

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 Signalling Theory

Signalling Theory adalah “teori yang menjelaskan pentingnya pengukuran kinerja. Teori *signal* membahas bagaimana seharusnya *signal-signal* keberhasilan atau kegagalan manajemen (agen) disampaikan kepada pemilik (*principal*)” (Nurjanah dan Hakim, 2018). Menurut Hapsari (2022), “*signal* dalam teori *signal* berisi informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Informasi yang dikeluarkan perusahaan merupakan hal yang penting, karena berpengaruh terhadap keputusan investasi pihak diluar perusahaan”.

Menurut Nurjanah dan Hakim (2018), “laporan keuangan dapat digunakan untuk mengambil keputusan bagi para investor, laporan keuangan merupakan bagian terpenting dari analisis fundamental perusahaan. Pemeringkatan 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”.

Selain itu dengan teori *signalling*, informasi berupa *ROA* atau tingkat pengembalian terhadap aset atau juga seberapa besar laba yang didapat dari aset yang digunakan juga dapat diketahui, sehingga dengan demikian jika *ROA* tinggi maka akan menjadi sinyal yang baik bagi para investor, karena dengan *ROA* tinggi menunjukkan kinerja perusahaan tersebut baik maka investor akan tertarik untuk menginvestasikan dananya yang berupa surat berharga atau saham (Nurjanah dan Hakim, 2018).

2.2 Pecking Order Theory

Menurut Rozet dan Kelen (2022), “teori *pecking order* merupakan teori yang menggambarkan terdapatnya semacam tata urutan (*pecking order*) dalam penggunaan modal oleh perusahaan. Teori ini juga menjelaskan bahwa perusahaan umumnya lebih suka menggunakan pendanaan dari dalam atau menggunakan modal sendiri dibandingkan dengan modal dari luar. Teori ini juga memberikan gambaran mengenai keputusan yang akan diambil manajer dalam menentukan pendanaan yang tepat dengan modal sendiri sebagai sumber dana utama, apabila pendanaan dengan menggunakan modal sendiri tidak memadai, maka perusahaan dapat menggunakan utang untuk memenuhi dana yang dibutuhkan untuk membiayai kebutuhan operasionalnya”. Menurut Kusuma *et al.* (2019), “manajer keuangan mempunyai peran penting dalam pengambilan keputusan terkait pendanaan. Keputusan manajer harus sesuai dengan tujuan utama perusahaan yaitu salah satunya memaksimalkan kemakmuran pemegang saham. Selain itu, keputusan pendanaan juga harus mampu meminimalisir resiko dan biaya agar tujuan utama perusahaan dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan harus memiliki struktur modal yang optimal”.

Contoh penerapan teori ini yaitu, “misalnya pada perusahaan yang sudah berbentuk PT, maka urutan pemilihan sumber dana pada umumnya diawali dengan memilih laba ditahan karena sumber modal internal dapat dikatakan tidak berbiaya (*zero cost*), jika jumlah laba ditahan belum mencukupi kebutuhan dana untuk investasi, maka perusahaan akan memprioritaskan untuk mengakses sumber modal dari hutang. Pemilihan hutang ini dilakukan dengan pertimbangan yang memiliki jangka waktu pengembalian dan tingkat biaya (bunga) yang lebih dengan cara menerbitkan utang baru atau mengakses hutang ke lembaga keuangan. Jika masih tetap dirasa kurang maka pilihan yang terakhirnya adalah dengan cara menerbitkan ekuitas baru” (Wahyuningsih dan Basri, 2022).

2.3 Kinerja Keuangan Perusahaan

Menurut Purwanti (2021), kinerja keuangan perusahaan merupakan “salah satu hal yang dapat dilihat dalam menilai kualitas dari suatu perusahaan. Apabila kinerja keuangan suatu perusahaan bagus maka akan memberikan penilaian kualitas yang bagus pada perusahaan. Sedangkan apabila kinerja keuangan perusahaan buruk, maka akan memberikan penilaian yang buruk juga terhadap kualitas perusahaan”. Menurut Savitri dan Pinem (2022), “sebelum menanamkan modalnya, seorang investor pasti melakukan penilaian terhadap kinerja keuangan untuk mengetahui kondisi perusahaan tersebut”.

Informasi mengenai kinerja perusahaan penting untuk diketahui para investor dengan tujuan agar informasi tersebut dapat digunakan dengan tujuan untuk memprediksi prospek perusahaan di masa mendatang (Alim dan Destriana, 2019). Salah satu alat yang dapat mengukur kinerja keuangan dalam perusahaan yaitu laporan keuangan. Menurut Purwanti (2021), “laporan keuangan yang dimiliki perusahaan memiliki informasi yang terdiri atas neraca (*balance sheet*), laporan laba dan rugi (*profit and loss*), laporan *cashflow*, dan hal-hal lain yang turut mendukung sebagai penguat penilaian kinerja keuangan. Agar kinerja keuangan perusahaan dapat diketahui dalam laporan keuangan, maka diperlukan suatu analisis dengan rasio-rasio keuangan”. Menurut Kasmir (2018: 104) dalam Purwanti (2021), “rasio keuangan merupakan suatu kegiatan membandingkan angka-angka yang ada di dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Rasio keuangan merupakan sebuah alat untuk manajemen dalam menganalisa laporan keuangan serta menilai kinerja perusahaan”. Pada umumnya kinerja keuangan dalam perusahaan dikaitkan dengan laba yang dihasilkan oleh perusahaan melalui pengukuran yang disebut profitabilitas yang merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan aset yang dimiliki perusahaan.

2.4 Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019) dalam PSAK No. 1, “laporan keuangan merupakan penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas”. Laporan keuangan dibuat dengan tujuan untuk memberikan informasi kepada perusahaan dan pihak luar seperti investor terkait dengan kondisi keuangannya, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan terkait kegiatan pendanaan dan investasinya, serta investor dapat mengetahui kinerja perusahaan, sehingga memberi kepastian kepada investor untuk berinvestasi dalam perusahaan tersebut.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019) dalam PSAK No. 1, “komponen laporan keuangan lengkap terdiri dari”:

1. Laporan posisi keuangan pada akhir periode
2. Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode
3. Laporan perubahan ekuitas selama periode
4. Laporan arus kas selama periode
5. Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lain, dan juga informasi komparatif mengenai periode terdekat sebelumnya sebagaimana ditentukan dalam paragraf 38 dan 38A
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 keuangannya sesuai dengan paragraf 40A – 40D.

Selain itu, diketahui bahwa pihak yang menggunakan informasi dalam laporan keuangan terdiri dari 2 kelompok besar yaitu (Weygandt *et al.*, 2019):

1. “*Internal users*” (pengguna internal)

Pengguna internal yang menggunakan informasi berupa laporan keuangan yaitu para pimpinan atau para manajer yang merencanakan, mengatur, dan menjalankan bisnis dari perusahaan yang bersangkutan. Pada umumnya

agar bisnis dapat berjalan dengan baik, maka manajer dalam perusahaan yang lengkap terdiri dari manajer divisi keuangan, manajer divisi pemasaran, staf *Human Resource Development (HRD)*, dan para karyawan perusahaan itu sendiri

2. “*External users*” (pengguna eksternal)

Pengguna eksternal adalah individu atau organisasi diluar perusahaan yang membutuhkan informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan. Pada umumnya pengguna eksternal terdiri dari:

- a) Investor, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk pengambilan keputusan terkait dengan aktivitas pembelian, menahan, penjualan kepemilikan atas saham perusahaan
- b) Kreditor, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk mengevaluasikan dan memprediksi resiko yang akan ditimbulkan apabila memberikan fasilitas kredit atau meminjamkan dana kepada perusahaan
- c) Otoritas perpajakan, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan telah mematuhi peraturan perpajakan
- d) Lembaga pengatur, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan beroperasi sesuai dengan kebijakan dan peraturan yang telah ditetapkan oleh lembaga yang berwenang
- e) Pelanggan tetap perusahaan, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan akan terus berinovasi dalam lini produknya dan apakah perusahaan akan terus menerima garansi – garansi atas produknya
- f) Para buruh, yang menggunakan informasi keuangan dalam perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan memiliki kemampuan untuk membayar kenaikan gaji dan upah kepada para buruh perusahaan

2.5 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan suatu kemampuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dalam suatu periode tertentu, serta menjadi alat ukur efektivitas operasional perusahaan (Muharramah dan Hakim, 2021). Selain itu, “profitabilitas merupakan salah satu indikator untuk menilai tingkat efektivitas kinerja manajemen dalam menjalankan perusahaan dengan melihat tingkat keuntungan yang diperoleh” (Bintara, 2020). Menurut Weygandt, *et al.* (2019), terdapat 7 rasio yang digunakan dalam mengukur profitabilitas yaitu:

1. *Profit Margin*

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur nominal laba bersih yang dihasilkan dari setiap penjualan perusahaan

2. *Asset turnover*

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa efisien aset digunakan untuk menghasilkan penjualan

3. *Return on Assets*

Merupakan rasio yang mengukur profitabilitas dari aset secara keseluruhan

4. *Return on Ordinary Shareholders' Equity*

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur profitabilitas investasi pemegang saham

5. *Earnings per Share (EPS)*

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur pendapatan yang diperoleh dari setiap saham biasa

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

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan *market price per share* terhadap *earnings per share*

7. *Payout Ratio*

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur persentase laba yang didistribusikan dalam bentuk *cash dividend*

Profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan *Return on Assets (ROA)*. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), *ROA* merupakan rasio yang mengukur profitabilitas dari aset secara keseluruhan. Sedangkan, menurut Wahyuni dan Hafiz (2018), *ROA* merupakan alat ukur efektifitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya dan merupakan suatu bentuk dari rasio profitabilitas untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aktiva yang ada dan setelah biaya-biaya modal dikeluarkan dari analisis. Menurut Daulay, *et al.* (2022), “semakin besar nilai *ROA*, maka semakin besar pula kinerja perusahaan, karena *return* yang diperoleh perusahaan semakin besar”. *ROA* dapat dihitung dengan rumus (Weygandt *et al.*, 2019):

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

Keterangan:

Return on Assets : tingkat pengembalian aset

Net Income : laba bersih

Average Total Asset : rata-rata dari hasil pengurangan total aset pada tahun berjalan dengan tahun sebelumnya

Untuk dapat mengetahui profitabilitas dalam perusahaan, maka perusahaan harus membuat laporan laba rugi atau *income statement*. “Laporan laba rugi dibuat dengan tujuan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan, memprediksi kinerja perusahaan di masa mendatang, dan membantu mengatasi resiko ketidakpastian mengenai pencapaian target keuangan di masa mendatang. Adapun komponen-komponen dalam laporan laba rugi yang lengkap terdiri dari (Kieso *et al.*, 2018):

1. *Sales or Revenue section*: penjualan, diskon, retur, dan informasi terkait dengan penjualan lainnya untuk menghasilkan penjualan bersih (*net sales*)
2. *Cost of Goods Sold (COGS) section*: menunjukkan harga pokok penjualan yang dikeluarkan untuk menghasilkan penjualan

3. *Gross Profit*: pendapatan kotor yang diperoleh dari pengurangan antara pendapatan dengan harga pokok penjualan
4. *Selling Expenses*: menunjukkan beban yang dihasilkan dari kegiatan perusahaan untuk menghasilkan penjualan
5. *Administrative or General Expenses*: menunjukkan beban dari kegiatan administrasi perusahaan
6. *Other Income and Expense*: transaksi lain yang tidak termasuk dalam kategori pendapatan dan pengeluaran
7. *Income from Operations*: pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan normal operasional perusahaan
8. *Financing Costs*: beban biaya yang dihasilkan dari aktivitas pendanaan perusahaan
9. *Income before Income Tax*: total pendapatan sebelum dikurangi pajak penghasilan
10. *Income Tax*: bagian dalam laporan laba rugi yang melaporkan pajak yang dikenakan pada penghasilan sebelum pajak penghasilan
11. *Income from Continuing Operations*: hasil dari kinerja perusahaan sebelum diperoleh keuntungan atau kerugian dari kegiatan operasional perusahaan yang dihentikan
12. *Discontinued Operations*: bagian yang menunjukkan keuntungan atau kerugian yang dihasilkan dari pelepasan komponen perusahaan
13. *Net Income*: laba bersih yang dihasilkan dari kinerja perusahaan selama satu periode akuntansi
14. *Non-Controlling Interest*: penyajian alokasi laba bersih pada pemegang saham pengendali dan pemegang saham non pengendali
15. *Earnings per Share*: laba per saham yang dilaporkan.

2.6 Inventory Turnover

Perusahaan terutama perusahaan sektor manufaktur memerlukan persediaan untuk menjalankan kegiatan usahanya. Menurut Kieso *et al.* (2018) “persediaan adalah aset yang dimiliki perusahaan dan tersedia untuk dijual dalam kepentingan bisnis atau merupakan barang yang akan digunakan untuk memproduksi barang yang tersedia untuk dijual. Persediaan merupakan suatu komponen aset yang sangat penting bagi perusahaan karena persediaan merupakan sumber utama dalam merealisasi laba perusahaan”. “Umumnya perusahaan manufaktur membeli barang persediaan mentah dan mengubahnya menjadi barang jadi. Dalam perusahaan manufaktur umumnya persediaan terbagi menjadi tiga jenis yang terdiri dari” (Datar dan Rajan, 2018):

1. *Direct Materials Inventory*: stok barang yang akan diolah secara langsung dalam proses manufaktur (misalnya: *chip* komputer)
2. *Work In Process Inventory*: barang yang sedang dalam proses pengolahan menjadi barang jadi
3. *Finished Goods Inventory*: barang jadi yang siap untuk dijual

Perusahaan menggunakan dua metode untuk mencatat persediaan dalam sistem akuntansinya yaitu (Weygandt *et al.*, 2019):

1. *Periodic inventory system*

Menurut Dewi *et al.* (2017) dalam Dewi dan Angela (2021), “sistem pencatatan periodik yaitu sistem pencatatan dimana jika perusahaan melakukan pembelian barang dagang maka akan dicatat ke perkiraan pembelian dan jika perusahaan melakukan penjualan barang dagang maka akan dicatat ke perkiraan penjualan tanpa memengaruhi perkiraan persediaan barang dagang. Perusahaan tidak melakukan pencatatan harga pokok dari persediaan barang dagang secara rinci. Hal ini dikarenakan catatan mengenai persediaan tidak dibuat sepanjang periode. Perusahaan tidak mencatat pembelian, diskon pembelian, potongan dan retur pembelian, dan ongkos angkut masuk secara langsung ke perkiraan

persediaan barang dagang namun perusahaan mencatat ke perkiraan tersendiri”.

2. *Perpetual inventory system*

Menurut Dewi et al. (2017) dalam Dewi dan Angela (2021), “sistem pencatatan perpetual yaitu sistem pencatatan dimana setiap kali terjadi transaksi pembelian dan penjualan barang dagang, maka perusahaan akan mencatatnya ke dalam akun persediaan barang dagang secara terus menerus. Perusahaan mencatat harga pokok persediaan barang dagang yang dibeli dan dijual secara rinci. Semua transaksi yang memengaruhi perkiraan persediaan barang dagang seperti retur dan potongan pembelian, diskon pembelian, dan ongkos angkut masuk akan dicatat langsung ke perkiraan persediaan barang dagang”.

Menurut Weygandt, et al. (2019), “terdapat dua metode perhitungan biaya persediaan diantaranya:

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

Metode *FIFO* merupakan metode yang mengasumsikan bahwa barang persediaan yang paling awal dibeli adalah barang pertama yang dijual. *FIFO* sering kali paralel dengan aliran fisik barang dagangan yang sebenarnya, yang mewajibkan perusahaan untuk menjual unit barang yang tersimpan lama di gudang terlebih dahulu. Dengan metode *FIFO*, biaya perolehan barang yang pertama kali dibeli akan digunakan untuk menentukan harga pokok penjualan (*COGS*).

2. *Average-cost*

Average-cost merupakan metode biaya yang mengalokasikan harga pokok barang yang tersedia untuk dijual berdasarkan biaya rata-rata tertimbang per unit (*weighted-average unit cost*)

“*Inventory turnover* atau perputaran persediaan merupakan rasio yang mengukur berapa kali rata-rata persediaan terjual selama satu periode yang bertujuan untuk mengukur likuiditas suatu perusahaan. Perputaran persediaan dihitung dengan cara

membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan seperti yang ditunjukkan pada rumus berikut ini: (Weygandt *et al.*, 2019)”

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Cost of Goods Sold}}{\text{Average Inventory}} \quad (2.2)$$

Sedangkan, untuk menghitung rata-rata nominal persediaan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Average Inventory} = \frac{\text{Beg. Inventory Balance} + \text{End. Inventory Balance}}{2} \quad (2.3)$$

Keterangan:

Inventory Turnover : perputaran persediaan

Cost of Goods Sold (COGS) : harga pokok penjualan

Average Inventory : rata-rata dari persediaan tahun berjalan dan tahun sebelumnya

Beg. Inventory Balance : saldo nominal persediaan pada awal periode akuntansi

End. Inventory Balance : saldo nominal persediaan pada akhir periode akuntansi

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “*cost of goods sold (COGS)* adalah total biaya barang perusahaan yang terjual dalam satu periode. *COGS* diperoleh dengan cara menjumlahkan *beginning inventory* dengan *cost of goods purchased*, kemudian dikurangi dengan *ending inventory*”.

Menurut Alpi (2018), *inventory turnover* yang tinggi pada perusahaan menunjukkan bahwa “perusahaan tersebut sudah efisien dalam mengelola persediaannya”. *Inventory turnover* yang tinggi juga menunjukkan bahwa *inventory* perusahaan dapat terjual dalam waktu singkat dan jumlah yang banyak. Sedangkan *inventory turnover* yang rendah menunjukkan bahwa *inventory* perusahaan berpotensi untuk terjual dalam waktu yang lama. Menurut Surya *et al.* (2017), ketika *inventory* perusahaan terjual dalam waktu yang lama, maka akan menambah

biaya penyimpanan, resiko kerusakan tinggi, dan *inventory* tersebut berpotensi untuk mengalami penurunan harga sehingga penjualan dan laba menurun.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Pitaloka *et al.* (2022), diketahui bahwa “terdapat pengaruh antara *inventory turnover* terhadap profitabilitas”. Selain itu, hasil penelitian Aristiani *et al.* (2021), juga menunjukkan bahwa “*inventory turnover* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas”.

Ha1: *Inventory turnover* berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2.7 Account Receivable Turnover

“*Account receivable* yaitu hutang yang dimiliki pelanggan atas pembelian barang dan jasa secara kredit ke perusahaan. Piutang ditagihkan dalam bentuk tunai. Umumnya perusahaan memberikan batas pelunasan piutang dalam waktu 30 sampai 60 hari, bergantung dari kebijakan jatuh tempo pelunasan yang berlaku pada setiap perusahaan” (Weygandt *et al.*, 2019). Perusahaan harus mampu mengelola piutangnya dengan baik, dikarenakan piutang merupakan salah satu aset perusahaan dengan likuiditas yang tinggi. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), selain *account receivable* piutang juga terdiri dari 2 jenis lainnya yaitu:

1. *Notes receivables* (piutang wesel)

Notes receivables adalah piutang yang didukung dengan wesel tagihan tertulis yang berisi mengenai jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan kepada perusahaan. Wesel tagihan tertulis tersebut juga memiliki periode pelunasan yang panjang, umumnya berkisar antara 60 sampai 90 hari (Weygandt, *et al.*, 2019).

2. *Other receivables* (piutang lain-lain)

Other receivables yaitu piutang yang mencakup piutang seperti piutang bunga (*interest receivable*), pinjaman kepada perusahaan, uang muka karyawan, dan *refund* dari pajak penghasilan. Umumnya piutang lain-lain tidak dihasilkan dari kegiatan operasional bisnis perusahaan, tetapi tetap diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai akun terpisah dalam laporan posisi keuangan (*statement of financial position*) (Weygandt, *et al.*, 2019).

Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang yaitu: (Riyanto, 2013 dalam Ammy dan Alpi, 2018)

1. Volume penjualan kredit

Besar kecilnya penjualan kredit perusahaan akan mempengaruhi jumlah piutang dalam perusahaan. Semakin besar volume penjualan kredit, maka investasi dan piutang perusahaan juga akan membesar. Namun, apabila penjualan kredit semakin kecil, maka jumlah piutang perusahaan akan semakin kecil

2. Syarat penjualan kredit

Umumnya syarat penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan dapat bersifat ketat dan lunak. Semakin ketat syarat pembayarannya, maka akan memperlambat pengembalian piutang dan jumlah piutang semakin banyak

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Perusahaan berhak menetapkan batas pemberian kredit kepada pelanggan. Semakin tinggi batas yang ditetapkan, maka akan mendorong kecenderungan pelanggan untuk melakukan pembelian secara kredit, sehingga piutang akan semakin besar

4. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang

Pengumpulan piutang dapat dilakukan secara aktif maupun pasif. Jika digunakan secara aktif, maka perusahaan akan mengeluarkan biaya tambahan untuk mendanai usaha ini. Cara tersebut, akan mempercepat penagihan piutang dan memperkecil jumlah piutang dalam perusahaan. Namun, jika digunakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama sehingga jumlah piutang dalam perusahaan akan lebih besar

5. Kebebasan membayar dari pelanggan

Untuk melakukan pembayaran dalam periode ini *cash discount* akan memperkecil jumlah piutang, sedangkan jika pelanggan membayar dalam jumlah periode yang sudah memiliki *cash discount* maka akan memperbesar jumlah piutang dikarenakan jumlah yang akan tertanam dan piutang akan lebih lama terealisasi menjadi kas.

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), *account receivable turnover* diukur dengan cara membagi *net credit sales* dengan *average net accounts receivable*, seperti yang ditunjukkan pada rumus di bawah ini:

$$\text{Account Receivable Turnover} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Net Account Receivable}} \quad (2.4)$$

Sedangkan, untuk menghitung rata-rata piutang bersih dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Average Net Account Receivable} = \frac{\text{Beg. A/R Balance} + \text{End. A/R Balance}}{2} \quad (2.5)$$

Keterangan:

Account Receivable Turnover : perputaran piutang

Net Credit Sales : penjualan bersih

Average Net Account Receivable : rata-rata piutang bersih

Beg. A/R Balance : saldo nominal piutang pada awal periode akuntansi

End. A/R Balance : saldo nominal piutang pada akhir periode akuntansi

Tidak menutup kemungkinan bahwa terdapat perusahaan (pembeli) yang tidak dapat melunasi piutangnya. Hal itu bisa disebabkan oleh faktor seperti adanya krisis ekonomi yang menyebabkan perusahaan mengalami penurunan penjualan, sehingga tidak mampu melunasi piutang dan juga membiayai aktivitas operasional bisnisnya. Apabila perusahaan tidak mampu melunasi piutangnya, maka perusahaan akan mencatatnya sebagai piutang tidak tertagih (*Bad Debt Expense* atau *Uncollectible Accounts Expense*) (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut Weygandt, *et al.* (2019), terdapat 2 metode pencatatan (penghapusan) piutang tidak tertagih diantaranya:

1. *Direct Write-Off Method*

Direct Write-Off Method merupakan metode penghapusan piutang dengan cara membebankan nominal kerugian piutang yang tidak tertagih (*uncollectible*) langsung ke akun *Bad Debt Expense*. Metode *Direct Write-Off* tidak dapat dianjurkan untuk tujuan pelaporan keuangan, dikarenakan metode ini tidak menunjukkan nominal piutang yang sebenarnya akan diterima pada laporan posisi keuangan perusahaan (Weygandt, *et al.*, 2019).

2. *Allowance Method*

Allowance Method yaitu sebuah metode pencadangan piutang yang melibatkan estimasi piutang tidak tertagih pada setiap akhir periode. Estimasi piutang tidak tertagih tentunya dapat menunjukkan pencocokkan biaya (*expense*) yang lebih baik dengan pendapatan pada laporan laba rugi dan dapat menunjukkan juga bahwa piutang dinyatakan pada laporan posisi keuangan sesuai dengan *cash (net) realizable value*. *Cash (net) realizable value* yaitu jumlah piutang bersih yang diharapkan dapat diterima dalam bentuk *cash* oleh perusahaan. Akan tetapi, total nominal *cash realizable value* tidak termasuk jumlah piutang yang tidak tertagih oleh perusahaan. Metode *allowance* akan mengurangi saldo akun piutang dalam laporan posisi keuangan dari jumlah estimasi piutang yang tidak tertagih. Metode *allowance* sangat dianjurkan untuk digunakan perusahaan dalam pelaporan keuangan ketika jumlah piutang tidak tertagih material. Penilaian estimasi pencadangan piutang tidak tertagih terbagi menjadi 2 metode, diantaranya (Weygandt, *et al.*, 2019):

a. *Percentage of sales*

Percentage of sales merupakan cara penilaian estimasi pencadangan piutang yang mencocokkan beban piutang tidak tertagih terhadap penjualan. *Percentage of sales* mengestimasi berapa persentase penjualan yang tidak akan tertagih berdasarkan pengalaman masa lalu. Umumnya semakin lama piutang lewat jatuh tempo, maka semakin

kecil kemungkinannya bahwa piutang tersebut dapat tertagih (Weygandt, *et al.*, 2019).

b. *Percentage of receivables*

Percentage of receivables merupakan metode estimasi piutang tidak tertagih yang mengestimasi berapa persentase jumlah piutang yang mengakibatkan kerugian dari jumlah piutang tidak tertagih. Agar estimasi yang dilakukan perusahaan menjadi lebih akurat, umumnya perusahaan harus membuat *aging schedule*. *Aging schedule* mengklasifikasikan saldo piutang pelanggan berdasarkan lama waktunya pelanggan belum melakukan pelunasan. Kemudian, di dalam *aging schedule* juga tertera persentase yang terus meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah hari yang lewat dari waktu jatuh tempo, dikarenakan semakin lama piutang tersebut melewati batas jatuh tempo pelunasan, maka semakin besar kemungkinan bahwa piutang tersebut tidak akan tertagih (Weygandt, *et al.*, 2019).

Menurut Ammy dan Alpi (2018), “semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula menjadi kas dan apabila piutang telah menjadi kas berarti kas dapat digunakan kembali dalam operasional perusahaan”. Sedangkan, semakin rendah perputaran piutang, maka semakin lama piutang tersebut tertagih menjadi kas.

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan oleh Nurjanah dan Hakim (2018), diketahui bahwa *account receivable turnover* berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sedangkan hasil dari penelitian Nurafika dan Almadany (2018), menunjukkan bahwa *account receivable turnover* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Ha₂: *Account receivable turnover* berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2.8 Leverage

“*Leverage* adalah ukuran rasio utang perusahaan yang digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh sebuah perusahaan menggunakan pendanaan melalui utang” (Damayanti, 2015 dalam Gunawan dan Harjanto, 2019). Menurut Kasmir (2019) dalam Shalini *et al.* (2022), “rasio *leverage* digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan dibiayai dengan utang. Rasio *leverage* digunakan perusahaan untuk mengukur kemampuannya dalam membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi)”. “Rasio *leverage* termasuk ke dalam jenis rasio solvabilitas, karena rasio *leverage* juga berfungsi untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dalam jangka panjang” (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut Kasmir (2014) dalam Adjie dan Fuadati (2019), *leverage* dalam perusahaan dapat diukur dengan:

1. “*Debt to Asset Ratio*”

“*Debt to Asset Ratio* merupakan rasio hutang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang. Semakin tinggi hasil persentase, cenderung semakin besar resiko keuangan bagi kreditur maupun pemegang saham”

2. “*Debt to Equity Ratio*”

“*Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai hutang dengan ekuitas. Rasio ini digunakan untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan kreditur dengan pemilik perusahaan”

3. “*Long Term Debt to Equity Ratio*”

“*Long Term Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang berguna untuk mengukur seberapa besar bagian dari setiap rupiah sendiri yang dijadikan jaminan hutang jangka panjang dengan cara membandingkan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan”

4. “Time Interest Earned”

“Time Interest Earned merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana pendapatan dapat menurun tanpa membuat perusahaan merasa malu karena tidak mampu membayar biaya bunga tahunan”.

Leverage dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Menurut Hastuti (2022), “*DER* adalah perbandingan antara dana yang berasal dari modal sendiri dengan dana yang berasal dari kreditur. Rasio *DER* sangat penting bagi kreditur untuk mengetahui seberapa besar dana dalam perusahaan yang dimiliki pemegang saham yang diperlukan untuk menentukan tingkat keamanan para kreditur”. “Berikut ini adalah rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *DER*”: (Kasmir, 2019 dalam Herliana, 2021)

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang (Debt)}}{\text{Ekuitas (Equity)}} \quad (2.6)$$

Keterangan:

Debt to Equity Ratio : perbandingan antara total utang dengan ekuitas

Total Utang (*Debt*) : nominal total jumlah hutang yang dimiliki perusahaan

Ekuitas (*Equity*) : nominal total ekuitas perusahaan yang terdiri dari nominal (*share capital-ordinary, share premium, dan treasury shares*)

“Semua perusahaan tentunya akan menggunakan hutang atau membeli barang dagangan kepada perusahaan lain secara kredit. Hutang atau kewajiban lainnya yang harus dibayarkan kembali biasa disebut dengan liabilitas. Liabilitas dibagi menjadi dua, yaitu: (Weygandt, *et al.*, 2019)”

1. *Current liabilities*

Current liabilities adalah kewajiban perusahaan yang harus dibayarkan oleh perusahaan dalam waktu satu tahun atau siklus operasional perusahaan dan bergantung pada waktu jatuh tempo yang ditetapkan perusahaan kreditur. Contoh dari *current liabilities* yaitu hutang, hutang wesel, pajak penjualan, pendapatan yang diterima dimuka, dan gaji

2. *Non-Current liabilities*

Non-Current liabilities adalah kewajiban jangka panjang yang harus dibayar perusahaan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Contoh dari *non-current liabilities* yaitu hutang obligasi, hutang sewa, dan kewajiban pensiun.

“Ekuitas adalah klaim kepemilikan atas total aset dalam perusahaan. Dalam laporan keuangan ekuitas diklasifikasikan menjadi”: (Weygandt, *et al.*, 2019)

1. *Share Capital*: Nominal yang dibayarkan pemegang saham untuk saham biasa yang mereka beli
2. *Share Premium*: Nominal lebih bayar atas saham yang dibeli oleh pemegang saham
3. *Treasury Shares*: Nominal jumlah saham biasa (*ordinary shares*) yang dibeli kembali
4. *Retained Earnings*: Laba yang ditahan dalam perusahaan
5. *Non-Controlling Interest*: Hak kepemilikan anak perusahaan selain oleh perusahaan induk
6. *Accumulated Other Comprehensive Income*: Nominal pendapatan komprehensif

Menurut Hery (2015) dalam Wikardi dan Wiyani (2017), “semakin tinggi *debt to equity ratio*, berarti semakin kecil jumlah modal pemilik yang dapat dijadikan sebagai jaminan utang. Semakin kecil jumlah modal yang dimiliki perusahaan dapat menimbulkan dampak beban perusahaan kepada pihak kreditor semakin besar. Besarnya beban utang yang ditanggung oleh perusahaan dapat menurunkan jumlah laba yang diperoleh perusahaan”.

Selain itu, “nilai *DER* yang kecil menunjukkan bahwa perusahaan tidak menggunakan hutang sebagai sumber utama dalam berekspansi dan itu adalah hal yang bagus. Nilai *DER* yang kecil juga dapat membuat perusahaan bertahan apabila terjadi hal buruk yang bisa berdampak pada keuangan perusahaan. Apabila terjadi sebuah krisis, perusahaan yang memiliki hutang kecil dan modal besar yang lebih

dapat bertahan dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki hutang di atas modalnya. Dapat disimpulkan bahwa semakin kecil nilai *DER*, maka akan semakin baik bagi perusahaan dan begitu pula sebaliknya” (Novarina dan Agustin, 2020).

Penelitian yang dilakukan oleh Adria dan Susanto (2020), Trisnayanti dan Wiagustini (2022), menunjukkan *leverage* yang diukur dengan *DER* berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diukur dengan *ROA*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis yang dapat diajukan penulis yaitu:

Ha3: *Leverage* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas

2.9 Sales Growth

“Pendapatan merupakan kenaikan bruto dalam ekuitas yang dihasilkan dari kegiatan bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan. Umumnya pendapatan dihasilkan perusahaan dari penjualan barang dagangan, penjualan jasa, penyewaan properti, dan meminjamkan uang” (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut IAI (2022) dalam PSAK 72, untuk mengakui pendapatan, entitas harus melakukan analisis transaksi berdasarkan kontrak terlebih dahulu, yang terdiri dari 5 tahapan seperti:

1. Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan
2. Mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan
3. Menentukan harga transaksi
4. Mengalokasikan harga transaksi terhadap kewajiban pelaksanaan
5. Mengakui pendapatan ketika (atau selama) entitas telah menyelesaikan kewajiban pelaksanaan

“Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu” (Kennedy, *et al.*, 2013 dalam Vidyasari, *et al.*, 2021). Selain itu menurut Vidyasari *et al.* (2021) “penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah

dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada”.

“Pertumbuhan penjualan dapat diukur dengan cara mengurangi penjualan tahun ini dengan tahun lalu kemudian dibagi dengan penjualan tahun lalu, seperti yang ditunjukkan pada rumus di bawah ini” (Harahap, 2016 dalam Murthi *et al.*, 2021):

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}} \quad (2.7)$$

Menurut Dewi dan Santoso (2020), “semakin banyak transaksi yang dilakukan perusahaan tentu akan meningkatkan volume penjualan, dengan penjualan yang meningkat akan memberikan keuntungan. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu menjalankan operasionalnya”. Selain itu, “pengelolaan penjualan merupakan hal penting karena jika dilakukan secara efektif dan efisien maka menghasilkan keuntungan atau laba. Namun, jika tidak dilakukan secara efektif dan efisien maka akan berdampak kerugian dan tidak menghasilkan laba atau keuntungan” (Dewi dan Santoso, 2020).

“Pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa permintaan barang dagang mengalami peningkatan, hal itu menyebabkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit semakin tinggi” (Wikardi dan Wiyani, 2017). Menurut Farhana *et al.* (2016) dalam Sukadana dan Triaryati (2018), “semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya profit kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan”.

Penelitian Murthi *et al.* (2021), Dewi dan Santoso (2020), dan Sukadana dan Triaryati (2018) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diukur dengan *ROA*, sedangkan penelitian Wikardi dan Wiyani (2017) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas yang diukur dengan *ROA*.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka hipotesis alternatif yang diajukan penulis yaitu:

Ha4: Sales growth berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2.10 Likuiditas

“Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya, yang juga digunakan untuk menunjukkan posisi keuangan atau kekayaan suatu perusahaan. Likuiditas diukur dengan *Current Ratio (CR)* yang merupakan kemampuan perusahaan untuk melunasi jumlah hutang jangka pendek yang berjangka waktu kurang dari satu tahun dengan aset lancar yang perusahaan miliki” (Hutabarat, 2022). Selain itu menurut Nadila dan Hapsari (2022), “*Current Ratio* memperlihatkan nilai total kewajiban lancar yang dijamin pembayarannya oleh aset lancar. Semakin besar *Current Ratio*, maka semakin baik juga kapabilitas perusahaan untuk menyelesaikan beban tanggung jawab jangka pendek miliknya”.

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), *Current Ratio* dihitung dengan cara membagi *Current Asset* dengan *Current Liabilities* seperti yang ditunjukkan dalam rumus di bawah ini;

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Asset}}{\text{Current Liabilities}} \quad (2.8)$$

“*Current asset* adalah aset yang akan dikonversikan perusahaan menjadi uang tunai atau aset lancar lainnya yang akan digunakan dalam satu tahun atau siklus operasional perusahaan. Bagi sebagian besar perusahaan, klasifikasi aset sebagai aset lancar adalah satu tahun sejak tanggal laporan posisi keuangan. Aset yang dikategorikan sebagai aset lancar diantaranya *cash* (uang tunai), *receivables* (piutang), *inventory* (persediaan), *prepaid expenses* (beban yang dibayar di muka), dan *short-term investments* (investasi jangka pendek)” (Weygandt, *et al.*, 2019).

Selain dikategorikan sebagai aset lancar (*current asset*), aset juga dikategorikan sebagai aset tidak lancar (*non-current asset*). *Non-current asset* adalah aset yang tidak dapat dikonversikan menjadi aset lancar. Aset yang dikategorikan sebagai *non-current asset* yaitu *Property, Plant, and Equipment* (aset

tetap), *intangible asset* (aset tidak berwujud), *other asset*, dan *long-term investments* (investasi jangka panjang)” (Weygandt, *et al.*, 2019).

Menurut Ulfa dan Widati (2020), “likuiditas yang tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam membayar hutang dan tingkat keamanan kreditur jangka pendek. Semakin tinggi tingkat likuiditas yang dimiliki oleh perusahaan maka akan semakin rendah beban bunga sehingga semakin tinggi tingkat profitabilitasnya”.

Penelitian Hutabarat (2022) dan Ulfa dan Widati (2020), menunjukkan bahwa likuiditas yang diukur dengan *Current Ratio* berpengaruh positif terhadap profitabilitas yang diukur dengan *ROA*. Sedangkan, penelitian Nadila dan Hapsari (2022), menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka hipotesis alternatif yang diajukan penulis yaitu:

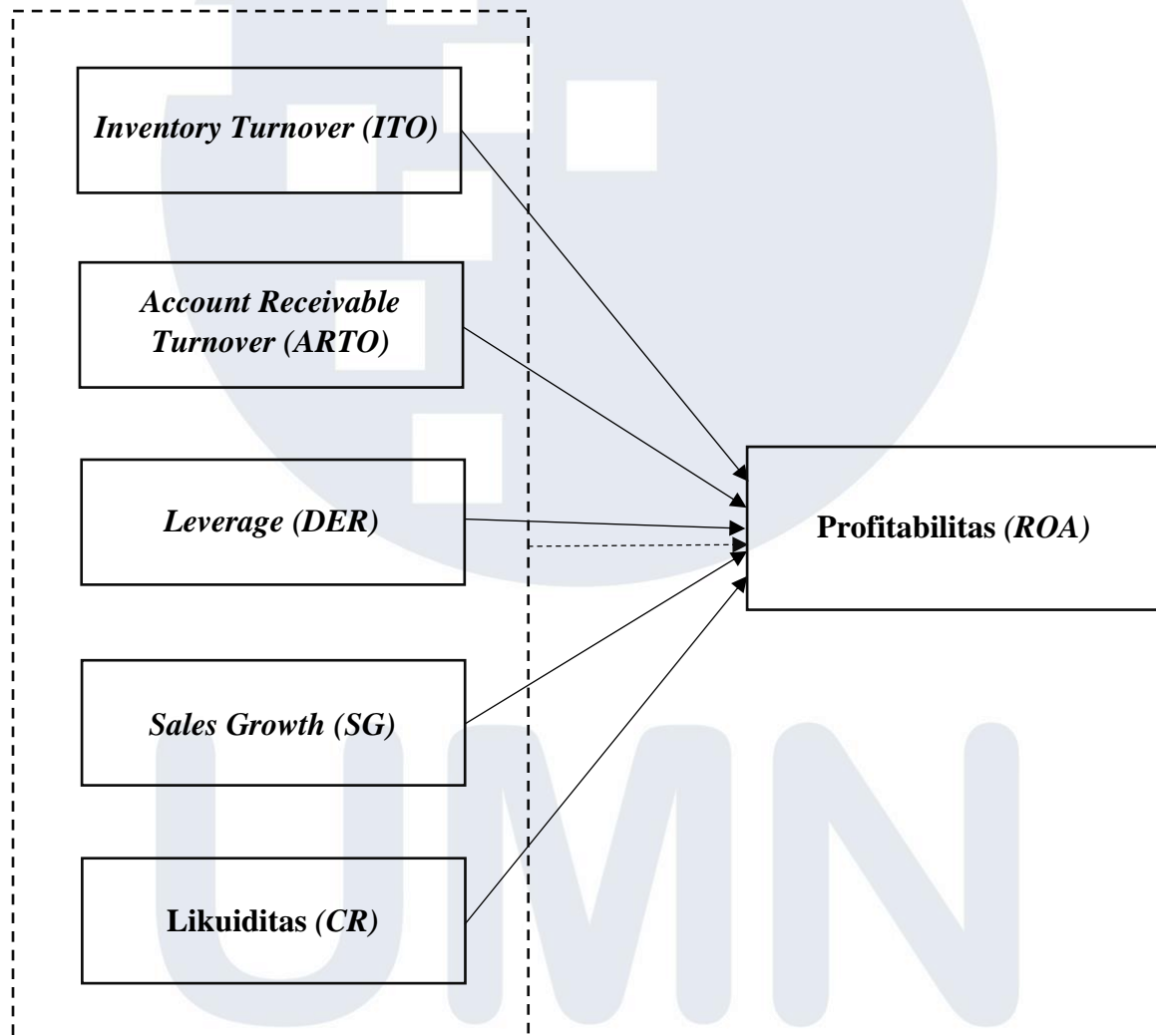
Has: Likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas



2.11 Model Penelitian

Berikut ini adalah model penelitian yang diajukan:

Gambar 2.1
Model Penelitian



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