ROA* merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang digunakan. *Return on Asset (ROA)* merupakan rasio yang terpenting di antara rasio profitabilitas yang ada, merupakan kemampuan manajemen untuk memperoleh laba dari sumber daya perusahaan yang diperoleh dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak

terhadap total aset (Sandhar dan Janglani (2013) dalam Fatiha dan Pangestuti (2015:3)). Dalam penelitian ini, *Return on Assets (ROA)* digunakan sebagai proksi dari profitabilitas karena *Return on Asset* mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dengan menggunakan aset yang dimiliki, seperti penelitian yang dilakukan oleh Harapan dan Prasetiono (2016). Rasio Retun on Assets (*ROA*) menurut Weygandt *et al* (2013: 700) adalah rasio yang digunakan dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Net income}}{\text{Average assets}}$$

Return on Assets (ROA) yang semakin tinggi menunjukkan bahwa perusahaan semakin efisien menggunakan aset dalam kegiatan operasional untuk menghasilkan laba bersih.

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 1) mengenai kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan (IAI, 2018), laba merupakan kenaikan manfaat ekonomik selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Menurut Weygandt *et al* (2015), *net income* dapat diperoleh dari penghasilan setelah pajak dikurang beban

pajak perusahaan (*earnings after tax – tax expenses*). Menurut *Weygandt et al (2015)*.

komponen yang ada pada laporan laba rugi antara lain,

- i) *Sales or revenue* : penjualan, diskon, *allowances*, retur, dan informasi terkait lainnya. Tujuannya adalah untuk mencari jumlah penjualan bersih.
- ii) *Cost of goods sold*: harga pokok penjualan.
- iii) *Gross Profit*: laba kotor yang di dapat mengurangi pendapatan dengan harga pokok penjualan.
- iv) *Selling expenses*: beban yang perusahaan keluarkan untuk melakukan penjualan.
- v) *Administrative of general expenses*: beban terkait administrasi umum.
- vi) *Other income and expense*: beban-beban yang belum dimasukkan kedalam kategori pendapatan dan beban. Contohnya adalah penurunan nilai aset, pendapatan sewa, pendapatan dividen, dan pendapatan bunga.
- vii) *Income from operations*: pendapatan perusahaan dari kegiatan operasional.
- viii) *Financial costs*: biaya untuk kegiatan pendanaan perusahaan misalnya seperti biaya bunga.
- ix) *Income before income tax*: keuntungan sebelum pajak.
- x) *Income tax*: pajak perusahaan yang dikenakan atas keuntungan yang dihasilkan perusahaan.
- xi) *Income from continuing operations*: keuntungan perusahaan sebelum adanya laba atau rugi atas usaha kegiatan usaha yang dihentikan. Bila perusahaan tidak

memiliki laba atau rugi atas kegiatan usaha yang dihentikan maka bagian ini tidak dilaporkan dan langsung melaporkan laba bersih.

- xii) *Discontinued operations*: laba atau rugi yang disebabkan atas penghentian komponen perusahaan.
- xiii) *Net income*: nilai laba bersih perusahaan selama suatu periode.

Dalam PSAK 1 paragraf 49 (IAI, 2018), aset merupakan sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomik di masa depan diharapkan akan diperoleh oleh perusahaan. Menurut *Weygandt et al (2015)*, karakteristik umum yang dimiliki oleh setiap aset adalah kemampuan untuk menyediakan layanan dan manfaat di masa depan. Di dalam sebuah perusahaan, layanan dan manfaat ekonomik masa depan tersebut biasanya dihasilkan dalam bentuk penerimaan/pemasukan kas. *Average assets* dapat diperoleh dengan menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Total assets } t + \text{total assets } t-1}{2}$$

Total assets t = total aset perusahaan Tahun sekarang (*current periode*)

Total assets t-1 = total aset perusahaan Tahun sebelumnya

Menurut *Kieso et al. (2018)*, klasifikasi aset adalah sebagai berikut:

- a. *Current assets* (Aset Lancar)

Aset lancar merupakan kas dan aset lainnya yang perusahaan harapkan dapat dikonversikan ke uang tunai, dijual, atau digunakan selama satu tahun atau dalam siklus operasi. Aset lancar pada umumnya terdiri dari:

i) *Cash* (Kas/Uang Tunai)

Kas pada umumnya terdiri dari mata uang dan rekening giro (uang tersedia sesuai permintaan di lembaga keuangan). Setara kas merupakan investasi jangka pendek dan sangat likuid yang akan jatuh tempo dalam kurun waktu kurang dari tiga bulan.

ii) *Short-Term Investments* (Investasi Jangka Pendek)

Perusahaan harus melaporkan *trading securities* dalam investasi jangka pendek sebagai aset lancar. Perusahaan mengklasifikasikan *non-trading investments* sebagai aset lancar atau tidak lancar tergantung kondisi.

Perusahaan melaporkan sekuritas *held-for-collection* dalam *amortized cost*.

iii) *Prepaid Expenses* (Biaya dibayar di muka)

Perusahaan memasukkan biaya dibayar di muka dalam aset lancar apabila perusahaan akan menerima manfaat (biasanya jasa) dalam kurun waktu satu tahun atau dalam siklus operasional, manapun yang lebih lama.

iv) *Receivables* (Piutang)

Perusahaan harus secara jelas mengidentifikasi kerugian yang diantisipasi karena tidak dapat tertagih, jumlah dan sifat dari *non-trade receivables* dan piutang manapun yang digunakan sebagai jaminan.

v) *Inventories* (Persediaan Barang Dagang)

Untuk menampilkan persediaan secara baik, perusahaan mengungkapkan basis valuasi (*lower-of cost-or net realizable value*) dan biaya asumsi arus barang yang digunakan (*FIFO* atau rata-rata)

b. *Non-current assets* (Aset Tidak Lancar)

Aset tidak lancar merupakan aset yang tidak memenuhi definisi aset lancar. Aset tidak lancar biasanya terdiri dari:

1. *Long-Term Investments* (Investasi Jangka Panjang)

Terdiri dari empat tipe:

1. Investasi pada sekuritas, seperti obligasi, saham, atau wesel jangka panjang
2. Investasi pada aset berwujud yang tidak digunakan dalam kegiatan operasional, seperti tanah yang dimiliki untuk spekulasi
3. Investasi yang disisihkan pada dana khusus, seperti *sinking fund*, dana pensiun, atau pengembangan pabrik.
4. Investasi dalam perusahaan anak non-konsolidasi atau asosiasi.

2. *Property, Plant, and Equipment* (Aset Tetap)

Aset tetap merupakan aset berwujud yang berumur panjang yang dapat digunakan untuk kegiatan reguler operasional bisnis. Aset-aset ini terdiri dari properti berwujud seperti tanah, gedung, mesin, furnitur, peralatan, dan

wasting resources (minerals). Dengan pengecualian tanah, perusahaan melakukan depresiasi, atau depleksi pada aset tersebut.

3. *Intangible Assets* (Aset Tidak Berwujud)

Aset Tidak Berwujud merupakan aset yang tidak memiliki unsur fisik dan bukan merupakan instrumen keuangan, termasuk paten, hak cipta, waralaba, dan daftar pelanggan. Perusahaan melakukan amortisasi pada aset tidak berwujud terbatas sesuai dengan umur penggunaannya. Perusahaan secara berkala menilai aset tidak berwujud dengan umur tidak terbatas (seperti *goodwill*) untuk di-*impairment* (melakukan penurunan nilai).

4. *Other Assets* (Aset Lainnya)

Dapat terdiri dari dana khusus, properti yang dimiliki untuk dijual, dan kas atau sekuritas yang dibatasi penggunaannya.

Beberapa faktor yang dapat memengaruhi profitabilitas adalah perputaran piutang (*receivable turnover*), ukuran perusahaan (*firm size*), *total asset turnover*, dan perputaran persediaan (*inventory turnover*).

2.5 *Receivable Turnover*

Perusahaan memiliki 4 siklus utama dalam kegiatan bisnisnya, yaitu siklus pendapatan (*revenue cycle*), siklus pengeluaran (*expenditure cycle*), siklus produksi (*production cycle*) dan siklus manajemen sumber daya dan daftar gaji (*human*

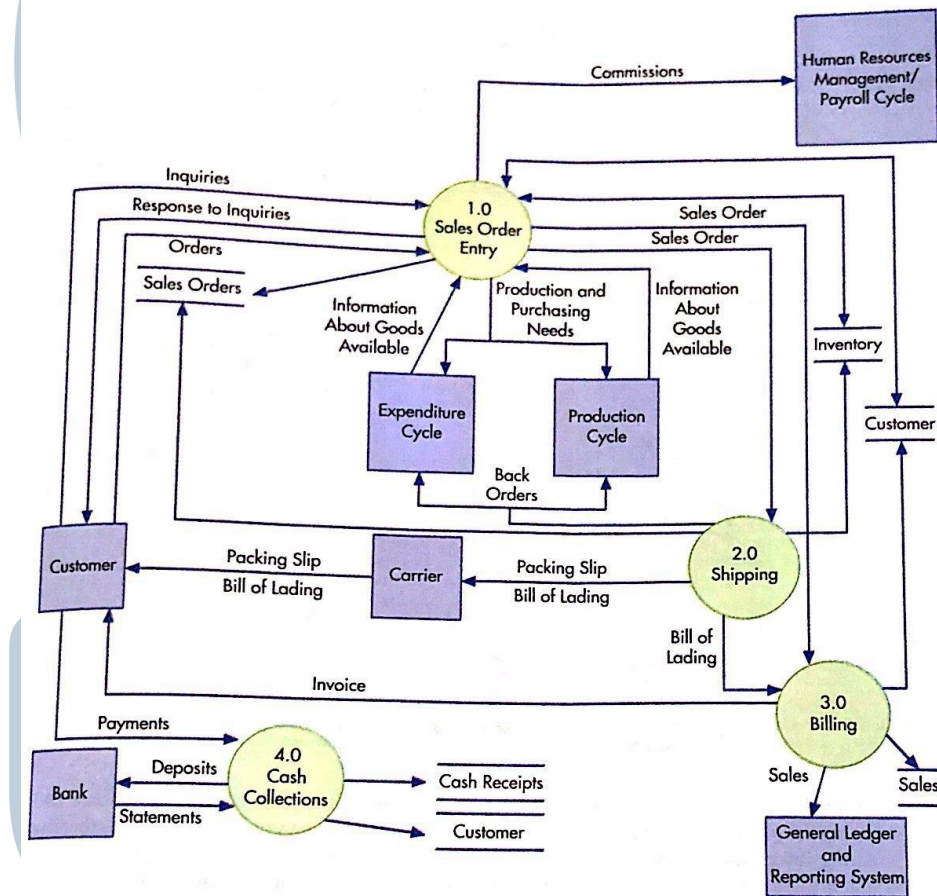
resources management and payroll cycle). Menurut Romney dan Steinbart (2015), siklus pendapatan (*revenue cycle*) adalah serangkaian kegiatan berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai dalam pembayaran untuk penjualan tersebut. Siklus pendapatan terdiri dari 4 kegiatan utama, yaitu:

1. Pencatatan pesanan penjualan (*Sales order entry*)
2. Pengiriman (*shipping*)
3. Penagihan (*billing*)
4. Pengumpulan uang tunai (*cash collections*).

Setelah pesanan penjualan diterima perusahaan, perusahaan melakukan pencatatan. Selanjutnya, informasi yang telah dicatat akan diterima pihak produksi dan pengeluaran untuk melakukan pengecekan ketersediaan barang dan biaya yang akan dikeluarkan. Setelah informasi ketersediaan barang sudah didapat, akan diteruskan ke bagian pengiriman (*shipping*). Dalam proses pengiriman barang, perusahaan membuat catatan pesanan pelanggan yang akan dikirim untuk selanjutnya diterima dan dikonfirmasi pelanggan. Perusahaan membuat tagihan akan pesanan yang dikirimkan. Dalam proses penagihan (*billing*), perusahaan mencatat penjualan ke dalam *general ledger* dan mengirimkan *invoice* kepada pelanggan. Dalam proses pengumpulan uang tunai, pelanggan yang telah membayar tagihan akan menerima tanda pembayaran dan perusahaan melakukan pencatatan uang masuk, serta

menyetorkannya ke bank. Siklus pendapatan (*revenue cycle*) dapat dilihat pada Gambar 2.2.

Gambar 2. 2
Siklus Pendapatan (*Revenue Cycle*)



Sumber : Romney dan Steinbart (2015)

Piutang (*receivables*) adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta dengan meminjamkan uang (wesel tagih) (Harisson et al, 2010). Piutang merupakan jumlah

utang pelanggan kepada perusahaan yang merupakan hasil dari penjualan barang dan jasa yang dilakukan secara kredit. Perusahaan pada umumnya mengharapkan untuk menagih piutang dalam kurun waktu 30-40 hari. Itu merupakan jenis yang paling signifikan dari kebijakan yang ditetapkan perusahaan (*Weygandt et al (2015)*). *Warren et al (2008)* dalam *Handayani et al (2016)* menyatakan bahwa piutang dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana atau modal yang ditanamkan dalam aset yang digunakan untuk operasi perusahaan dan menghasilkan keuntungan atau laba yang besar bagi perusahaan.

Menurut *Weygandt et al (2015)*, piutang pada umumnya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam kurun waktu 30-60.

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel merupakan tagihan perusahaan yang dibuat kepada pembuat wesel (pihak yang berhutang kepada perusahaan) baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang yang dituangkan dalam bentuk janji pembayaran yang ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*). Piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga.

3. Piutang Lain-lain (*Others Receivables*)

Piutang lain-lain umumnya adalah piutang yang tidak dapat diklasifikan sebagai piutang usaha atau terkait piutang usaha. Contohnya adalah piutang bunga, piutang dividen (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak) dan tagihan kepada karyawan.

Metode dalam pencatatan piutang tak tertagih menurut *Weygandt et al* (2015) yaitu sebagai berikut:

1. *Direct Write off*

Perusahaan akan mencatat piutang tak tertagih sebagai *Bad debt expense*. *Bad debt expense* mencerminkan kerugian sesungguhnya.

2. *Allowance method*

Estimasi piutang tak tertagih dibuat disetiap akhir periode untuk memastikan bahwa perusahaan mencatat piutang dalam laporan posisi keuangan pada *cash (net) realizable value*. *Cash (net) realizable value* adalah jumlah bersih penerimaan tunai yang diharapkan perusahaan. Metode ini mencatat pencadangan pada akun estimasi piutang tak tertagih (*allowance of doubtful accounts*). Metode perhitungan *AFDA* adalah sebagai berikut:

a. *Percentage of sales*: manajemen mengestimasi berapa persentase penjualan kredit yang tak dapat tertagih.

b. *Percentage of Receivables*: manajemen mengestimasi berapa persentase piutang yang tak dapat tertagih. Perusahaan akan menggunakan *aging schedule*. *Aging schedule* merupakan klasifikasi saldo piutang pelanggan berdasarkan lamanya waktu piutang belum dibayarkan.

Menurut *Weygandt et al (2015)*, *account receivable turnover is a measure of the liquidity of accounts receivable and computed by dividing net sales by average net accounts receivable*. Perputaran piutang merupakan pengukuran likuiditas atas piutang dan diperoleh dengan membagi total penjualan dengan *average net accounts receivable*. Menurut Hery (2016) dalam Nurjanah dan Hakim (2018), “Perputaran Piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang usaha atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode”. Menurut *Weygandt et al (2015)*, perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Account receivable turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average net accounts receivables} *}$$

$$\text{Average net account receivables} = \frac{(\text{ART} - \text{ART} - 1)}{2}$$

Account receivable t (ART) = seluruh piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan pada Tahun sekarang (*current periode*)

Account receivable t-1(ART-1) = seluruh piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan pada Tahun sebelumnya

Menurut *Weygandt et al (2015)*, *net credit sales* adalah pendapatan yang dihasilkan oleh suatu entitas yang mengizinkan transaksi kredit. Perhitungan *net credit sales* adalah sebagai berikut:

$$\text{Net Credit Sales} = \text{Net sales} - \text{cash sales}$$

Net Sales = Penjualan bersih yang dihasilkan perusahaan selama tahun berjalan

Cash Sales = Penjualan yang dilakukan dengan transaksi tunai.

Semakin tinggi rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanam dalam piutang semakin rendah dan semakin tinggi penjualan kredit yang dilakukan perusahaan dan semakin efisien pengelolaan piutang. Hal ini menandakan modal yang diinvestasikan dalam piutang semakin rendah, sehingga akan memperkecil adanya piutang tak tertagih. Piutang yang telah dibayar akan menambah *income* perusahaan sehingga akan meningkatkan *ROA* perusahaan. Hal ini didukung dengan hasil penelitian *Handayani et al (2016)* yang menyatakan variabel perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh *Nurjanah dan Hakim (2018)*, *Wau (2017)*, dan *Bangun et al* menyatakan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap

profitabilitas perusahaan. Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

Ha₁: *Receivable turnover* memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

2.6 *Firm Size*

Dalam PSAK 1 paragraf 49 (IAI, 2018), aset merupakan sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomik di masa depan diharapkan akan diperoleh oleh perusahaan. Menurut *Weygandt et al* (2015), aset merupakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan menggunakan aset tersebut untuk melaksanakan berbagai kegiatan seperti produksi dan penjualan. Karakteristik umum yang dimiliki oleh setiap aset adalah kemampuan untuk menyediakan layanan dan manfaat di masa depan. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI, 2018) menjelaskan definisi dan mengklasifikasikan aset ke dalam beberapa golongan, yaitu:

1. *Intangible Assets*

Menurut PSAK 19 paragraf 8 dan 9 (IAI, 2018), aset tak berwujud adalah aset nonmoneter teridentifikasi tanpa wujud fisik. Entitas sering kali mengeluarkan sumber daya maupun menimbulkan liabilitas dalam perolehan, pengembangan, pemeliharaan atau peningkatan sumber daya tak berwujud seperti ilmu pengetahuan

atau teknologi, desain dan implementasi sistem atau proses baru, lisensi, hak kekayaan intelektual, pengetahuan mengenai pasar dan merek dagang.

2. Aset Tetap

PSAK 16 paragraf 6 (IAI, 2018) menyatakan bahwa aset tetap adalah aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administrative dan diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode.

3. Properti Investasi

Dalam PSAK 13 paragraf 5 (IAI, 2018), menyatakan bahwa properti investasi adalah properti (tanah atau bangunan atau bagian dari suatu bangunan atau keduanya) yang dikuasai oleh (pemilik atau lessee melalui sewa pembiayaan) untuk menghasilkan rental atau untuk kenaikan nilai atau kedua-duanya, dan tidak untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa atau untuk tujuan administrative dan tidak untuk dijual dalam kegiatan usaha sehari-hari.

4. Aset Lancar

Menurut PSAK 1 paragraf 66 (IAI, 2018), Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset, atau memiliki intense untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal. Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan. Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan, atau Aset merupakan kas atau setara kas (sebagaimana didefinisikan dalam PSAK 2: Laporan Arus Kas), kecuali aset tersebut dibatasi

pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah periode pelaporan.

Menurut Wikardi dan Wiyani(2017), *firm size* merupakan hal penting dalam penentuan tingkat profitabilitas. Suatu perusahaan yang mempunyai ukuran yang cukup besar tentu dapat dikatakan memperoleh profit yang tinggi karena mampu mengolah sumber daya yang ada di perusahaan tersebut. Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan. Perusahaan yang lebih besar akan semakin mudah untuk mendapatkan dana eksternal berupa hutang dalam jumlah yang besar sehingga akan membantu kegiatan operasional perusahaan yang menyebabkan produktivitas perusahaan meningkat sehingga profitabilitas perusahaan akan meningkat pula.

Ukuran perusahaan dapat diukur dengan total aset yang dimiliki perusahaan. Besar kecilnya perusahaan dapat mencerminkan bagaimana perusahaan tersebut dapat mengelola sumber daya yang dimiliki dengan semaksimal mungkin. Menurut Purnamasari (2015) dalam Wikardi dan Wiyani (2017), total aset dijadikan sebagai indikator ukuran perusahaan karena sifatnya jangka panjang dibandingkan dengan penjualan. Mengacu kepada penelitian yang dilakukan Wikardi dan Wiyani (2017) , ukuran perusahaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Firm\ Size = Ln\ Total\ Assets$$

Ln total assets merupakan logaritma natural dari total aset. Semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan, maka kemampuan untuk memproduksi akan

meningkat yang artinya perusahaan memiliki kapasitas produk yang lebih banyak untuk dijual dan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan tersebut. Peningkatan penjualan yang disertai dengan efisiensi biaya akan menghasilkan kenaikan *income* perusahaan sehingga akan meningkatkan *ROA*. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wikardi dan Wiyani (2017) mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh King *et al* (2014) dan Sari dan Budiasih (2014) menunjukkan bahwa *firm size* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

Ha₂ : Ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

2.7 *Total Asset turnover*

Dalam PSAK 19 paragraf 8 (IAI, 2018), aset adalah sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat peristiwa masa lalu dan manfaat ekonomik dari aset tersebut diperkirakan mengalir ke entitas. Weyandt *et al* (2015) menyatakan, aset di klasifikasikan menjadi beberapa golongan, yaitu:

1. *Intangible Assets*

Merupakan aset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan serta memiliki nilai ekonomis.

2. *Property, Plant and Equipment*

Merupakan aset yang memiliki umur ekonomis yang panjang yang dimiliki oleh perusahaan untuk menjalankan kegiatan operasional. Kategori ini seringkali disebut sebagai *fixed assets* termasuk tanah, bangunan, mesin dan peralatan. Aset tetap perusahaan biasanya memiliki umur ekonomis yang panjang.

3. *Long-Term Investment*

Aset yang umumnya digolongkan menjadi investasi pada saham atau obligasi pada perusahaan lain yang dimiliki untuk beberapa Tahun ke depan, dan aset tidak lancar berupa tanah, bangunan yang tidak digunakan perusahaan dalam kegiatan operasional.

4. *Current Assets*

Aset yang diharapkan perusahaan dapat dikonversikan menjadi uang tunai, digunakan dalam kurun waktu satu Tahun atau selama siklus operasi. Jenis umum dari aset lancar terdiri dari biaya dibayar dimuka, inventaris, kas dan setara kas, piutang (wesel tagih, piutang dagang, dan tagihan bunga), dan investasi jangka pendek.

Menurut Kasmir (2015) dalam Nurjanah dan Hakim (2018), “ *Total asset turnover* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua aset yang dimiliki perusahaan dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aset”. Menurut Weygandt *et al* (2015) *assets turnover* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Assets Turnover} = \frac{\text{Net sales}}{\text{Average Total Assets}}$$

Net sales = penjualan bersih yang dihasilkan perusahaan selama tahun berjalan

$$\text{Average Total Assets} = \frac{\text{Total Assets } t + \text{Total Assets } t-1}{2}$$

Average Total Assets = rata-rata total aset perusahaan.

Net sales atau disebut juga *revenues*/pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode jika arus masuk tersebut melibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal (PSAK 23 paragraf 7, IAI (2018)). Menurut *Weygandt et al (2018)*, *sales revenue* dikurang dengan *sales return and allowances* dan *sales discounts* menghasilkan *net sales*.

Semakin tinggi rasio total assets turnover berarti semakin baik/efisien manajemen dalam mengelola asetnya sedangkan semakin rendah rasio total assets turnover menunjukkan buruknya kinerja manajemen dalam mengelola asetnya. *Assets turnover* yang tinggi menunjukkan bahwa efisiensi perusahaan dalam penggunaan keseluruhan aset perusahaan dalam menghasilkan penjualan, dengan aset perusahaan yang produktif dalam menghasilkan penjualan, maka akan meningkatkan income perusahaan. Oleh karena itu, semakin besar assets turnover perusahaan maka akan meningkatkan *ROA*. Pengaruh positif assets turnover

terhadap profitabilitas mengindikasikan bahwa dengan peningkatan *assets turnover* perusahaan berarti menunjukkan efisiensi perusahaan dalam menggunakan aset nya dalam kegiatan produksi maupun menghasilkan penjualan, sehingga akan meningkatkan income perusahaan. Hasil penelitian yang telah dilakukan Nurjanah dan Hakim (2018), King *et al* (2014), Astuti *et al* (2015), Wikardi dan Wiyani (2017) dan Tarmizi dan Kurniawati (2017) menunjukkan bahwa *total asset turnover* berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Budiasih (2014) menunjukkan bahwa *total asset turnover* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

Ha₃ : *Assets turnover* memiliki pengaruh terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*.

2.8 *Inventory Turnover*

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 14 Tahun 2018, persediaan adalah aset yang dimiliki untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk dijual, dan dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Persediaan menjadi salah satu komponen penting dalam siklus pengeluaran. Perusahaan harus membuat manajemen yang efisien untuk persediaan perusahaan. Menurut

N U S A N T A R A

Riyanto (2011:74) dalam Lisnawati Dewi (2016: 7), besar kecilnya persediaan yang dimiliki perusahaan ditentukan oleh beberapa faktor, antara lain:

1. *Volume* yang dibutuhkan untuk melindungi jalannya perusahaan terhadap gangguan kehadiran persediaan yang akan menghambat atau mengganggu jalannya produksi.
2. *Volume* produksi yang direncanakan, dimana volume produksi yang direncanakan itu sendiri tergantung kepada volume sales yang direncanakan.
3. Besar pembelian bahan mentah setiap kali pembelian untuk mendapatkan biaya pembelian yang minimal.
4. Estimasi tentang fluktuasi harga bahan mentah yang bersangkutan di waktu-waktu yang akan datang.
5. Peraturan-peraturan pemerintah yang menyangkut persediaan material (Harga pembelian bahan mentah).
6. Biaya penyimpanan dan resiko penyimpanan di Gudang.
7. Tingkat kecepatan material menjadi rusak atau turun kualitasnya.

Menurut IAI (2018) dalam PSAK Nomor 14, biaya persediaan diakui sebagai beban selama periode, seringkali disebut beban pokok penjualan. Biaya persediaan terdiri dari:

- a) Biaya pembelian: biaya perolehan persediaan meliputi harga beli, bea impor, pajak lainnya, biaya pengangkutan, biaya penanganan dan biaya

lainnya yang secara langsung dapat diatribusikan pada perolehan barang jadi, bahan dan jasa.

- b) Biaya konversi: biaya konversi meliputi biaya yang secara langsung terkait dengan unit yang diproduksi, seperti biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead produksi tetap dan variabel.
- c) Biaya lain: biaya lain yang termasuk dalam biaya persediaan hanya sepanjang biaya tersebut timbul agar persediaan berada dalam kondisi dan lokasi saat ini.

Menurut Kieso (2018), biaya-biaya yang termasuk dalam persediaan adalah

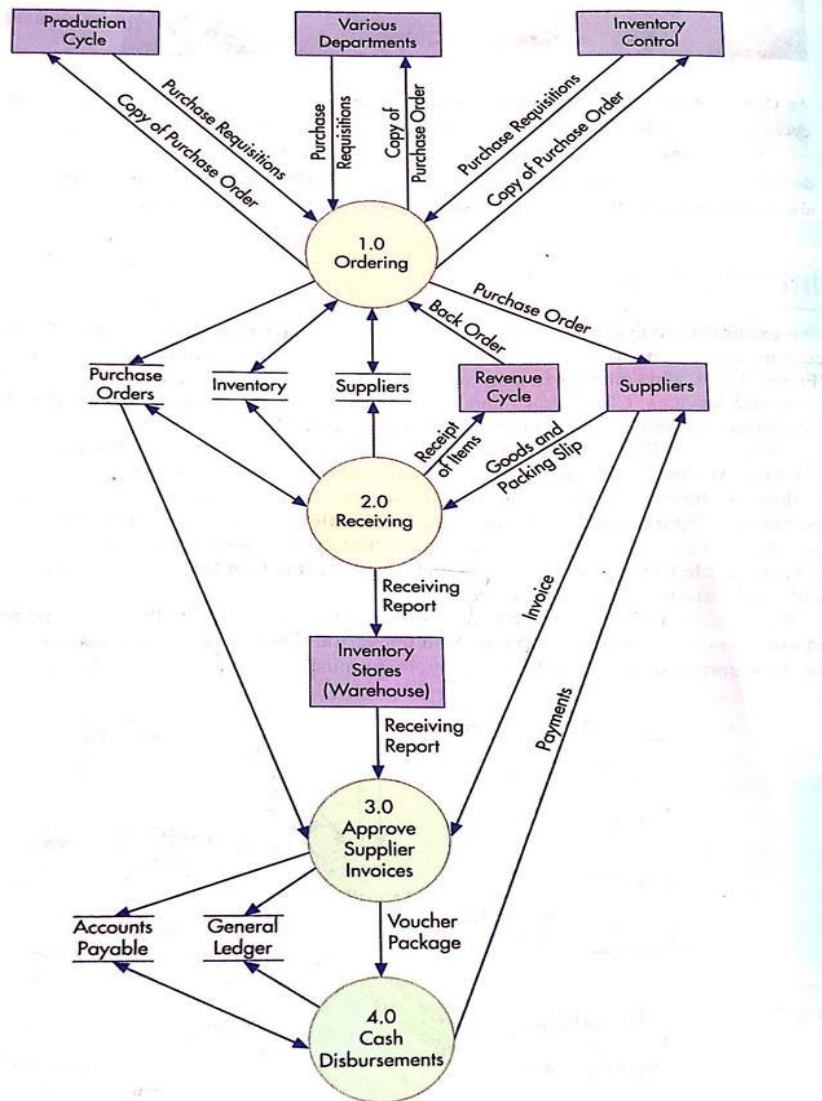
1. *Product costs*

Product costs adalah biaya yang melekat pada persediaan. Perusahaan mencatat *product costs* dalam akun inventori. Biaya-biaya ini merupakan biaya yang terkait langsung dengan pengiriman produk ke tempat pembeli dan mengkonversi barang menjadi barang siap dijual. Biaya-biaya yang termasuk *product costs* adalah *cost of purchase*, *cost of conversion* dan *other costs*.

2. *Period costs*

Period costs adalah biaya-biaya yang secara tidak langsung terkait dengan perolehan atau kegiatan produksi barang. Contoh *period costs* adalah biaya penjualan, dan biaya administrasi.

Gambar 2.3
Siklus Pengeluaran (*Expenditure Cycle*)



Sumber: Romney dan Steinbart (2015)

Menurut Romney dan Steinbart (2015) siklus pengeluaran (*Expenditure Cycle*) adalah serangkaian kegiatan-kegiatan bisnis yang berulang dan operasi

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

pemroses informasi yang terkait dengan pembelian dan pembayaran barang dan jasa.

Kegiatan utama dalam siklus pengeluaran, antara lain:

1. Memesan bahan baku, perlengkapan dan jasa

Diawali dengan proses ketika berbagai divisi perusahaan membuat permintaan pembelian (*Purchase requisitions*) yang ditujukan kepada bagian pembelian. Bagian pembelian menerima *purchase requisition* dan memeriksa apakah permintaan tersebut sesuai dengan kebutuhan divisi-divisi perusahaan terkait. Setelah diperiksa dan disetujui oleh bagian pembelian, selanjutnya bagian pembelian memesan bahan baku ke pemasok (*supplier*) pilihan dengan membuat pemesanan pembelian (*purchase order*).

2. Menerima bahan baku, perlengkapan dan jasa

Barang atau jasa yang telah dikirimkan dan diterima oleh bagian penerimaan dan dilakukan pengecekan berdasarkan *purchase order*. Setelah itu, bagian pembelian akan menerima daftar penerimaan (*receiving report*) dan *supplier* mengirimkan *sales invoice* ke bagian pembelian.

3. Menyetujui faktur pemasok

Bagian penerimaan melakukan pengecekan kembali pada kegiatan ini dengan memeriksa *voucher package* yang merupakan penggabungan dari *receiving report* bagian penerimaan dan *sales invoice supplier* (*sales invoice supplier*).

4. Pembayaran kas

Jika *voucher package* telah disetujui, lalu perusahaan akan melakukan pembayaran kas.

Perputaran persediaan (*inventory turnover*), yaitu rasio harga pokok penjualan terhadap rata-rata persediaan, mengindikasikan seberapa cepat persediaan terjual. Rasio perputaran persediaan menunjukkan berapa kali perusahaan menjual (atau memutar) tingkat rata-rata persediaannya selama tahun berjalan. Menurut *Weygandt et al* (2015), *Inventory turnover measures the number of times, on average, the inventory is sold during the period. Its purpose is to measure the liquidity of the inventory.* Menurut *Weygandt et al* perputaran persediaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Inventory turnover} = \frac{\text{Costs of goods sold}}{\text{average inventory}}$$

$$\text{Average Inventory} = \frac{\text{Inventory } t + \text{Inventory } t-1}{2}$$

Average Inventory = Rata-rata persediaan yang dimiliki perusahaan

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

Gambar 2. 4

Perhitungan *Cost of Goods Sold* Perusahaan Manufaktur

	A	B	C	D
1	PANEL A: INCOME STATEMENT			
2	Cellular Products			
3	Income Statement			
4	For the Year Ended December 31, 2011 (in thousands)			
5	Revenues		\$210,000	
6	Cost of goods sold:			
7	Beginning finished goods inventory, January 1, 2009	\$ 22,000		
8	Cost of goods manufactured (see Panel B)	104,000		
9	Cost of goods available for sale	126,000		
10	Ending finished goods inventory, December 31, 2009	18,000		
11	Cost of goods sold		108,000	
12	Gross margin (or gross profit)		102,000	
13	Operating costs:			
14	R&D, design, mktg., dist., and cust.-service cost	70,000		
15	Total operating costs		70,000	
16	Operating income		\$ 32,000	
17				
18	PANEL B: COST OF GOODS MANUFACTURED			
19	Cellular Products			
20	Schedule of Cost of Goods Manufactured ^a			
21	For the Year Ended December 31, 2009 (in thousands)			
22	Direct materials:			
23	Beginning inventory, January 1, 2009	\$11,000		
24	Purchases of direct materials	73,000		
25	Cost of direct materials available for use	84,000		
26	Ending inventory, December 31, 2009	8,000		
27	Direct materials used		\$ 76,000	
28	Direct manufacturing labor		9,000	
29	Manufacturing overhead costs:			
30	Indirect manufacturing labor	\$ 7,000		
31	Supplies	2,000		
32	Heat, light, and power	5,000		
33	Depreciation—plant building	2,000		
34	Depreciation—plant equipment	3,000		
35	Miscellaneous	1,000		
36	Total manufacturing overhead costs		20,000	
37	Manufacturing costs incurred during 2009		105,000	
38	Beginning work-in-process inventory, January 1, 2009		6,000	
39	Total manufacturing costs to account for		111,000	
40	Ending work-in-process inventory, December 31, 2009		7,000	
41	Cost of goods manufactured (to income statement)		\$104,000	
42	^a Note that this schedule can become a schedule of cost of goods manufactured and sold simply by including the beginning and ending finished goods inventory figures in the supporting schedule rather than in the body of the income statement.			

Sumber : Datar dan Rajan (2018)

Menurut *Weygandt et al (2015)*, *cost of goods sold* adalah total biaya produk terjual selama periode berjalan. Menurut *Datar dan Rajan (2018)*, langkah-langkah dalam menghitung *cost of goods sold* perusahaan manufaktur adalah sebagai berikut:

1. Menghitung *cost of direct material* yang digunakan

$$\text{Cost of direct material used} = \text{Beginning inventory of direct materials} + \text{purchases of direct materials} - \text{ending inventory of direct materials.}$$

2. Menghitung *total manufacturing costs incurred*

Total manufacturing costs mengacu pada seluruh biaya produksi langsung dan biaya produksi *overhead* yang terjadi untuk semua produk yang dikerjakan sepanjang tahun.

$$\text{Manufacturing costs} = \text{direct materials used} + \text{direct manufacturing labor} + \text{manufacturing overhead costs.}$$

3. Menghitung *cost of goods manufactured*

Cost of goods manufactured mengacu pada biaya pokok produk yang telah diselesaikan sebelum atau selama periode akuntansi.

$$\text{Cost of goods manufactured} = \text{Beginning work-in process inventory} + \text{total manufacturing cost incurred} - \text{ending work-in process inventory}$$

4. Menghitung *cost of goods sold*

Cost of goods sold adalah biaya persediaan barang jadi yang terjual ke pelanggan selama periode akuntansi.

$$\text{Cost of Goods Sold} = \text{Beginning inventory finished goods} + \text{cost of goods manufactured} - \text{ending inventory finished goods.}$$

Persediaan menjadi hal yang penting bagi perusahaan manufaktur baik untuk dijual atau diolah kembali. Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa persediaan dapat terjual dengan cepat yang ditunjukkan dari meningkatnya HPP (Harga Pokok Produksi) perusahaan. Tingginya rasio perputaran persediaan dapat menyebabkan kekurangan persediaan dan tidak dapat memenuhi permintaan pasar. Hal ini akan berdampak pada menurunnya penjualan perusahaan dan meningkatnya biaya pemesanan (biaya bahan baku, biaya produksi, dll) sehingga akan menurunkan *income* perusahaan. Penurunan *income* perusahaan akan menurunkan *ROA* perusahaan. Penelitian yang telah dilakukan oleh Nurjanah dan Hakim (2018), Wikardi dan Wiyani (2017), Wau (2017), dan Bangun *et al* (2018) menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Budiasih (2014) menyatakan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

Ha₄: *Inventory Turnover* memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.9 Pengaruh *Receivable Turnover*, *Firm Size*, *Total Asset Turnover*, dan *Inventory Turnover* terhadap Profitabilitas Perusahaan.

Hasil penelitian Nurjanah dan Hakim (2018) mendapati hasil bahwa secara simultan *working capital turnover*, *receivable turnover*, *inventory turnover*, dan *total asset turnover* berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Sari dan Hakim (2014) memperoleh hasil bahwa secara bersama-sama (simultan) variabel independen *debt to equity ratio*, *firm size*, *inventory turnover* dan *assets turnover* mempengaruhi profitabilitas. Menurut Wikardi dan Wiyani (2017), variabel *DER*, *firm size*, *inventory turnover*, *assets turnover* dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian Wau (2017) menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara pengaruh perputaran modal kerja, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap *Return on Assets* secara simultan. Bangun *et al* (2018) memperoleh hasil bahwa perputaran persediaan, perputaran piutang, *value added capital employed*, *value added human capital*, dan *structural capital value added* secara simultan atau secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *ROA*.

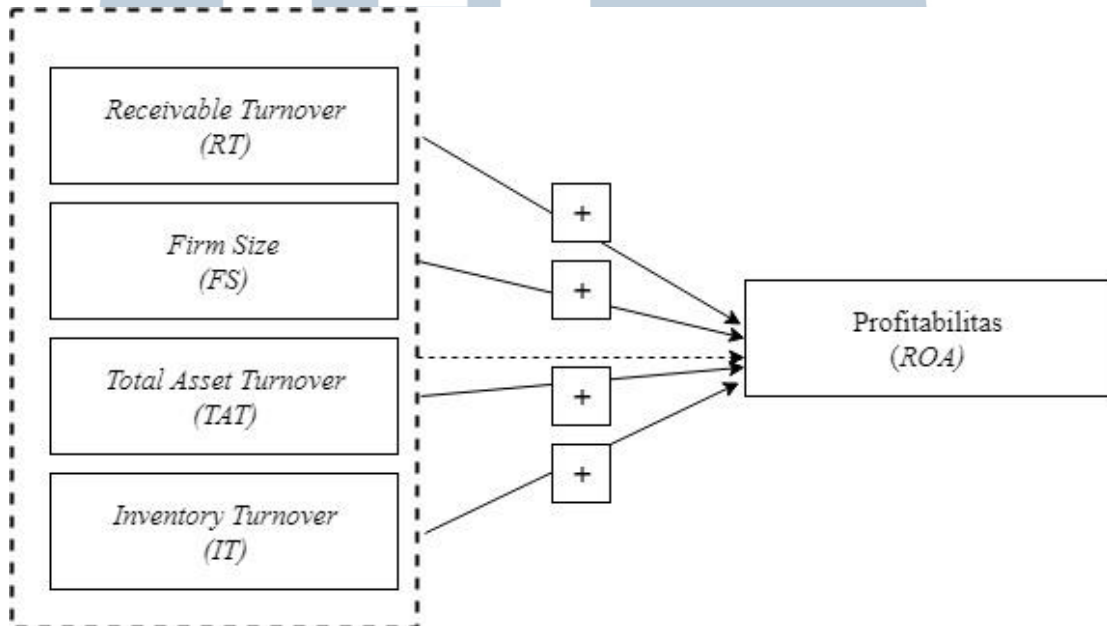
U M M N
U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

2.10 Model Penelitian

Model Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Gambar 2. 5

Model Penelitian



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA