

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Signalling Theory

“Teori yang menjelaskan pentingnya pengukuran kinerja adalah teori sinyal (*signalling theory*). Teori sinyal membahas bagaimana seharusnya sinyal-sinyal keberhasilan atau kegagalan manajemen (agen) disampaikan kepada pemilik (*principal*)” (Nurjanah dan Hakim, 2018). “*Signalling theory* menjelaskan alasan perusahaan memberi informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Perusahaan memberi informasi karena adanya asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar perusahaan. Perusahaan lebih mengetahui banyak mengenai perusahaan dan prospek dari pihak luar (investor dan kreditor). Dengan mengurangi informasi asimetri dapat meningkatkan nilai perusahaan. Memberikan sinyal kepada pihak luar merupakan salah satu cara untuk mengurangi informasi asimetri” (Arifin, 2005 dalam Rachmita dan Ardini, 2019).

“Secara garis besar *signalling theory* erat kaitannya dengan ketersediaan informasi. Laporan keuangan dapat digunakan untuk mengambil keputusan bagi para investor, laporan keuangan merupakan bagian terpenting dari analisis fundamental perusahaan. Pemingkatan perusahaan yang telah *go-public* lazimnya didasarkan pada analisis rasio keuangan ini. Analisis ini dilakukan untuk mempermudah interpretasi terhadap laporan keuangan yang telah disajikan oleh manajemen” (Nurjanah dan Hakim, 2018).

“Penggunaan *signalling theory* dalam penelitian ini berhubungan dengan informasi berupa *ROA* atau tingkat pengembalian terhadap aset atau juga seberapa besar laba yang didapat dari aset yang digunakan, dengan demikian jika *ROA* tinggi maka akan menjadi sinyal positif bagi para investor, karena dengan *ROA* tinggi menunjukkan kinerja perusahaan tersebut meningkat maka investor akan tertarik untuk menginvestasikan dananya yang berupa surat berharga atau saham” (Nurjanah dan Hakim, 2018).

2.2 Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) nomor 1 (2018), “laporan keuangan adalah suatu penyajian yang terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas”. Menurut Kasmir (2013) dalam Sanjaya dan Rizky (2018), “laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat itu atau dalam periode tertentu”. “Dari pengertian tersebut laporan keuangan merupakan alat untuk memperoleh informasi mengenai posisi keuangan dan hasil operasi atau kinerja yang telah dicapai oleh suatu perusahaan” (Sanjaya dan Rizky, 2018).

“Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi. Informasi ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, baik oleh pihak internal perusahaan maupun eksternal perusahaan” (Sanjaya dan Rizky, 2018). “Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik” (IAI, 2018). “Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi:

- 1) Aset;
- 2) Liabilitas;
- 3) Ekuitas;
- 4) Penghasilan dan beban, termasuk keuntungan dan kerugian;
- 5) Kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik; dan
- 6) Arus kas” (IAI, 2018).

Menurut IAI dalam PSAK Nomor 1 (2018), menyatakan bahwa “laporan keuangan yang lengkap terdiri dari:”

- 1) “Laporan posisi keuangan pada akhir periode;”

Menurut IAI (2018) dalam PSAK 1, “pos-pos yang disajikan dalam laporan posisi keuangan sebagai berikut:”

- a. “Aset tetap”
 - b. “Properti investasi”
 - c. “Aset tak berwujud”
 - d. “Aset keuangan”
 - e. “Investasi yang dicatat dengan menggunakan metode ekuitas”
 - f. “Aset biologis”
 - g. “Persediaan”
 - h. “Piutang usaha dan piutang lain”
 - i. “Kas dan setara kas”
 - j. “Total aset yang diklasifikasikan sebagai aset yang dimiliki untuk dijual dan aset yang termasuk kelompok lepasan yang diklasifikasikan sebagai dimiliki untuk dijual”
 - k. “Utang usaha dan utang lain”
 - l. “Provisi”
 - m. “Liabilitas keuangan”
 - n. “Liabilitas dan aset untuk pajak kini”
 - o. “Liabilitas dan aset pajak tangguhan”
 - p. “Liabilitas yang termasuk dalam kelompok lepasan yang diklasifikasikan sebagai dimiliki untuk dijual”
 - q. “Kepentingan non pengendali, disajikan sebagai bagian dari ekuitas” dan
 - r. “Modal saham dan cadangan yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk”.
- 2) “Laporan laba rugi dan komprehensif lain selama periode;”
- “Laporan laba rugi mencakup pos-pos yang menyajikan jumlah item berikut untuk periode tertentu yaitu: pendapatan, biaya keuangan, bagian laba rugi dari entitas asosiasi, dan ventura bersama yang dicatat menggunakan metode ekuitas, beban pajak, dan jumlah tunggal untuk total operasi yang dihentikan. Sedangkan bagian komprehensif lain menyajikan pos-pos untuk jumlah selama periode pos-pos penghasilan komprehensif lain yang diklasifikasikan

berdasarkan sifat dan dikelompokkan sesuai Standar Akuntansi Keuangan tidak akan direklasifikasikan lebih lanjut ke laba rugi dan akan direklasifikasi lebih lanjut ke laba rugi ketika kondisi tertentu terpenuhi” (IAI, 2018 dalam PSAK 1).

3) “Laporan perubahan ekuitas selama periode;”

Menurut IAI (2018) dalam PSAK 1, “laporan perubahan ekuitas mencakup informasi sebagai berikut:”

- a. “Total penghasilan komprehensif selama periode berjalan, yang menunjukkan secara tersendiri jumlah total yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk dan kepada kepentingan non pengendali”.
- b. “Untuk setiap komponen ekuitas, dampak penerapan retrospektif atau penyajian kembali secara retrospektif”.
- c. “Untuk setiap komponen ekuitas, rekonsiliasi antara jumlah tercatat pada awal dan akhir periode, secara tersendiri mengungkapkan masing-masing perubahan yang timbul dari laba rugi, penghasilan komprehensif lain, dan transaksi dengan pemilik dalam kapasitas sebagai pemilik, yang menunjukkan secara tersendiri kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dan perubahan hak kepemilikan pada entitas anak yang tidak menyebabkan hilangnya pengendalian”.

4) “Laporan arus kas selama periode;”

“Informasi arus kas menyediakan dasar bagi pengguna laporan keuangan untuk menilai kemampuan entitas dalam menghasilkan kas dan setara kas dan kebutuhan entitas dalam menggunakan arus kas tersebut.”

5) “Catatan atas laporan keuangan, berisi kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lain. Informasi komparatif mengenai periode terdekat sebelumnya; dan”

“Berisikan informasi tambahan atas apa yang disajikan dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain, laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas. Catatan atas laporan keuangan memberikan deskripsi naratif atau pemisahan pos-pos yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut dan informasi mengenai pos-pos yang tidak

memenuhi kriteria pengakuan dalam laporan keuangan tersebut.” (IAI, 2018 dalam PSAK 1).

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

“Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan yaitu, pihak yang mempunyai kepentingan untuk mengetahui lebih mendalam tentang laporan keuangan perusahaan. Masing-masing pihak mempunyai kepentingan dan tujuan tersendiri terhadap laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan” (Rahmayuni, 2017). Pengguna informasi keuangan dibagi menjadi dua kelompok umum menurut Weygandt, *et al.*, (2019), yaitu:

1. “*Internal users* (pengguna internal)

Pengguna internal laporan keuangan adalah manajer-manajer yang merencanakan, mengatur dan menjalankan sebuah bisnis dimana terdiri dari manajer pemasaran, supervisor produksi, direktur keuangan, dan pegawai perusahaan.

2. *External users* (pengguna eksternal)

Pengguna eksternal adalah individu dan organisasi di luar perusahaan yang menginginkan informasi keuangan perusahaan. Pengguna eksternal adalah:

- a.) Investor (pemilik) menggunakan informasi keuangan untuk membuat keputusan dalam membeli, menahan, atau menjual kepemilikan atas saham dari sebuah perusahaan.
- b.) Kreditor (seperti pemasok dan bank) menggunakan informasi keuangan untuk mengevaluasi risiko dari pembelian kredit atau peminjaman uang.
- c.) Otoritas perpajakan yang ingin mengetahui apakah perusahaan mematuhi peraturan perpajakan.
- d.) Badan pengatur yang ingin mengetahui apakah perusahaan beroperasi sesuai dengan aturan yang berlaku.
- e.) Pelanggan yang tertarik apakah perusahaan akan terus menerima garansi-garansi produk dan mendukung lini produknya.

- f.) Serikat buruh yang ingin mengetahui apakah perusahaan memiliki kemampuan dalam membayar kenaikan gaji dan manfaat kepada anggota serikat buruh.”

2.3 Profitabilitas

Menurut Kasmir (2016) dalam Wikardi dan Wiyani (2017), “rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu”. Weygandt, *et al.* (2018) menyatakan “*profitability ratios measure the income or operating success of a company for given period of time*”. Artinya, rasio profitabilitas mengukur laba atau keberhasilan dari kegiatan operasi perusahaan dalam periode waktu tertentu. “Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan atau dari pendapatan investasi. Profitabilitas mempunyai arti penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk menilai kondisi suatu perusahaan” (Wikardi dan Wiyani, 2017).

“Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang bagus di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap badan usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu badan usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin” (Sanjaya dan Rizky 2018).

“Salah satu tujuan dari sebuah perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan manajemen dengan tingkat efektivitas yang tinggi. Pengukuran tingkat efektivitas manajemen yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan dari pendapatan investasi, dapat dilakukan dengan mengetahui seberapa besar rasio profitabilitas yang dimiliki. Dengan mengetahui rasio profitabilitas yang dimiliki, perusahaan dapat memonitor perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu. Agar dapat memaksimalkan laba yang didapat oleh perusahaan, manajer keuangan perlu

mengetahui faktor-faktor yang memiliki pengaruh besar terhadap profitabilitas perusahaan. Dengan mengetahui pengaruh dari masing-masing faktor terhadap profitabilitas, perusahaan dapat menentukan langkah untuk mengatasi masalah-masalah dan meminimalisir dampak negatif yang timbul” (Harahap, *et al.*, 2017).

Menurut Kasmir (2008) dalam Sanjaya dan Rizky (2018), “tujuan penggunaan profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan adalah:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu
4. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan.”

Menurut Weygandt, *et al.*, (2019), “rasio-rasio yang digunakan untuk mengukur rasio profitabilitas terdiri atas:

1. *Profit margin*

Mengukur laba bersih yang dihasilkan oleh setiap unit penjualan.

2. *Asset turnover*

Mengukur seberapa efisien aset yang digunakan untuk menghasilkan penjualan.

3. *Return on Assets (ROA)*

Mengukur profitabilitas keseluruhan dari aset.

4. *Return on ordinary shareholder's equity*

Mengukur profitabilitas dari investasi investor.

5. *Earning per Share (EPS)*

Mengukur laba bersih yang diterima pada setiap saham biasa.

6. *Price-Earnings(P-E) ratio*

Mengukur rasio harga pasar per lembar saham dengan laba per lembar saham.

7. *Payout ratio.*

Mengukur persentase laba yang didistribusikan dalam bentuk dividen kas.

Dalam penelitian ini rasio profitabilitas perusahaan diukur dengan *Return on Assets (ROA)*. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*Return on Assets (ROA)* merupakan rasio untuk mengukur profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan dengan menggunakan aset perusahaan”. “*Return on Assets (ROA)* adalah rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Selain itu *ROA* memberikan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya” (Kasmir, 2012 dalam Wijaya, 2019). “Laba bersih (*net income*) merupakan ukuran pokok keseluruhan keberhasilan perusahaan. *ROA* dapat membantu perusahaan yang telah menjalankan praktik akuntansi dengan baik untuk mengukur efisiensi penggunaan modal yang menyeluruh terhadap setiap hal yang memengaruhi keadaan keuangan perusahaan sehingga dapat diketahui posisi perusahaan terhadap industri” (Wijaya, 2019).

“*Return on Assets (ROA)* merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih. Semakin besar *ROA* maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan tersebut dan semakin baik pula posisi perusahaan tersebut dari segi penggunaan aset” (Hery, 2014 dalam Wijaya, 2019). Menurut Markonah, *et al.* (2020), “setiap perusahaan berusaha agar nilai dari *ROA* mereka tinggi”. “Para analisis sekuritas dan pemegang saham umumnya sangat memperhatikan rasio *Return on Assets (ROA)*. *ROA* penting bagi perusahaan karena *ROA* digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aset yang dimilikinya. Semakin tinggi *ROA* menunjukkan kinerja perusahaan semakin meningkat, karena tingkat kembalian (*return*) semakin besar” (Tambunan, 2007 dalam Suwandani, *et al.*, 2017). “Agar dapat bertahan, perusahaan harus berada pada keadaan yang menguntungkan. Jika perusahaan berada pada keadaan tidak menguntungkan, perusahaan akan kesulitan untuk mempertahankan investor” (Markonah, *et al.*, 2020). Menurut Ramdhonah, *et al.* (2019), “jika kondisi perusahaan dikategorikan menguntungkan atau menjanjikan keuntungan di masa mendatang maka banyak investor yang akan menanamkan dananya untuk membeli saham perusahaan tersebut”.

“Semakin tinggi rasio ini maka semakin baik produktivitas aset dalam memperoleh keuntungan bersih. Dengan mengetahui *ROA* kita dapat menilai apakah perusahaan telah efisien dalam menggunakan aktivasnya dalam kegiatan operasi untuk menghasilkan keuntungan” (Wijaya, 2019). “Semakin tinggi *Return on Assets (ROA)* berarti semakin tinggi laba yang dihasilkan perusahaan. Sebaliknya, semakin rendah *Return on Assets (ROA)* berarti semakin rendah pula laba yang dihasilkan perusahaan” (Ramadita dan Suzan, 2019). “Semakin rendah *ROA*, semakin rendah kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari aset yang dimiliki sehingga tidak dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Sehingga nilai *ROA* yang negatif tersebut tidak dapat meningkatkan *return* saham bagi investor” (Kurniawan, 2021). Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*Return on Assets (ROA)* dapat dirumuskan sebagai berikut:”

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Total Assets}} \quad (2.1)$$

$$\text{Average Total Assets} = \frac{\text{Assets}_t + \text{Assets}_{t-1}}{2} \quad (2.2)$$

Keterangan:

Return on Assets = Pengembalian aset

Net Income = Laba bersih yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi pajak.

Assets_t = Total aset perusahaan pada tahun t

Assets_{t-1} = Total aset perusahaan 1 tahun sebelum tahun t

“Laporan laba rugi melaporkan keberhasilan atau profitabilitas operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Laporan laba rugi mencantumkan pendapatan terlebih dahulu, diikuti oleh biaya. Kemudian, laporan tersebut menunjukkan laba bersih (atau rugi bersih). Ketika pendapatan melebihi biaya, hasilnya laba bersih. Ketika pengeluaran melebihi pendapatan, hasilnya rugi bersih” (Weygandt, *et al.*, 2019). “Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuangan yang maksimal. Dengan

memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru” (Sanjaya dan Rizky 2018). Menurut Kieso, *et al.* (2018), “bagian-bagian dari laporan laba rugi adalah:

1. *Sales or revenue*: penjualan, diskon, retur, dan informasi lain yang berhubungan dengan penjualan untuk mendapatkan penjualan bersih.
2. *Cost of Goods Sold (COGS)*: harga pokok penjualan yang dikeluarkan untuk menghasilkan penjualan.
3. *Gross profit*: pendapatan bersih yang dikurangi harga pokok penjualan.
4. *Selling expense*: beban yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan penjualan.
5. *Administrative or general expense*: beban yang dikeluarkan untuk administrasi.
6. *Other income and expense*: transaksi yang tidak termasuk pendapatan dan beban pada kategori sebelumnya. Seperti *gains* atau *losses* pada penjualan aset.
7. *Income from operations*: hasil dari kinerja perusahaan pada operasi normal.
8. *Financing costs*: beban dari pendanaan perusahaan.
9. *Income before income tax*: total pendapatan sebelum dikurangi pajak pendapatan.
10. *Income tax*: pajak yang dibebankan pada pendapatan sebelum pajak.
11. *Income from continuing operations*: hasil dari kinerja perusahaan sebelum *gain* atau *loss* dari operasi yang diberhentikan.
12. *Discontinued operations*: *gains* atau *losses* dari operasi yang diberhentikan.
13. *Net income* : hasil laba dari kinerja perusahaan selama satu periode.
14. *Non-controlling interest*: alokasi dari laba pada pemegang saham pengendali dan pemegang saham non-pengendali.
15. *Earning per share*: laba per saham yang dilaporkan”.

Menurut Kieso, *et al.*, (2018), “laba terdiri dari empat jenis yaitu:”

1. “*Gross profit*”

“Dihitung dengan mengurangi harga pokok penjualan dari penjualan bersih. Memberikan angka yang berguna untuk mengevaluasi kinerja dan memprediksi penghasilan di masa depan.”

2. “*Income from operation*”

“Ditentukan dengan mengurangi biaya penjualan dan administrasi serta pendapatan dan beban lain dari laba kotor. Menyoroti item yang memengaruhi aktivitas bisnis reguler. Digunakan untuk memprediksi jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas masa depan.”

3. “*Income before income tax*”

“Total *income* perusahaan sebelum pajak.”

4. “*Net income for the year*”

“Merupakan pendapatan setelah semua pendapatan dan biaya untuk periode tersebut dianggap. Dilihat oleh banyak orang sebagai ukuran terpenting dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan untuk periode waktu tertentu”.

Tiocandra (2015:4) dalam Wenas, *et al.* (2017), “menyatakan untuk menentukan keputusan investasinya, calon investor perlu menilai perusahaan dari segi kemampuannya untuk memperoleh laba bersih sehingga di harapkan perusahaan dapat memberikan tingkat pengembalian yang tinggi”. “Laba bersih merupakan selisih lebih total penerimaan atas total pengeluaran. Jika total pengeluaran lebih besar dari total penerimaan, maka perusahaan akan melaporkan rugi bersih. Jika dalam suatu periode akuntansi tertentu, penerimaan sama dengan pengeluaran, dikatakan operasi bisnis berada pada titik impas” (Wenas, *et al.*,2017).

“Dalam menghitung *net income*, pengakuan pendapatan dan beban menganut *accrual basis*. Dalam *accrual basis* perusahaan mengakui pendapatan di periode ketika kewajiban pelaksanaan atau *performance obligation* terpenuhi. Sebuah perusahaan memenuhi *performance obligation* dengan memberikan layanan atau barang kepada pelanggan. Pengakuan beban dalam *accrual basis* diakui di periode ketika perusahaan melakukan upaya (menggunakan aset atau

menimbulkan kewajiban) untuk menghasilkan pendapatan” (Weygandt, *et al.*, 2019).

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*observe that the statement of financial position lists assets at the top, followed by equity and then liabilities*” yang dapat diartikan bahwa laporan posisi keuangan mencantumkan aset di atas, diikuti dengan ekuitas dan liabilitas. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “aset adalah sumber daya yang dimiliki perusahaan yang mana perusahaan menggunakan aset tersebut untuk aktivitas-aktivitas operasionalnya seperti produksi dan penjualan”. Menurut Kieso, *et al.* (2018), “aset diklasifikasikan sebagai berikut:”

1. “*Current assets* (aset lancar)”

“Aset lancar adalah kas dan aset lain yang diperkirakan oleh perusahaan dapat diubah menjadi kas, dijual, atau dikonsumsi baik dalam satu tahun atau dalam siklus operasi, manapun yang lebih lama. Menurut IAI (2018) dalam PSAK nomor 1 tentang penyajian laporan keuangan, “mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar jika:”

1. “Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya dalam siklus operasi normal.”
2. “Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan.”
3. “Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu 12 bulan setelah periode pelaporan.”
4. “Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya 12 bulan setelah periode pelaporan.”

Entitas mengklasifikasikan aset yang tidak termasuk dalam kriteria di atas sebagai aset tidak lancar

Menurut Kieso, *et al.* (2018), “aset lancar terdiri dari:”

1.) “*Cash* (kas)”

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

2.) “*Short-term investments* (investasi jangka pendek)”

“Perusahaan harus melaporkan *trading securities* (sekuritas perdagangan) baik utang atau ekuitas sebagai aset lancar. Perusahaan mengklasifikasikan *non-trading investments* sebagai aset lancar atau aset tidak lancar tergantung kondisi”.

3.) “*Prepaid expenses* (biaya dibayar di muka)”

“Suatu perusahaan akan memasukkan biaya dibayar di muka ke dalam aset lancar jika perusahaan menerima manfaat (biasanya dalam bentuk jasa) dalam kurun waktu satu tahun atau dalam siklus operasional perusahaan, manapun yang lebih lama”.

4.) “*Receivables* (piutang)”

“Perusahaan secara jelas harus mengidentifikasi kerugian yang dapat diantisipasi karena penjualan kredit yang dilakukan tidak dapat tertagih, jumlah dan sifat dari *non-trade receivables* (piutang non-perdagangan), dan piutang manapun yang digunakan sebagai jaminan”.

5.) “*Inventories*”

“Untuk menyajikan persediaan secara baik, perusahaan mengungkapkan basis valuasi atau dasar penilaian (contoh, *lower-of cost* atau *net realizable value*) dan biaya asumsi arus barang yang digunakan (*FIFO* atau *average*)”.

2. “*Non-current assets* (aset tidak lancar)”

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

1.) “*Long-term investments* (investasi jangka panjang)”

“Terdiri dari empat investasi:”

- a. “Investasi pada sekuritas, seperti obligasi, saham, atau wesel jangka panjang”.
- b. “Investasi pada aset berwujud yang tidak digunakan dalam kegiatan operasional, seperti tanah yang dimiliki untuk spekulasi”.
- c. “Investasi yang disisihkan untuk dana khusus, seperti *sinking fund*, dana pensiun, atau pengembangan pabrik”.

d. “Investasi pada anak perusahaan yang tidak dikonsolidasikan atau perusahaan asosiasi”.

2.) “*Property, Plant, and Equipment* (aset tetap)”

“*Property, plant and equipment* atau aset tetap merupakan aset berwujud yang berumur panjang yang digunakan untuk kegiatan operasional bisnis suatu perusahaan. Aset ini terdiri dari properti berwujud seperti tanah, gedung, mesin, *furniture*, peralatan, dan *wasting resources (minerals)*. Dengan pengecualian tanah, perusahaan melakukan depresiasi (contohnya bangunan), atau deplesi (contohnya cadangan minyak) pada aset tersebut”.

3.) “*Intangible assets* (aset tidak berwujud)”

“Aset tidak berwujud merupakan aset yang tidak memiliki unsur fisik dan bukan merupakan instrumen keuangan. Aset tidak berwujud 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 yang tidak berwujud dengan umur tidak terbatas (seperti *goodwill*) untuk di-*impairment* (penurunan nilai)”.

4.) “*Other assets* (aset lainnya)”

“Terdiri dari dana khusus, properti yang dimiliki untuk dijual, dan kas atau sekuritas yang dibatasi penggunaannya”.

Terdapat faktor-faktor yang dapat memengaruhi nilai *Return on Assets (ROA)* dalam penelitian ini yaitu *Debt to Equity Ratio (DER)*, *inventory turnover*, *sales growth*, dan *firm age*.

2.4 Debt to Equity Ratio

Menurut Agnes (2004) dalam Utama dan Lisa (2018), “*leverage* yang merupakan rasio utang atau sering juga dikenal dengan nama rasio solvabilitas adalah rasio yang dapat menunjukkan kemampuan dari suatu perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansial dari perusahaan tersebut seandainya perusahaan tersebut dilikuidasi”. Salah satu alat yang digunakan untuk mengukur *leverage* yaitu *Debt to Equity Ratio (DER)*. Menurut Fadilah, *et al.* (2017) dalam Ramli dan Yusnaini

(2022), menyatakan bahwa “*DER* merupakan rasio yang menunjukkan komposisi atau struktur modal dari total pinjaman (utang) terhadap total ekuitas yang dimiliki perusahaan”. Menurut Ramli dan Yusnaini (2022), “rasio ini juga dapat dibaca sebagai perbandingan antara dana pihak luar dengan dana pemilik perusahaan”. “Salah satu bentuk pengelolaan yang dilakukan oleh manajemen dalam perusahaan berkaitan dengan bentuk keputusan pendanaan yang dipilih oleh perusahaan. Dalam pemilihan keputusan pendanaan perusahaan, manajemen juga akan mempertimbangkan berbagai aspek, diantaranya biaya yang harus diperhitungkan untuk memperoleh sumber dana tersebut” (Yulianto, 2017).

Menurut Wiagustini (2013) dalam Dewi dan Wirama (2017), “sisi pasiva dalam neraca perusahaan akan mencerminkan keputusan pendanaan perusahaan dan juga mencerminkan bagaimana komposisi struktur modal perusahaan”. Menurut Yulianto (2017), “struktur modal berkaitan dengan pendanaan yang dilakukan perusahaan. Sumber pendanaan perusahaan dapat berasal dari internal maupun eksternal perusahaan”. “Manajer keuangan berperan penting dalam menentukan dana dan mengelola dana untuk kebutuhan investasi dan ekspansi perusahaan. Dengan demikian manajemen perlu mengombinasikan sumber pendanaan tersebut untuk memperoleh struktur modal yang optimal. Struktur modal yang optimal adalah yang dapat meminimalkan biaya modal dan dapat memaksimalkan nilai perusahaan” (Riyanto, 2001 dalam Yulianto, 2017).

Menurut Rachmita dan Ardini (2019), “rumus *Debt to Equity Ratio (DER)* sebagai berikut:”

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}} \quad (2.3)$$

Keterangan:

Debt to Equity Ratio = Rasio perbandingan utang terhadap modal.

Total Utang = Total utang yang dimiliki oleh perusahaan.

Total Ekuitas = Total ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*statement of financial position (balance sheet) a financial statement that reports the assets, liabilities, and equity of a*

company at a specific date.” yang dapat diartikan bahwa laporan posisi keuangan (neraca) merupakan laporan keuangan yang melaporkan aset, kewajiban, dan ekuitas perusahaan pada tanggal tertentu. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018), “liabilitas merupakan kewajiban kini entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu yang penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomik”. “Penggunaan utang yang terlalu besar akan berdampak pada penurunan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, namun apabila utang dapat dikelola dengan baik dan digunakan untuk proyek investasi yang produktif, hal tersebut dapat memberikan pengaruh positif yang berdampak pada peningkatan profitabilitas” (Riyanto, 2008 dalam Utama dan Lisa, 2018).

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “liabilitas dibagi menjadi dua yaitu:”

1. “*Current liabilities*”

“Kewajiban lancar adalah kewajiban yang umumnya diharapkan perusahaan untuk diselesaikan dalam siklus operasional normal atau satu tahun, manapun yang lebih lama. Konsep ini meliputi:”

1.) “Utang hasil perolehan barang dan jasa. Contohnya:”

a. “*Accounts payable*”

b. “*Salaries and wages payable*”

c. “*Income taxes payable*, dan sebagainya”.

2.) “Pungutan yang diterima di muka untuk pengiriman barang atau pelaksanaan jasa, seperti pendapatan sewa yang diterima di muka atau pendapatan langganan yang diterima di muka”.

3.) “Kewajiban lain yang likuidasinya akan terjadi dalam siklus operasional atau satu tahun, seperti porsi obligasi jangka panjang yang harus dibayar dalam periode berjalan, kewajiban jangka pendek yang timbul dari pembelian peralatan, atau estimasi kewajiban, seperti jaminan kewajiban”.

2. “*Non-current liabilities* (kewajiban tidak lancar)”

“Kewajiban tidak lancar adalah kewajiban yang diperkirakan oleh perusahaan tidak dapat dilikuidasi dalam jangka waktu yang lebih lama dari satu tahun atau siklus operasional normal.

Contoh *non-current liabilities* sebagai berikut:

1. “*Bonds payable*”

“Merupakan jenis utang wesel berbunga yang dikeluarkan oleh perusahaan, agen perusahaan dan institusi terkait peminjaman uang (dana) kepada debitor.”

2. “*Long-term notes payable*”

“Merupakan perjanjian wesel yang tertulis dan memiliki bunga pembayaran yang jatuh temponya melebihi 1 tahun.”

3. “*Lease liabilities*”

“Merupakan perjanjian kontraktual antara pemilik properti yang disewakan dengan pihak penyewa dalam periode waktu tertentu dimana penggunaan properti yang disewa tersebut penyewa wajib membayar sewa secara per periode sampai masa manfaat masa sewa berakhir.”

“Pembiayaan melalui utang memiliki keuntungan, yaitu” (Weygandt, *et al.*, 2019):

1. “Kontrol pemegang saham tidak terpengaruh.”

“Penerbitan utang tidak memengaruhi kontrol pemegang saham sehingga pemilik (pemegang saham) memegang kendali penuh atas perusahaan.”

2. “Penghematan pajak”

“Biaya bunga dapat mengurangi laba perusahaan sehingga pajak penghasilan atas laba menjadi lebih kecil.”

3. “*Earnings per Share (EPS)* dapat menjadi lebih tinggi.”

“*Earnings per Share* menjadi lebih tinggi walaupun beban bunga mengurangi *net income* karena tidak ada tambahan jumlah saham yang beredar.”

“Tetapi jika perusahaan memilih menggunakan pendanaan dengan utang, perusahaan harus membayar kembali pokok utang yang dipinjam dengan beban bunganya.”

Menurut Kieso, *et al.* (2018), “ekuitas adalah kepentingan sisa atas aset entitas setelah dikurangi semua kewajibannya”. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018), “ekuitas adalah hak residual atas aset entitas setelah dikurangi seluruh

liabilitas”. Menurut kieso, *et al.* (2018) “perusahaan biasanya membagi ekuitas menjadi 6 bagian:”

1. “*Share capital* (modal saham)”

“Nilai nominal atau nilai saham yang diterbitkan. *Share capital* ini terdiri dari *ordinary shares* (saham biasa) dan *preference shares* (saham preferen).”

2. “*Share premium*”

“*Share premium* merupakan kelebihan jumlah yang dibayarkan atas par (nilai nominal) atau nilai yang tertera pada saham.”

3. “*Retained earnings* (saldo laba)”

“Saldo laba merupakan penghasilan perusahaan yang tidak didistribusikan”. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*retained earnings* ditentukan oleh tiga item berikut”:

a. “*Revenues*”

“Pendapatan adalah kenaikan bruto ekuitas yang dihasilkan dari kegiatan bisnis yang dilakukan untuk tujuan mendapatkan penghasilan. Pendapatan berpengaruh positif terhadap ekuitas karena peningkatan ekuitas dibarengi dengan peningkatan aset atau penurunan kewajiban. Umumnya, pendapatan dihasilkan dari menjual barang dagangan, melakukan jasa, menyewa properti, dan meminjamkan uang”.

b. “*Expenses*”

“Beban adalah biaya atas aset yang digunakan atau jasa yang digunakan dalam proses memperoleh pendapatan. Beban berpengaruh negatif terhadap ekuitas karena penurunan ekuitas dibarengi dengan penurunan aset atau peningkatan kewajiban”.

c. “*Dividends*”

“Pendapatan bersih merupakan peningkatan aset bersih yang kemudian tersedia untuk dibagikan kepada pemegang saham. Pembagian uang tunai atau aset lainnya kepada pemegang saham disebut dividen. Dividen mengurangi saldo laba. Namun, dividen bukanlah beban. Perusahaan pertama-tama menentukan pendapatan dan bebannya, lalu menghitung laba bersih (*net income*) atau rugi bersih (*net loss*). Jika memiliki laba

bersih dan memutuskan tidak digunakan untuk kepentingan perusahaan, perusahaan dapat memutuskan untuk membagikan dividen kepada pemiliknya (pemegang saham)”.

4. “*Accumulated other comprehensive income*”

“Merupakan nilai total dari akun-akun *other comprehensive income*.”

5. “*Treasury shares*”

“*Treasury shares* adalah nilai dari saham biasa yang dibeli kembali oleh perusahaan.”

6. “*Non-controlling interest (minority interest)*.”

“*Non-controlling interest* merupakan bagian dari ekuitas milik entitas anak yang tidak dimiliki oleh perusahaan”.

Pembiayaan perusahaan melalui ekuitas salah satunya yaitu dengan menerbitkan saham. Menurut www.idx.co.id, “menerbitkan saham di pasar modal memiliki beberapa kelebihan yaitu:”

1. “Membuka akses perusahaan terhadap sarana pendanaan jangka panjang”
2. “Meningkatkan nilai perusahaan”
3. “Insentif pajak”
4. “Kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan usaha”
5. “Meningkatkan citra perusahaan”
6. “Menumbuhkan loyalitas karyawan perusahaan”

Menurut Harahap (2013) dalam Fitriainingsih dan Budiansyah (2018), “*Debt to Equity Ratio (DER)* ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh utang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh ekuitas”. Menurut Abbas (2018), “pada saat *Debt to Equity Ratio (DER)* yang rendah, artinya semakin tinggi jumlah ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan dan jumlah kewajiban yang ditanggung perusahaan lebih rendah, maka hal tersebut bisa mendongkrak laba karena perusahaan sudah tidak lagi mengeluarkan biaya tetap seperti biaya bunga beserta pokoknya dan hal tersebut akan memengaruhi peningkatan profitabilitas”. “Pada saat *Debt to Equity Ratio (DER)* tinggi, maka artinya semakin kecil jumlah ekuitas yang dimiliki perusahaan dan jumlah kewajiban yang ditanggung oleh perusahaan lebih tinggi. Hal tersebut dapat

menimbulkan dampak beban perusahaan kepada pihak kreditor semakin besar. Besarnya beban utang yang ditanggung oleh perusahaan dapat menurunkan jumlah laba yang diperoleh perusahaan dan akan memengaruhi penurunan tingkat profitabilitas” (Wikardi dan Wiyani, 2017).

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Wikardi dan Wiyani (2017) menunjukkan bahwa, “*DER* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*”. Menurut Wikardi dan Wiyani (2017), “koefisien regresi *DER* yang negatif menunjukkan bahwa saat *DER* meningkat maka profitabilitas yang diperoleh perusahaan akan menurun atau sebaliknya”. Hasil penelitian Maria, *et al.* (2019) yang menyatakan bahwa, “*leverage* yang diproksikan dengan *DER* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*”. Hasil penelitian Rachmita dan Ardini (2019) juga menyatakan bahwa, “struktur modal yang diproksikan dengan *DER* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*”. Lalu hasil penelitian Ramadita dan Suzan (2019) juga menyatakan “*Debt to Equity Ratio (DER)* berpengaruh dengan arah negatif terhadap profitabilitas”. Hasil penelitian Putri dan Kusumawati (2020) juga menyatakan bahwa, “*Debt to Equity Ratio (DER)* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Return on Assets (ROA)*”. Menurut hasil penelitian Ramli dan Yusnaini (2022) menyatakan bahwa “*Debt to Equity Ratio (DER)* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Return on Assets (ROA)*”. Namun hal ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Maulita dan Tania (2018), menyatakan bahwa “*DER* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas”. Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan adalah:

H_{a1} : *Debt to Equity Ratio (DER)* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*.

2.5 Inventory Turnover

Menurut weygandt, *et al.* (2019), “rasio likuiditas merupakan rasio yang mengukur kemampuan jangka pendek perusahaan untuk membayar kewajiban yang jatuh tempo dan untuk memenuhi kebutuhan kas yang tidak terduga”. Menurut Kasmir (2010) dalam Dewi (2017), “rasio likuiditas, merupakan rasio yang

menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban (utang) jangka pendek”. Salah satu rasio likuiditas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu rasio *inventory turnover* atau perputaran persediaan. Menurut Rangkuti (2004) dalam Khomarudin (2018), “persediaan ialah suatu aset milik perusahaan yang bertujuan untuk dijual pada periode usaha tertentu, atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, maupun persediaan bahan baku yang masih menunggu penggunaannya pada proses produksi”. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK 14 (2018), “persediaan adalah aset:

1. Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa;
2. Dalam proses produksi untuk penjualan tersebut; atau
3. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.”

Menurut Kieso, *et al.* (2018), “perusahaan manufaktur memiliki 3 jenis persediaan yaitu:

1. *Raw materials*: barang atau bahan yang dimiliki tetapi belum digunakan untuk produksi.
2. *Work in process*: barang yang belum selesai diproses menjadi barang jadi.
3. *Finished goods*: barang yang sudah selesai diproses menjadi barang jadi dan belum terjual.”

Menurut Weygandt, *et al.*, (2019), “perusahaan dapat menggunakan salah satu dari dua sistem dasar akuntansi persediaan:

1. *Perpetual inventory system*

Sistem persediaan di mana perusahaan menyimpan catatan rinci tentang biaya setiap pembelian dan penjualan persediaan, dan catatan terus menerus menunjukkan persediaan yang seharusnya tersedia. Sistem *perpetual* secara langsung menyesuaikan akun persediaan untuk setiap transaksi yang memengaruhi persediaan atau *inventory* (seperti biaya pengiriman, pengembalian, dan diskon). Perusahaan yang menggunakan sistem *perpetual* membuat jurnal untuk mencatat harga pokok penjualan dan mengurangi persediaan setiap kali penjualan dilakukan.

2. *Periodic inventory system*

Sistem persediaan di mana perusahaan tidak menyimpan catatan persediaan rinci selama periode akuntansi tetapi menentukan harga pokok penjualan hanya pada akhir periode akuntansi. Dalam sistem periodik, perusahaan mencatat pembelian barang dagangan pada akun pembelian (*purchases*) daripada akun persediaan (*inventory*). Sistem periodik menciptakan akun yang berbeda untuk pembelian, biaya pengiriman, pengembalian, dan diskon. Perusahaan yang menggunakan sistem periodik tidak menentukan harga pokok penjualan sampai akhir periode.”

Menurut Weygandt, *et al.*, (2019), “terdapat dua metode biaya persediaan, yaitu:”

1. *First-in, first-out (FIFO)*

Metode *first-in, first-out (FIFO)* mengasumsikan bahwa barang yang paling awal dibeli adalah barang yang pertama dijual. *FIFO* sering kali paralel dengan arus fisik barang dagangan yang sebenarnya. Artinya, umumnya merupakan praktik bisnis yang baik untuk menjual unit tertua terlebih dahulu. Oleh karena itu, menurut metode *FIFO*, biaya perolehan barang paling awal yang pertama kali diakui untuk menentukan harga pokok penjualan.

2. *Average-cost*

Average-cost method mengalokasikan harga pokok barang tersedia untuk dijual berdasarkan biaya rata-rata tertimbang per unit (*weighted-average unit cost*). *Weighted-average unit cost* didapatkan dengan membagi *cost of goods available for sale* dengan *total units available for sale*.”

Menurut Horngren, *et al.* (2018), “biaya yang berhubungan dengan persediaan dibagi menjadi:

1. *Purchasing cost*: biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang dari *supplier*, termasuk biaya pengiriman barang.
2. *Ordering cost*: biaya yang dikeluarkan untuk mempersiapkan dan mengeluarkan pembelian menerima dan memeriksa barang yang dimasukkan ke dalam pesanan dan menyesuaikan dengan *invoice* yang diterima, *purchase order*, dan pencatatan pengiriman untuk melakukan pembayaran.

3. *Carrying cost*: biaya yang muncul selama barang yang berada pada persediaan. *Carrying cost* termasuk pada *opportunity cost* dari investasi persediaan dan biaya yang berhubungan dengan penyimpanan, seperti penyewaan tempat, asuransi dan barang yang sudah tidak dapat digunakan.
4. *Stockout cost*: biaya yang muncul ketika perusahaan kehabisan barang terdapat permintaan pelanggan. Perusahaan harus bertindak cepat untuk memenuhi permintaan tersebut atau menanggung biaya jika tidak dapat memenuhinya.
5. *Cost of quality*: biaya yang dikeluarkan untuk mencegah dan menilai, atau biaya yang muncul karena masalah kualitas. Sebagai contoh produk yang rusak ketika memindahkan barang masuk dan keluar dari gudang.
6. *Shrinkage costs*: biaya yang dikeluarkan karena pencurian dari pihak luar, penggelapan dari karyawan, klasifikasi yang salah dan kesalahan administrasi. *Shrinkage* diukur dari perbedaan biaya persediaan yang tercatat dengan biaya persediaan ketika dihitung secara fisik.”

“Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali secara rata-rata, persediaan terjual dalam satu periode. Tujuannya adalah untuk mengukur likuiditas persediaan. Perputaran persediaan dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan (Weygandt, *et al.*, 2019). “Rasio perputaran persediaan merupakan perbandingan antara harga pokok penjualan dengan persediaan rata-rata yang dimiliki oleh perusahaan selama satu periode tertentu. Rasio ini dipergunakan dalam pengukuran seberapa jauh efisiensi perusahaan untuk pengelolaan dan penjualan persediaannya” (Masruroh, *et al.*, 2018).

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*inventory turnover* dapat dihitung dengan rumus berikut:”

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Cost of Goods Sold}}{\text{Average Inventory}} \quad (2.4)$$

$$\text{Average Inventory} = \frac{\text{Inventory}_t + \text{Inventory}_{t-1}}{2} \quad (2.5)$$

Keterangan:

Inventory Turnover = Perputaran persediaan

Cost of Goods Sold (COGS) = Harga pokok penjualan.

Inventory_t = Persediaan pada tahun t

Inventory_{t-1} = Persediaan 1 tahun sebelum tahun t

“Harga pokok penjualan adalah total biaya barang dagangan yang terjual selama periode tersebut. Beban ini berhubungan langsung dengan pendapatan yang diakui dari penjualan barang” (Weygandt, *et al.*, 2019). “Setiap biaya yang dimasukkan ke harga pokok penjualan adalah biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang dijual perusahaan. Biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk perusahaan misalnya biaya produksi, transportasi, bahan, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan barang tersebut. Oleh karena itu, harga pokok penjualan dibuat agar perusahaan mengetahui detail biaya dari produk tersebut. Tujuan menghitung harga pokok penjualan adalah mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa” (Winingrum, *et al.*, 2020). Menurut Horngren, *et al.* (2018), “terdapat 3 istilah yang digunakan untuk biaya manufaktur:

1. *Direct material cost*: biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang akan menjadi *work in process* dan *finished goods*. Biaya bahan baku termasuk dengan biaya pengiriman barang, pajak, dan biaya yang perlu dibayar untuk mendapatkannya.
2. *Direct manufacturing labor cost*: termasuk dalam upah tenaga kerja yang dilacak langsung ke persediaan yang dihasilkan. Contohnya termasuk upah

yang dikeluarkan untuk membayar pekerja yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi.

3. *Indirect manufacturing cost*: biaya manufaktur yang dikeluarkan yang berhubungan dengan persediaan tetapi tidak biasa dilacak secara langsung. Contohnya seperti perlengkapan.”

Menurut Horngren, *et al.* (2018), "perusahaan manufaktur memiliki beberapa langkah dalam menghitung *COGS*:

1. *Cost of direct materials used*

Menghitung bahan baku yang digunakan pada satu periode dengan cara menjumlahkan persediaan awal bahan baku dengan pembelian dikurangi persediaan akhir bahan baku.

$$\begin{aligned} & \textit{Beginning inventory of direct materials} \\ & + \textit{Purchases of direct materials} \\ & - \textit{Ending inventory of direct materials.} \\ & = \textit{Direct materials used} \end{aligned}$$

2. *Total manufacturing cost incurred*

Menghitung total biaya manufaktur yang dikeluarkan dengan cara menjumlahkan biaya bahan baku yang digunakan, biaya tenaga kerja dan *manufacturing overhead costs*.

$$\begin{aligned} & \textit{Direct materials used} \\ & + \textit{Direct manufacturing labor} \\ & + \textit{Manufacturing overhead costs} \\ & = \textit{Total manufacturing costs incurred} \end{aligned}$$

3. *Cost of goods manufactured*

Biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan persediaan, termasuk barang setengah jadi sebelum awal periode atau sesudahnya. Dihitung dengan cara menjumlahkan persediaan setengah jadi pada awal periode dengan total biaya manufaktur yang dikeluarkan dikurangi persediaan setengah jadi pada akhir periode.

$$\begin{aligned}
 & \textit{Beginning work-in-process inventory} \\
 & + \textit{Total manufacturing costs incurred} \\
 & = \textit{Total manufacturing costs to account for} \\
 & - \textit{Ending work-in-process inventory} \\
 & = \textit{Cost of goods manufactured}
 \end{aligned}$$

4. *Cost of Goods Sold (COGS)*

Biaya persediaan yang terjual ke pelanggan. Dihitung dengan cara menjumlahkan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan persediaan dengan persediaan barang jadi pada awal periode dikurangi persediaan barang jadi pada akhir periode untuk mendapatkan biaya persediaan yang terjual.”

$$\begin{aligned}
 & \textit{Beginning inventory finished goods} \\
 & + \textit{Cost of goods manufactured} \\
 & - \textit{Ending inventory finished goods} \\
 & = \textit{Cost of goods sold}
 \end{aligned}$$

Menurut Harahap (2016) dalam Nurjanah dan Hakim (2018) “semakin besar rasio perputaran persediaan semakin baik bagi perusahaan karena kegiatan penjualan berjalan dengan cepat”. “Jika perusahaan dapat menjual persediaan dengan cepat dan tidak membiarkan persediaan tertahan di gudang hingga waktu yang lama maka perusahaan tidak perlu menunggu terlalu lama dana yang tertanam di persediaan barang untuk dicairkan menjadi uang kas. Semakin cepat perputaran persediaan barang dagang maka perusahaan akan meningkatkan profitabilitas perusahaan” (Wikardi dan Wiyani, 2017). “Apabila tingkat perputaran persediaan rendah artinya tingkat penjualannya juga rendah, sehingga pendapatan mengalami penurunan dan hal tersebut akan menimbulkan penurunan laba operasi yang diperoleh karena biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang dapat menyebabkan penurunan tingkat profitabilitas” (Kustinah dan Indriawati, 2017).

Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Wikardi dan Wiyani (2017) menunjukkan bahwa, “*inventory turnover* berpengaruh positif signifikan terhadap

profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*". Kemudian hasil penelitian Nurjanah dan Hakim (2018) menyatakan bahwa "*inventory turnover* berpengaruh terhadap profitabilitas (*Return on Assets*)". Menurut hasil penelitian Abbas (2017), menyatakan bahwa "*inventory turnover* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *Return on Assets (ROA)*". Menurut hasil penelitian Kustinah dan Indriawati (2017) menyatakan bahwa, "perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (*ROA*)". Namun hal ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Ramadita dan Suzan (2019) yang menyatakan bahwa, "perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*". Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan adalah:

H_{a2} : *Inventory turnover* berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*.

2.6 Sales Growth

"Pendapatan adalah kenaikan bruto ekuitas yang dihasilkan dari kegiatan bisnis yang dilakukan untuk tujuan mendapatkan penghasilan. Umumnya, pendapatan dihasilkan dari menjual barang dagangan, melakukan jasa, menyewa properti, dan meminjamkan uang" (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut Jannah (2018), "pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti, dan sewa". Menurut IAI (2022) dalam PSAK 72, "pengakuan pendapatan dalam laporan laba rugi dengan model 5 (lima) langkah, yaitu:"

1. "Mengidentifikasi kontrak. Entitas mencatat kontrak dengan pelanggan dalam ruang lingkup pernyataan ini hanya jika seluruh kriteria berikut terpenuhi:"
 - (a) "Para pihak dalam kontrak telah menyetujui kontrak (secara tertulis, lisan atau sesuai dengan praktik bisnis pada umumnya) dan berkomitmen untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing;"
 - (b) "Entitas dapat mengidentifikasi hak setiap pihak mengenai barang atau jasa yang akan dialihkan;"

- (c) “Entitas dapat mengidentifikasi jangka waktu pembayaran barang atau jasa yang akan dialihkan;”
 - (d) “Kontrak memiliki substansi komersial (yaitu risiko, waktu, atau jumlah arus kas masa depan entitas diperkirakan berubah sebagai akibat dari kontrak); dan”
 - (e) “Kemungkinan besar (*probable*) entitas akan menagih imbalan yang akan menjadi haknya dalam pertukaran barang atau jasa yang akan dialihkan ke pelanggan”.
2. “Mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan. Entitas menilai barang atau jasa yang dijanjikan dalam kontrak dengan pelanggan dan mengidentifikasi sebagai kewajiban pelaksanaan setiap janji untuk mengalihkan kepada pelanggan baik:”
- (a) “Suatu barang atau jasa (atau sepaket barang atau jasa) yang bersifat dapat dibedakan; atau
 - (b) “Serangkaian barang atau jasa yang bersifat dapat dibedakan yang secara substansial sama dan memiliki pola pengalihan yang sama kepada pelanggan”.
3. “Menentukan harga transaksi. Harga transaksi adalah jumlah imbalan yang diperkirakan menjadi hak entitas dalam pertukaran untuk mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan, tidak termasuk jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga (sebagai contoh, beberapa pajak penjualan)”.
4. “Mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan. Entitas mengalokasikan harga transaksi terhadap setiap kewajiban pelaksanaan yang diidentifikasi dalam kontrak dengan dasar harga jual berdiri sendiri relatif (*relative stand-alone selling price*). Harga jual berdiri sendiri adalah harga barang atau jasa yang dijanjikan dijual secara terpisah oleh entitas kepada pelanggan. Jika harga jual berdiri sendiri tidak secara langsung dapat diobservasi, maka entitas mengestimasi harga jual berdiri sendiri pada jumlah yang akan menghasilkan alokasi harga transaksi”.

5. “Pemenuhan kewajiban pelaksanaan. Entitas mengakui pendapatan ketika (atau selama) entitas memenuhi kewajiban pelaksanaan dengan mengalihkan barang atau jasa yang dijanjikan (yaitu aset) kepada pelanggan”.

“*Sales revenue* dilaporkan di laporan laba rugi (*income statement*). Laporan laba rugi merupakan sumber informasi untuk mengevaluasi kinerja perusahaan” (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “unsur-unsur yang terdapat dalam laporan laba rugi untuk perhitungan penjualan (*sales*) perusahaan yaitu:”

1. “*Sales revenue*

Sumber pendapatan utama perusahaan *merchandising* atas penjualan barang dagangan secara tunai maupun kredit.

2. *Sales discounts*

Penjual mungkin menawarkan diskon tunai kepada pelanggan yang memotong harga penjualan yang diberikan kepada pembeli.

3. *Sales returns and allowances*

Transaksi di mana penjual menerima barang kembali dari pembeli (pengembalian) atau memberikan pengurangan harga pembelian (tunjangan) sehingga pembeli akan menyimpan barang tersebut.

4. *Net sales*

Sales revenue yang di selisihkan dengan *sales discounts* dan *sales returns and allowances*.”

“Setiap perusahaan sudah memiliki strategi untuk meningkatkan penjualannya, sehingga produk yang dihasilkan mampu menarik minat konsumen guna meningkatkan penjualan produk. Dalam menghasilkan penjualan produk tentunya perusahaan akan menggunakan seluruh aset yang dimilikinya. Aset yang digunakan dalam aktivitas perusahaan harus digunakan secara efektif dan efisien untuk menunjang kegiatan penjualan sehingga dapat memaksimalkan penjualan dan memengaruhi profitabilitas” (Tarmizi dan Kurniawati, 2017). Menurut Harahap (2015) dalam Ramli dan Yusnaini (2022), “pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan membandingkan selisih antara penjualan bersih tahun periode berjalan dengan penjualan bersih tahun sebelumnya dibagi dengan penjualan bersih

tahun sebelumnya”. Menurut Harahap (2015) dalam Ramli dan Yusnaini (2022), “rumus pertumbuhan penjualan yaitu:”

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \quad (2.6)$$

Keterangan:

Penjualan t = Penjualan bersih (*net sales*) pada tahun t .

Penjualan $t-1$ = Penjualan bersih (*net sales*) 1 tahun sebelum tahun t .

Menurut Weygandt, et al. (2019), “perjanjian penjualan harus menunjukkan siapa penjual atau pembeli yang harus membayar untuk mengangkut barang ke tempat pembeli. Ketika pengangkut umum seperti kereta api, perusahaan truk, atau perusahaan penerbangan mengangkut barang, pihak pengangkut menyiapkan tagihan dalam catatan sesuai dengan perjanjian penjualan. Ketentuan pengiriman barang dapat dibagi menjadi”:

1. *FOB shipping point*

“Penjual menempatkan barang kepada pihak pengangkut dan pembeli membayar ongkos kirim barang. Kepemilikan barang berpindah ke pembeli setelah barang diserahkan kepada pihak pengangkut”.

2. *FOB destination*

“Penjual menempatkan barang kepada pihak pengangkut dan penjual membayar ongkos kirim barang. Kepemilikan barang berpindah ke pembeli setelah barang tiba di tangan pembeli”.

Menurut Anggarsari dan Aji (2018), “naik turunnya pertumbuhan penjualan pada perusahaan dapat memengaruhi kemampuan untuk mempertahankan laba dalam mendanai perusahaan di masa yang akan datang”.

“Dalam mencatatkan pertumbuhan penjualan yang setiap tahun mengalami peningkatan adanya faktor pendukung lainnya seperti kenaikan penjualan dari segi kualitas barang yang dihasilkan perusahaan serta kuantitas yang diperoleh konsumen. Pemilik perusahaan selalu menghadirkan inovasi ataupun terobosan baru agar produk yang dihasilkan dapat meningkatkan penjualan” (Ramli dan Yusnaini, 2018).

“Kenaikan dan penurunan pertumbuhan penjualan dapat memengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan laba dalam membiayai perusahaan di masa depan. Jika pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun diketahui maka perusahaan bisa memprediksi berapa laba yang akan diperolehnya. Pertumbuhan penjualan yang diikuti dengan perluasan pangsa pasar akan mengakibatkan profitabilitas perusahaan meningkat” (Dewi, *et al.*, 2021).

“Adanya pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan dikarenakan tingkat penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya usaha. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan yang tinggi dari penjualan produk perusahaan” (Setyawan dan Susilowati, 2018). “Semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba semakin meningkat, namun jika pertumbuhan penjualan disertai dengan peningkatan harga pokok penjualan, pelemahan kurs rupiah, dan inflasi maka peningkatan profitabilitas yang diharapkan akan sulit tercapai” (Tarmizi dan Kurniawati, 2017). “Jika pertumbuhan penjualan rendah menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan yang rendah dari periode sebelumnya. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu memaksimalkan penjualan. Karena ketika jumlah barang yang dijual semakin meningkat, maka biaya rata-rata persatuan produk akan semakin kecil sehingga *ROA* yang dihasilkan akan meningkat”. (Setyawan dan Susilowati, 2018)

Menurut hasil penelitian Setyawan dan Susilowati (2018), “pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi pula profitabilitas perusahaan”. Sedangkan menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Tarmizi dan Kurniawati (2017), “pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diprosikan dengan *ROA*”. Menurut hasil penelitian Ramli dan Yusnaini (2022) juga menyatakan bahwa “*sales growth* tidak berpengaruh terhadap *Return on Assets (ROA)*”. Hasil penelitian Sembiring (2020) menyatakan bahwa, “pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas (*ROA*)”. Namun hal ini tidak sejalan dengan

hasil penelitian Wikardi dan Wiyani (2017) yang menyatakan bahwa, “pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*”. Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan adalah:

H_{a3}: *sales growth* berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*.

2.7 Firm Age

Menurut Ulum, *et al.* dalam Rachmita dan Ardini (2019), “umur perusahaan menunjukkan berapa lama perusahaan telah berdiri dalam menjalankan usahanya”. “umur perusahaan mencerminkan perusahaan tetap *survive* dan menjadi bukti bahwa perusahaan mampu bersaing dan dapat mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian” (Bestivano, 2013 dalam Agustia dan Suryani, 2018). “Umur perusahaan diukur dari sejak tahun berdirinya perusahaan tersebut hingga periode penelitian. Umur perusahaan dapat dirumuskan sebagai berikut (Rachmita dan Ardini, 2019):”

$$\text{Firm Age} = \text{Tahun Penelitian} - \text{Tahun Perusahaan Berdiri} \quad (2.7)$$

Keterangan:

<i>Firm Age</i>	= Umur perusahaan
Tahun Penelitian	= Tahun dilakukannya penelitian
Tahun Perusahaan Berdiri	= Tahun perusahaan berdiri dalam akta pendirian

Menurut Mahajan dan Singh (2013) dalam Megawati dan Dermawan (2019), “banyak hal yang dapat dikaitkan mengenai usia perusahaan, yaitu seperti banyaknya pengalaman, keahlian yang dimiliki oleh perusahaan karena perusahaan lama diharapkan memiliki pangsa pasar yang besar, kepuasan pelanggan yang tinggi, loyalitas pelanggan, saluran logistik yang baik, dan rekan bisnis dengan berbagai faktor produksi”. “Secara teoritis perusahaan yang telah lama berdiri akan dipercaya oleh penanam modal (investor) daripada perusahaan yang baru berdiri,

karena perusahaan yang telah lama berdiri diasumsikan akan dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi daripada perusahaan yang baru berdiri. Akibatnya perusahaan yang baru berdiri akan kesulitan dalam memperoleh dana di pasar modal dan mengharuskan mereka untuk mengandalkan modal sendiri” (Zen dan Herman, 2007 dalam Agustia dan Suryani, 2018). “Perusahaan yang telah lama berdiri atau dapat dikatakan lebih tua memiliki pengalaman yang lebih banyak sehingga akan lebih mengetahui langkah-langkah apa yang harus diambil ketika mengalami suatu persoalan. Perusahaan yang sudah lama berdiri juga lebih dikenal oleh masyarakat dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan baru” (Novyanny dan Turangan, 2019).

“Semakin lama umur perusahaan maka akan memberikan pengalaman yang banyak dalam mengelola usaha tersebut sehingga akan mampu menghadapi berbagai kondisi yang ada dan mampu menjaga kestabilan *profit* yang didapat. Oleh karena itu semakin lama umur perusahaan akan memengaruhi tingkat profitabilitas (*ROA*)” (Harahap, et al., 2017). “Perusahaan yang lebih muda memiliki keterbatasan terhadap sumber daya yang dimilikinya, kurangnya pengalaman terhadap para pegawainya dan kurang jaringan eksternal yang akan mengakibatkan perusahaan tersebut lemah dalam menghadapi risiko dan dengan demikian perusahaan tersebut akan mencapai tingkat kegagalan yang lebih tinggi” (Ahlstrom, Bruton, dan Yeh, 2008 dalam Megawati dan Dermawan, 2019).

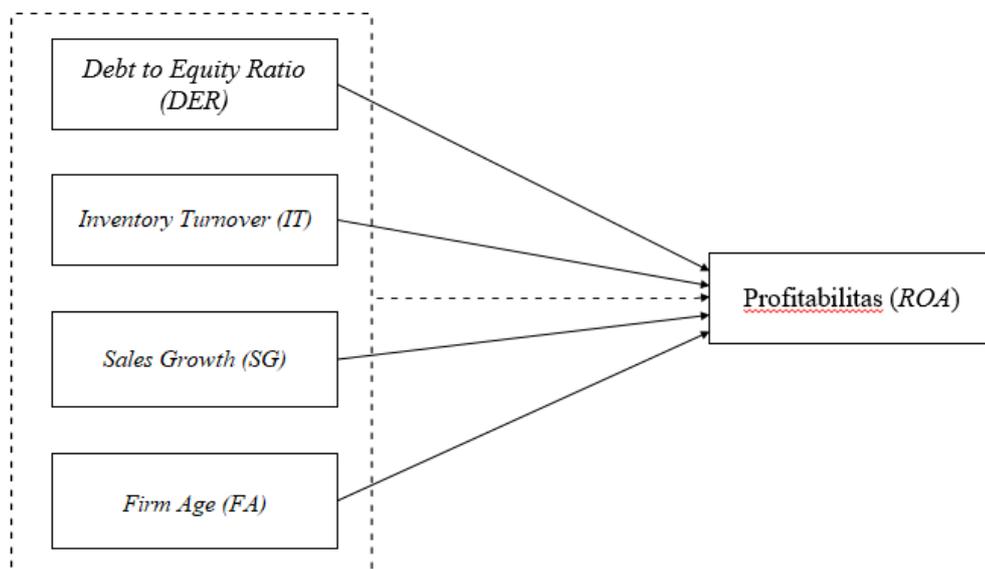
Dalam penelitian Samosir (2018) hasilnya menunjukkan bahwa, “variabel *firm age* berpengaruh positif terhadap profitabilitas (*ROA*)”. Hal ini sejalan dengan penelitian Rachmita dan Ardini (2019) yang menyatakan bahwa, “umur perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang diprosikan dengan *ROA*, semakin lama perusahaan berdiri, maka tingkat profitabilitas akan semakin tinggi”. Menurut hasil penelitian Harahap, et al. (2017) menyatakan bahwa, “umur perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (*ROA*)”. Hal ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Novyanny dan Turangan (2019), yang menyatakan bahwa, “umur perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas”.

Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan adalah:

H_{a4}: *firm age* berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *ROA*.

2.8 Model Penelitian

Kerangka pemikiran teoritis dalam penelitian ini, dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Model Penelitian

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA