

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### **2.1 *Signalling Theory***

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *signalling theory* atau teori sinyal. Menurut Ghozali (2020), “secara umum, sinyal diartikan sebagai isyarat yang dilakukan oleh perusahaan kepada pihak luar. Sinyal tersebut dapat berwujud berbagai bentuk yang dimaksudkan untuk menyiratkan sesuatu dengan harapan pasar atau pihak eksternal akan melakukan perubahan penilaian atas perusahaan. Artinya, sinyal yang dipilih harus mengandung kekuatan informasi untuk dapat merubah penilaian pihak eksternal perusahaan”.

Menurut Nursita (2021), “informasi tersebut penting karena pada hakekatnya menyajikan keterangan, catatan atau gambaran, baik keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efeknya pada perusahaan”. “Pada hubungan perusahaan, terdapat asimetri informasi antara pihak manajer dan eksternal perusahaan. Asimetri informasi terjadi apabila pihak manajer atau internal perusahaan mempunyai informasi yang lebih banyak dibanding dengan pihak eksternal. Guna mengurangi adanya asimetri informasi ini, maka pihak manajer perusahaan perlu melakukan pengungkapan informasi yang dimiliki mengenai kondisi perusahaan, baik mengenai informasi yang bersifat keuangan ataupun non keuangan” (Wulandari, 2020).

Menurut Alfahruqi, *et al.*, (2022), “informasi yang dibutuhkan, disajikan pada laporan keuangan yang dibuat perusahaan setiap tahunnya”. “Diharapkan dengan laporan kinerja keuangan perusahaan yang transparan dan dapat diandalkan mampu mereduksi terjadinya asimetri informasi (Jensen & Meckling, 1976 dalam Wicaksono, *et al.*, 2022).

“According to signaling theory, if managers expected a high level of future growth by the firm, they would try to signal that to investors via the accounts” (Godfrey, *et al.*, 2010). Dengan kata lain, jika manajer mengharapkan pertumbuhan

perusahaan, manajer akan memberikan sinyal tersebut kepada investor melalui akun-akun dalam laporan keuangan. “*Signaling* mendorong manajemen menyajikan laporan laba yang dapat mencerminkan laba sesungguhnya” (Susilowati & Turyanto, 2011 dalam Harsono, 2018).

“*If the company reports declining earnings information, the information is considered a bad signal, and vice versa if the company reports information about increased earnings, then it is considered as a good signal*” (Elviani, *et al.*, 2022). Dalam kata lain, jika perusahaan melaporkan informasi penurunan laba, maka informasi tersebut dianggap sebagai sinyal yang buruk, sama halnya jika perusahaan melaporkan informasi peningkatan laba, maka dianggap sebagai sinyal yang baik.

“Perusahaan dapat memberikan sinyal terkait modal dasar dan rasio-rasio keuangan” (Alfahruqi, *et al.*, 2022). Menurut Wulandari (2020), “sinyal positif akan mempengaruhi perilaku pemakai informasi yaitu *stakeholder*, karena erat kaitannya dengan kinerja perusahaan khususnya di bidang keuangan yaitu profitabilitas perusahaan. Rasio profitabilitas mempunyai arti yang penting bagi perusahaan maupun investor. Evaluasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba penting dilakukan karena laba merupakan indikator yang diperhatikan oleh berbagai pemangku kepentingan”.

Menurut Sudarno (2022), “profitabilitas adalah informasi mengenai laba perusahaan yang dihitung berdasarkan tingkat pengembalian aset perusahaan. Jika profitabilitas menunjukkan angka yang tinggi maka akan menjadi sinyal yang baik bagi para investor, karena dengan angka profitabilitas yang menunjukkan angka tinggi maka menginterpretasikan kinerja keuangan perusahaan baik”.

## **2.2 Profitabilitas**

Menurut Ukhriyawati & Malia (2018), “tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk mencapai keuntungan yang maksimal”. “*Profitability is the ability of a business to earn a profit. A profit is what is left of the revenue a business generates after it pays all expenses directly related to the generation of the revenue, such as producing a product and other expenses related to the conduct of the business*

*activities*” (Onyama, 2021). Artinya, profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Laba merupakan bagian yang tersisa dari pendapatan yang dihasilkan perusahaan setelah membayar seluruh beban yang terkait langsung dengan perolehan pendapatan, seperti memproduksi sebuah produk dan biaya lain yang terkait dengan pelaksanaan aktivitas perusahaan. Menurut Sipahutar & Sanjaya (2019), “profitabilitas mempunyai arti penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk penilaian kondisi suatu perusahaan”. “*Profitability is often accepted as a reference in evaluating company performance*” (Shahnia, et al., 2020). Dalam kata lain, profitabilitas secara umum diterima sebagai acuan dalam menilai kinerja perusahaan.

Kieso, et al. (2018) berpendapat, “*profitability ratio measures the degree of success or failure of a given company or division for a given period of time*”. Dengan kata lain, rasio profitabilitas mengukur keberhasilan atau kegagalan dari perusahaan atau divisi tertentu dalam jangka waktu tertentu. Menurut Weygandt, et al. (2019) terdapat beberapa “pengukuran rasio profitabilitas, yaitu:”

1. “*Profit margin on sales*”

“Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari setiap unit mata uang penjualan, dapat diukur dengan membagi *net income* dan *net sales*”

2. “*Return on asset*”

“Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari pemanfaatan aset perusahaan, dapat diukur dengan membagi *net income* dan *average total asset*”

3. “*Return on share capital-ordinary*”

“Rasio ini mengukur profitabilitas dari investasi pemegang saham biasa, dapat diukur dengan membagi *net income* dan rata-rata ekuitas pemegang saham biasa”

4. “*Earnings per share*”

“Rasio ini mengukur laba yang dihasilkan dari masing-masing saham biasa, dapat diukur dengan membagi *net income* dan rata-rata tertimbang

saham biasa yang beredar”

5. “*Price-earnings ratio*”

“Rasio ini mengukur rasio antara harga pasar per lembar saham dengan pendapatan per lembar saham, dapat diukur dengan membagi *market price of share* dan *earning per share*”

6. “*Payout ratio*”

“Rasio ini mengukur persentase pendapatan yang didistribusikan dalam bentuk dividen secara kas, dapat diukur dengan membagi *cash dividend* dan *net income*”.

Profitabilitas suatu perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara keuntungan atau laba yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan dengan kekayaan atau aset yang dimiliki untuk menghasilkan keuntungan perusahaan (Sukmayanti & Triaryati, 2019). Pengukuran profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Return on asset (ROA)*.

“*ROA* digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aset yang dimilikinya dan digunakan untuk mengetahui kinerja perusahaan berdasarkan kemampuan perusahaan dalam mendayagunakan jumlah *assets* yang dimiliki” (Supriantikasari & Utami, 2019). “*ROA* adalah salah satu cara untuk memaparkan laba operasional dari aset yang digunakan” (Hansen & Mowen, 2007).

Menurut Arifin (2020), “dalam mengukur kinerja, rasio *ROA* dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan dalam menentukan strategi bisnis”. Selain itu, “bagi kreditor, *ROA* dapat dijadikan *signal* dalam mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar pokok dan bunga pinjaman” (Suryani & Africa, 2021). Menurut Vivi, *et al.* (2023), “perubahan persentase *ROA* artinya ada kenaikan maupun penurunan kemampuan *asset* perusahaan dalam menghasilkan laba dan dapat bernilai positif maupun negatif”.

Menurut Diana & Osesoga (2020), “laba yang tinggi disertai dengan pengelolaan aset yang efisien akan menghasilkan tingkat *ROA* yang tinggi”.

“Semakin besar *ROA*, berarti dengan jumlah aset yang sama bisa dihasilkan laba yang lebih besar atau sebaliknya” (Nurlia & Juwari, 2019).

“Apabila nilai dari *Return on Assets* meningkat, maka ini berarti perusahaan mampu menggunakan asetnya secara produktif” (Suryani & Africa, 2021). Menurut Subyanto & Mildawati (2022), “aset produktif merupakan komponen aset yang ditanamkan atau diinvestasikan untuk menghasilkan pendapatan”. “Perusahaan dapat menggunakan aset yang dapat mendorong peningkatan jumlah produksi seperti mesin dalam kegiatan produksi. Peningkatan persediaan sebanding dengan peningkatan penjualan dapat meningkatkan laba sebelum pajak” (Jafar & Diana, 2020).

“Nilai *ROA* yang tinggi merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam mengelola kekayaannya, baik berupa *tangible asset* maupun *intangible asset*” (Sendari & Isbanah, 2018). Menurut Carolina, *et al.* (2022), “perusahaan yang memiliki *intangible asset* tinggi akan berpotensi memiliki keuntungan lebih besar sehingga berdampak pada tingginya kinerja keuangan yang diukur dengan *ROA*”.

Sedangkan menurut Nasir (2020), “penambahan aset yang lebih besar mengakibatkan tidak tercapainya peningkatan profitabilitas”. “Alternatif lain untuk dapat menggunakan manfaat ekonomis aset tetap tersebut dengan cara pengadaan yaitu melalui perusahaan pembiayaan dibidang sewa. Sesuai PSAK 73, *lessee* diwajibkan untuk melaporkan sewa tersebut pada laporan posisi keuangan sebagai aset hak guna dan liabilitas sewa” (Mashuri & Sari, 2021).

Mashuri & Sari (2021) berpendapat, “penurunan dari nilai *ROA* disebabkan adanya peningkatan aset hak guna dan penurunan nilai laba bersih perusahaan dari timbulnya beban depresiasi dan beban bunga liabilitas sewa”. “Aktivitas tersebut akan mencerminkan penambahan aset yang tidak diimbangi dengan kemampuan perusahaan dalam mengelola aset untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan” (Sukmayanti & Triaryati, 2019).

Selain itu, menurut Hutagaol & Sinabutar (2020), “penyebab rendahnya nilai *return on asset* disebabkan oleh aset yang menganggur”. “*Return on asset* yang negatif dapat terjadi karena adanya kas menganggur terlalu tinggi, perputaran

piutang perusahaan yang rendah, atau terlalu banyaknya aset tetap yang tidak digunakan secara efektif” (Ani, *et al.*, 2019). “Jumlah aset perusahaan yang besar tetapi disertai dengan laba rendah menunjukkan bahwa manajemen aset yang tidak memadai menjadi penyebab penurunan *ROA*” (Andani, *et al.*, 2023). Rumus dalam menghitung *ROA* menurut Weygandt, *et al.* (2019),

$$\text{Return on assets} = \frac{\text{Net income}}{\text{Average total assets}} \quad (2.1)$$

$$\text{Average total assets} = \frac{\text{Beginning} + \text{ending total asset}}{2} \quad (2.2)$$

Keterangan:

*Return on assets* : Rasio *ROA*

*Net income* : Laba tahun berjalan

*Average total assets* : Rata-rata jumlah aset

*Beginning total asset* : Jumlah aset setahun sebelum tahun t

*Ending total asset* : Jumlah aset tahun t

Pendapatan dan beban adalah unsur-unsur laporan keuangan yang terkait dengan kinerja keuangan entitas. Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “laporan laba rugi menyajikan pendapatan dan beban yang menghasilkan laba bersih atau rugi bersih pada periode waktu tertentu. Menurut Kieso, *et al.* (2018), “pendapatan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomik dalam periode akuntansi dalam bentuk pemasukan (*inflow*) atau peningkatan aset atau penurunan liabilitas yang menghasilkan peningkatan pada ekuitas, selain yang terkait dengan kontribusi dari pemegang saham. Beban didefinisikan sebagai penurunan manfaat ekonomik dalam periode akuntansi dalam bentuk pengeluaran (*outflow*) atau penurunan aset atau peningkatan liabilitas yang menghasilkan penurunan ekuitas, selain yang terkait dengan kontribusi dari pemegang saham”.

Kieso, *et al.* (2018) menyatakan “komponen dalam laporan laba rugi adalah:”

a. “*Sales or revenue section* (bagian penjualan atau pendapatan)”

- “Bagian ini menyajikan penjualan, diskon penjualan, pencadangan penjualan, retur penjualan atau informasi yang berkaitan lainnya yang menghasilkan neto pendapatan”
- b. “*Cost of goods sold section* (bagian beban pokok penjualan)  
“Bagian ini menyajikan beban pokok penjualan yang menghasilkan penjualan tersebut”
- c. “*Gross profit* (laba kotor)”  
“Bagian ini diperoleh dengan menghitung penjualan bersih dikurang harga pokok penjualan. Hal ini berguna untuk menilai perkembangan pendapatan dari operasi yang sedang berjalan”
- d. “*Selling expense* (beban penjualan)  
“Bagian ini berisi beban yang dilaporkan sebagai usaha dari melakukan penjualan”
- e. “*Administrative or general expenses* (beban administrasi atau umum)”  
“Bagian ini berisi beban administrasi secara umum”
- f. “*Other income and expense* (pendapatan dan beban lain-lain)”  
“Bagian ini berisi transaksi-transaksi yang tidak tergolong dalam kategori pendapatan dan beban sebelumnya”
- g. “*Income from operations* (pendapatan dari kegiatan operasional)”  
“Bagian ini diperoleh dengan mengurangi beban penjualan dan administrasi serta pendapatan dan beban lainnya dari *gross profit*”
- h. “*Financing cost* (beban pendanaan)”  
“Bagian ini merupakan *item* terpisah yang mengidentifikasi biaya yang berasal dari kegiatan pendanaan”
- i. “*Income before income tax* (pendapatan sebelum pajak)”  
“Bagian ini diperoleh dengan mengurangi beban bunga (*financing cost*) dari *income from operations*”
- j. “*Income tax* (beban pajak penghasilan)”  
“Bagian ini melaporkan pajak atas penghasilan sebelum pajak”
- k. “*Income from continuing operations* (pendapatan dari operasional)”

“Bagian ini merupakan hasil yang diperoleh perusahaan sebelum keuntungan atau kerugian dari operasional yang dihentikan. Jika perusahaan tidak memiliki keuntungan atau kerugian dari operasional yang dihentikan, bagian ini tidak dilaporkan dan merupakan bagian yang dilaporkan sebagai laba bersih”

l. “*Discontinued operations* (penghentian operasional)”

“Bagian ini merupakan keuntungan atau kerugian yang diperoleh dari pemberhentian komponen pada perusahaan”

m. “*Net income* (laba bersih)”

“Bagian ini merepresentasikan penghasilan setelah mempertimbangkan semua pendapatan dan beban untuk periode tersebut”.

n. “*Non-controlling interest* (pemegang saham minoritas)”

“Bagian ini menyajikan alokasi laba bersih kepada para pemegang saham (*controlling and non-controlling interest*)”.

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “laporan posisi keuangan melaporkan jumlah aset, liabilitas, dan ekuitas dari perusahaan pada periode tertentu”. Menurut IAI (2022), “aset merupakan sumber daya ekonomik kini yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu yang memiliki potensi menghasilkan manfaat ekonomi. Aset dan liabilitas diukur pada nilai wajar”. Menurut Kieso, *et al.* (2018), berdasarkan kategorinya, “aset dibagi menjadi dua yaitu *current asset* dan *non-current asset*”

a. “*Current asset* (aset lancar)”

“Aset lancar merupakan kas dan aset lain perusahaan yang diharapkan dapat terkonversi kedalam kas, dijual, atau digunakan selama satu tahun atau dalam siklus operasi, yang mana lebih lama”

i. “*Cash and cash equivalent* (kas dan setara kas)”

“Kas dan setara kas merupakan investasi jangka pendek dan tingkat likuidasi tinggi yang akan jatuh tempo dalam waktu tiga bulan atau kurang”

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

“Perusahaan melaporkan *trading securities* (baik utang atau ekuitas) sebagai aset lancar”
  - iii. “*Prepaid expenses* (beban dibayar dimuka)”

“Perusahaan mengklasifikasikan *prepaid expense* ke dalam aset lancar ketika keuntungan (jasa) yang diterima kurang dari satu tahun atau siklus operasi, yang mana lebih lama”
  - iv. “*Receivables* (piutang)”

“Perusahaan harus dengan jelas mengidentifikasi setiap antisipasi kerugian atas tak tertagih, nilai dan sifat dasar dari setiap *non-trade receivables*, dan setiap piutang yang digunakan sebagai jaminan”
  - v. “*Inventories* (persediaan)”

“Untuk menyajikan persediaan secara tepat, perusahaan mengungkapkan basis valuasi (*lower-of-cost* atau *net realizable value*) dan asumsi aliran biaya yang digunakan (*First In First Out/FIFO* atau *average-cost*)”
- b. “*Non-current asset* (aset tidak lancar)”
- “Aset tidak lancar merupakan aset yang tidak memenuhi definisi aset lancar”
- i. “*Long-term investment* (investasi jangka panjang)”

“Investasi jangka panjang sering dirujuk sebagai investasi yang secara normal terdiri dari satu dari empat tipe berikut: investasi dalam sekuritas, seperti obligasi, saham biasa, atau wesel jangka panjang; investasi dalam aset berwujud yang tidak sedang digunakan untuk operasi, seperti tanah yang dimiliki untuk spekulasi; investasi yang disisihkan untuk pendanaan khusus, seperti *sinking fund*, dana pensiun, atau pendanaan ekspansi pabrik; dan investasi dalam perusahaan anak non-konsolidasi atau perusahaan asosiasi”
  - ii. “*Property, plant, and equipment* (aset tetap)”

“Aset berwujud yang memiliki umur panjang yang digunakan dalam

operasi tetap perusahaan. Aset ini termasuk properti seperti tanah, bangunan, mesin, perkakas, alat, dan *wasting resources (minerals)*”

iii. “*Intangible asset* (aset takberwujud)”

“Aset takberwujud tidak memiliki komponen fisik dan bukan merupakan instrumen keuangan. *Intangible asset* termasuk *patent, copyright, franchise, goodwill, trademark, trade names*, dan daftar pelanggan”

iv. “*Other assets* (aset lainnya)”

“Hal-hal yang terkait dalam bagian ini sangat beragam. Dapat terdiri dari *long-term prepaid expenses* dan piutang tak lancar, atau aset dalam pendanaan khusus, kas atau sekuritas yang dibatasi penggunaannya”.

### **2.3 Intellectual Capital**

“*Intellectual capital is a form of knowledge that creates competitive advantage and displays the intangible value of a company*” (Chizari, *et al.*, 2016 dalam Rus, *et al.* (2019). Atau dalam kata lain, *Intellectual Capital (IC)* merupakan sebuah bentuk pengetahuan yang menciptakan keunggulan kompetitif dan menyajikan nilai tak berwujud sebuah perusahaan. “*Intellectual capital is intellectual material-knowledge, information, intellectual property, experience-that can be put to use to create wealth*” (Stewart, 1997 dalam Sardo & Serrasqueiro, 2018). Artinya, modal intelektual adalah materi intelektual seperti pengetahuan, informasi, kekayaan intelektual, pengalaman yang dapat digunakan untuk menciptakan kesejahteraan.

Menurut Gibbons, *et al.* (1994) dalam Onyama (2021), “*wealth creation increasingly depends on the generation and exploitation of knowledge involving not only science and technology, but also knowledge of practice required to create economic value*”. Hal ini berarti penciptaan kekayaan semakin tergantung pada generasi dan eksploitasi pengetahuan yang melibatkan tidak hanya ilmu pengetahuan dan teknologi, tetapi juga pengetahuan tentang praktik yang diperlukan untuk menciptakan nilai ekonomi.

“Dengan kata lain, apabila perusahaan mampu mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki sehingga sumber daya tersebut dapat menciptakan *value added* bagi perusahaan, maka hal ini disebut sebagai *value creation*” (Herlina, *et al.*, 2022). Menurut Rus, *et al.* (2019), “klasifikasi *intellectual capital*:”

Tabel 2. 1 Klasifikasi *IC*

<b><i>Organisational capital</i></b>	<b><i>Relational capital</i></b>	<b><i>Human capital</i></b>
<i>Intellectual property</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Patents</i></li> <li>• <i>Copyrights</i></li> <li>• <i>Design rights</i></li> <li>• <i>Trade secret</i></li> <li>• <i>Trademarks</i></li> <li>• <i>Service marks</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Brands</i></li> <li>• <i>Customers</i></li> <li>• <i>Customer loyalty</i></li> <li>• <i>Backlog orders</i></li> <li>• <i>Company names</i></li> <li>• <i>Distribution channels</i></li> <li>• <i>Business collaborations</i></li> <li>• <i>Licensing agreements</i></li> <li>• <i>Favourable contracts</i></li> <li>• <i>Franchising agreement</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Know-how</i></li> <li>• <i>Education</i></li> <li>• <i>Vocational qualification</i></li> <li>• <i>Work-related knowledge</i></li> <li>• <i>Work-related competencies</i></li> <li>• <i>Entrepreneurial spirit</i></li> <li>• <i>Innovativeness, proactive and reactive abilities, changeability</i></li> <li>• <i>Psychometric assessments</i></li> </ul>
<i>Infrastructure assets</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Management philosophy</i></li> <li>• <i>Corporate culture</i></li> <li>• <i>Management processes</i></li> <li>• <i>Information systems</i></li> <li>• <i>Networking systems</i></li> <li>• <i>Financial relations</i></li> </ul>		

Sumber: Rus, Achim, & Borlea (2019)

Menurut Chahal, *et al.* (2020), “berikut merupakan klasifikasi *IC*:”

a. “*Human capital*”

“*Human capital* didefinisikan sebagai potensi organisasi, terutama dalam hal pengetahuan, kemampuan, keterampilan dan keahlian karyawan, serta paling efektif untuk mempertahankan keunggulan kompetitif karena merupakan sumber inovasi dan karakteristik pembaruan strategis (Bontis, 1998). Modal manusia adalah apa yang dibawa karyawan kedalam proses nilai tambah dan mencakup kompetensi profesional, motivasi karyawan, dan kemampuan kepemimpinan (Halim, 2010)”

“Menggambarkan efektivitas manusia dalam memberdayakan sumber daya manusia yang memiliki pengalaman, penghasilan, keterampilan, pendidikan, kompetensi, dan kreativitas untuk menciptakan nilai (Bakshi, 2014). Pada dasarnya, kualitas dan pengalaman juga membuka kesempatan untuk pengembangan modal intelektual”

b. “*Structural capital*”

“Modal struktural berkaitan dengan struktur dan sistem organisasi, yang mendukung produktivitas karyawan dan tetap berada di perusahaan ketika karyawan meninggalkan perusahaan (Edvinson & Malone, 1997). Hal ini termasuk *hard assets* seperti bangunan, mesin, infrastruktur perusahaan dan *soft assets* seperti kerangka kebijakan, pedoman, aturan, kebijakan, hubungan karyawan dan sebagainya”

“Terkait pengetahuan, hal tersebut tertanam dalam rutinitas organisasi yang berhubungan dengan sistem dan struktur perusahaan yang mendukung karyawan untuk berkontribusi secara efektif untuk kinerja intelektual yang optimal (Bontis, 1998). Jika suatu perusahaan memiliki sistem dan prosedur yang buruk, keseluruhan modal intelektual perusahaan tidak akan mencapai potensi maksimalnya”

c. “*Relational capital*”

“*Relational capital* juga dianggap sebagai *external capital* atau *customer capital*. Menurut Cabrita and Bontis (2008), modal relasional adalah pengetahuan yang tertanam dalam hubungan dengan pelanggan, pemasok, asosiasi industri, atau pemangku kepentingan lainnya yang memengaruhi kehidupan organisasi, menciptakan nilai, dan menambah fungsi organisasi yang lebih baik. Welbourne (2008) menganggap modal relasional dalam hal pengembangan dan pemeliharaan kualitas hubungan dengan organisasi, individu, atau kelompok memberikan dampak penciptaan nilai pada bisnis”.

Menurut Wijayani (2017) dalam Arifin (2020), “berdasarkan *Resource-Based Theory* dapat disimpulkan bahwa *Intellectual Capital* memenuhi kriteria-kriteria

sebagai sumber daya unik yang mampu menciptakan keunggulan kompetitif perusahaan sehingga dapat menciptakan nilai bagi perusahaan, dan dapat digunakan untuk menyusun dan menerapkan strategi sehingga mampu meningkatkan kinerja perusahaan menjadi semakin baik”. “Sumber daya unik adalah sumber daya yang mempunyai sifat bernilai, *rare*, sulit ditiru, dan tidak dapat digantikan” (Widyaningdyah & Aryani, 2013 dalam Indra & Trisnawati, 2020). Menurut Ferdiansyah & Faisal (2020), “empat kondisi agar bisa disebut sebagai sumber keunggulan kompetitif, yaitu:”

a. “*Valuable*”

“Sumber daya tersebut dapat menjadi keunggulan kompetitif apabila mampu memberikan suatu nilai bagi perkembangan perusahaan”

b. “*Rare*”

“Sumber daya tersebut dapat menjadi keunggulan kompetitif apabila tidak dimiliki oleh para pesaing baik di masa kini maupun di masa mendatang”

c. “*Imperfect Imitability*”

“Sumber daya yang susah ditiru nantinya akan menjadi dasar dalam pengembangan inovasi-inovasi dan strategi perusahaan”

d. “*Non-Substitution*”

“Sumber daya yang menjadi keunggulan kompetitif tersebut tidak memiliki barang pengganti atau substitusi yang ekuivalen sesuai dengan strategi”.

“Dengan sumber daya yang dimiliki, perusahaan dapat mengimplementasikan strateginya, dan pesaing tidak akan mampu melakukan hal yang sama” (Pahlevi & Anwar, 2022). “Teori *RBV* menjelaskan bahwa modal intelektual menjadi sumber daya unik yang mampu meningkatkan kepercayaan publik melalui kualitas laporan keuangan perusahaan” (Indra & Trisnawati, 2020).

Pulic (1998) mengembangkan salah satu model pengukuran yaitu *VAIC<sup>TM</sup>* (*Value Added Intellectual Coefficient*). “Pendekatan ini relatif mudah dilakukan dan memungkinkan untuk dilakukan karena menggunakan akun-akun dalam laporan keuangan perusahaan” (Herlina, *et al.*, 2022). Menurut Ulum (2009) dalam

Simamora & Sembiring (2018), “pengukuran *VAIC<sup>TM</sup>* mengindikasikan kemampuan intelektual organisasi yang dapat dianggap sebagai *Business Performance Indicator*”.

“Metode *VAIC<sup>TM</sup>* tidak digunakan untuk mengukur *IC*, akan tetapi mengukur dampak dari pengelolaan *IC*. Jika suatu perusahaan memiliki *IC* yang baik dan dikelola dengan baik pula maka tentu akan ada dampak baik yang ditimbulkannya” (Siyami, 2019). Menurut Sawarjuno & Kadir (2003) dalam Dewi dan Dewi (2020), “modal intelektual merupakan jumlah hasil dari tiga elemen utama organisasi, yaitu *human capital*, *structural capital*, dan *physical capital*, yang berkaitan dengan pengetahuan dan teknologi sehingga dapat memberikan nilai lebih bagi perusahaan berupa keunggulan bersaing perusahaan”.

Menurut Rosiana & Mahardhika (2020), “tiga jenis sumber daya yaitu sumber daya fisik berupa pabrik, teknologi, peralatan, lokasi geografis, sumber daya manusia berupa pengalaman, pengetahuan pegawai, serta sumber daya organisasional berupa struktur dan sistem pengawasan, pengendalian, serta hubungan sosial antarorganisasi dengan lingkungan eksternal”.

“*VAIC<sup>TM</sup>* dibagi menjadi tiga elemen yaitu *Value Added Human Capital (VAHU)*, *Value Added Capital Employed (VACA)*, dan *Value Added Structural Capital (STVA)* (Ferdiansyah & Faisal, 2020). Menurut Lucky & Tanusdjaja (2023), “*VAIC<sup>TM</sup>* yang positif menandakan bahwa manajemen perusahaan bekerja dengan baik dalam mengolah sumber daya perusahaan. Oleh karena itu, *VAIC<sup>TM</sup>* dapat menjadi sinyal positif mengenai manajemen perusahaan”.

“*Human Capital (HC)* akan meningkat jika perusahaan mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya. Memberikan beberapa karakteristik dasar yang dapat diukur dalam modal ini, yaitu *training programs*, *credential*, *experience*, *competence*, *recruitment*, *mentoring*, *learning programs*, *individual potential and personality*” (Siyami, 2019). Selain itu, menurut Rosiana & Mahardhika (2020), “semakin perusahaan memiliki sumber daya manusia dengan tingkat kredibilitas yang tinggi, akan mampu menyediakan laporan keuangan yang akurat karena manipulasi akan menjadi rendah”.

Menurut Purwanto & Mela (2020), “dengan memiliki karyawan yang memiliki keterampilan dan keahlian maka bisa meningkatkan kinerja suatu perusahaan”. “Indikasi gaji dan tunjangan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan, mampu meningkatkan kinerja karyawan dalam mendukung kinerja perusahaan sehingga dapat menciptakan *value added*” (Harahap dan Nurjannah, 2020).

“Saat ini perusahaan yang memiliki kemajuan ilmu dan teknologi akan lebih unggul dari pada perusahaan lain” (Badawi, 2018). Menurut Harahap dan Nurjannah (2020), “*Capital Employed (CE)* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya berupa *capital asset*. Apabila perusahaan mampu mengelola aset dengan baik dan dapat menekan biaya operasional maka meningkatkan nilai tambah”.

Menurut Bontis, *et al.* (2000) dalam Maqhfirah & Fadhlia (2020), “*Structural Capital (SC)* adalah sebuah alat yang membantu pegawai agar mencapai kinerja optimal, terdiri dari struktur organisasi, *trademark*, *patent*, keahlian perusahaan menjangkau pasar, dan keahlian perusahaan dalam mendukung produktivitas pegawai. Jika produktivitas pegawai dapat meningkat maka akan meningkatkan kinerja dalam suatu entitas”.

“Semakin perusahaan dapat mengelola modal fisik, modal manusia, dan modal struktural yang dimiliki tentu akan meningkatkan *value added* bagi perusahaan” (Siyami, 2019). Menurut Halim (2021), “hal ini terjadi karena *intellectual capital* akan mendukung setiap kegiatan operasi sehingga mampu memberikan keuntungan atau *return* bagi para pemegang saham”.

Menurut Sawarjuwono & Kadir (2003) dalam Azzahra & Wuryani (2021), “agar perusahaan mampu bersaing, perusahaan perlu mengganti pengelolaan bisnis yang pada awalnya *labor-based business* beralih menjadi *knowledge based business*. Prinsip *labor-based business* merupakan industri padat karya, yaitu banyaknya karyawan akan berbanding lurus dengan tingginya produktivitas, sehingga perusahaan bisa semakin berkembang. Lain halnya dengan perusahaan yang mempraktikkan *knowledge based business*, perusahaan akan memperoleh

penghasilan dan nilai perusahaan ketika mengolah sumber daya perusahaannya berdasarkan ilmu pengetahuan”.

Menurut Azzahra & Wuryani (2021), “pegawai dapat dikatakan selaku aset berharga perusahaan ketika bisa menghasilkan manfaat (kekayaan) terhadap perusahaan. Pengetahuan tinggi yang dimiliki karyawan jika tidak didukung oleh fasilitas serta infrastruktur yang mencukupi, maka kompetensi itu tidak akan mampu menciptakan *intellectual capital*. Aspek lain yang bisa menyebabkan *human capital* tidak bisa menghasilkan *value added* diantaranya penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan kompetensi, minimnya upah serta tunjangan yang dibagikan perusahaan untuk karyawannya dalam upaya menumbuhkan pendapatan serta profitabilitas”.

Menurut Riyandini *et al.* (2016) dalam Rahmaniar & Ruhadi (2020), “banyaknya investasi terhadap modal intelektual tidak selalu dapat meningkatkan kinerja perusahaan, namun dapat menurunkan kinerja perusahaan karena pengelolaannya tidak dilakukan dengan maksimal”. Menurut Ulum (2009) dalam Astari & Darsono (2020), “rumus dan tahapan penghitungan *VAIC<sup>TM</sup>* sebagai berikut:”

“Tahap pertama: menghitung *Value Added (VA)*”

$$VA = OUT - IN \quad (2.3)$$

Keterangan:

*VA* : *Value added* (nilai tambah)

*OUT* : *Output* (seluruh pendapatan)

*IN* : *Input* (seluruh beban selain beban karyawan)

“Tahap kedua: menghitung *Value Added Human Capital (VAHU)*”

$$VAHU = \frac{VA}{HC} \quad (2.4)$$

Keterangan:

*VAHU* : *Value Added Human Capital*

*VA* : *Value added* (nilai tambah)

*HC* : *Human capital* (beban gaji dan upah karyawan)

“Tahap ketiga: menghitung *Value Added Capital Employed (VACA)*”

$$VACA = \frac{VA}{CE} \quad (2.5)$$

Keterangan:

*VACA* : *Value Added Capital Employed*

*VA* : *Value added* (nilai tambah)

*CE* : *Capital employed* (nilai buku total aset)

“Tahap keempat: menghitung *Structural Capital Value Added (STVA)*”

$$STVA = \frac{SC}{VA} \quad (2.6)$$

Keterangan:

*STVA* : *Structural Capital Value Added*

*SC* : *Structural capital (VA-HC)*

*VA* : *Value added* (nilai tambah)

Selanjutnya, Sadalia dan Marlina (2018) menyatakan rumus *VAIC<sup>TM</sup>* dihitung sebagai berikut:

$$VAIC = VAHU + VACA + STVA \quad (2.7)$$

Keterangan:

*VAIC* : *Value Added Intellectual Coefficient*

*VAHU* : *Value Added Human Capital*

*VACA* : *Value Added Capital Employed*

*STVA* : *Structural Capital Value Added*

“Pendapatan dan beban berhubungan dengan kinerja keuangan entitas pelapor. Informasi yang disajikan dalam laporan laba rugi termasuk pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian” (IAI, 2022).

- a. “Pendapatan adalah peningkatan aset, atau penurunan liabilitas, yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang berkaitan dengan kontribusi dari pemegang saham klaim ekuitas”.

“Pendapatan merupakan kenaikan bruto ekuitas yang dihasilkan dari aktivitas bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan. Umumnya pendapatan dihasilkan dari penjualan barang, melaksanakan jasa, menyewakan properti, dan meminjamkan dana” (Weygandt, *et al.*, 2019).

- b. “Beban adalah penurunan aset, atau peningkatan liabilitas, yang mengakibatkan penurunan ekuitas, selain yang berkaitan dengan distribusi ke pemegang klaim ekuitas”.

“Beban merupakan biaya dari aset yang dikonsumsi atau jasa yang digunakan dalam proses memperoleh penghasilan. Beban dapat timbul dari aktivitas perusahaan dalam berbagai bentuk seperti beban pokok penjualan, gaji, utilitas, dan pajak” (Weygandt, *et al.*, 2019).

Menurut IAI (2022), dalam PSAK No. 24, “imbalan kerja adalah seluruh bentuk imbalan yang diberikan entitas dalam pertukaran atas jasa yang diberikan oleh pekerja atau untuk terminasi kontrak kerja. Imbalan kerja jangka pendek, jika diharapkan akan diselesaikan seluruhnya sebelum dua belas bulan setelah akhir periode pelaporan tahunan dimana pekerja memberikan jasa terkait upah, gaji, dan iuran jaminan sosial. PSAK 1: Penyajian Laporan Keuangan mensyaratkan pengungkapan beban imbalan kerja”.

“Ketika pekerja telah memberikan jasanya kepada entitas dalam suatu periode akuntansi, entitas mengakui jumlah tidak terdiskonto dari imbalan kerja jangka pendek yang diharapkan akan dibayar sebagai imbalan atas jasa tersebut:”

- a. “Sebagai liabilitas (beban akrual), setelah dikurangi jumlah yang telah dibayar”
- b. “Sebagai beban”.

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “laporan posisi keuangan melaporkan jumlah aset, liabilitas, dan ekuitas dari perusahaan pada periode tertentu”. “Aset didefinisikan sebagai sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomik masa depan diharapkan mengalir ke entitas (Kieso, *et al.*, 2018)”. Menurut IAI (2022) dalam PSAK No. 1, “entitas mengklasifikasi aset sebagai aset lancar, jika:”

- a. “Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset, atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal”
- b. “Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan”
- c. “Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan”
- d. “Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah periode pelaporan”

“Entitas mengklasifikasikan aset yang tidak termasuk dalam kriteria di atas sebagai aset tidak lancar. Pernyataan ini menggunakan istilah tidak lancar untuk mencakup aset tetap, aset takberwujud dan aset keuangan yang bersifat jangka panjang”.

IAI (2022) dalam PSAK No. 19 tentang aset takberwujud menyatakan “aset takberwujud adalah aset nonmoneter teridentifikasi tanpa wujud fisik, dan pada awalnya diakui sebesar biaya perolehan. Aset takberwujud diakui jika, dan hanya jika:”

- a. “Kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat ekonomik masa depan dari aset tersebut”
- b. “Biaya perolehan aset tersebut dapat diukur secara andal”.

Pengukuran setelah pengakuan aset takberwujud menurut IAI (2022), yaitu:

- a. “Model biaya”  
“Setelah pengakuan awal, aset takberwujud dicatat pada biaya perolehan dikurangi akumulasi amortisasi dan akumulasi rugi penurunan nilai”

b. “Model revaluasi”

“Setelah pengakuan awal, aset takberwujud dicatat pada jumlah revaluasian, yaitu nilai wajar pada tanggal revaluasi dikurangi akumulasi amortisasi dan akumulasi rugi penurunan nilai setelah tanggal revaluasi. Untuk tujuan revaluasi berdasarkan pernyataan ini, nilai wajar diukur dengan merujuk pada pasar aktif. Revaluasi dilakukan secara reguler sehingga pada tiap akhir periode pelaporan jumlah tercatat aset takberwujud tersebut tidak memiliki perbedaan yang material dengan nilai wajarnya”.

#### **2.4 Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Profitabilitas**

Menurut Widichesty & Arif (2021), “saat ini kemampuan bersaing tidak hanya terletak dari apa yang terlihat dimiliki oleh perusahaan atau segala aset yang dimiliki tetapi juga terhadap aset yang tidak terlihat namun menjadi penting bagi keberhasilan perusahaan (*intellectual capital*)”. “Hubungan antara *IC* terhadap kinerja keuangan digambarkan dalam optimalisasi penggunaan atau pemanfaatan aset tidak berwujud” (Malaya & Jiwa, 2019 dalam Andika & Astini, 2022).

Menurut Widjanarko (2006) dalam (Maqhfirah & Fadhila, 2020), “SDM adalah unsur yang paling penting untuk meningkatkan kinerja keuangan pada suatu perusahaan. Perusahaan yang bisa mengolah sumber daya intelektual yang baik, selanjutnya akan mampu meningkatkan kemampuan pegawai di perusahaan tersebut”. Menurut Becker dalam Gunawan (2019) dalam Purwanto & Mela (2020), “peningkatan keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan karyawan dapat berperan memperbaiki kinerja perusahaan”.

Menurut Herlina, *et al.* (2022), “semakin tinggi nilai *capital employed* suatu perusahaan maka semakin efisien pengelolaan modal berupa peralatan ataupun teknologi”. “Nilai *capital employed* yang semakin tinggi berarti semakin tinggi pula efisiensi perusahaan dalam menggunakan modal fisiknya sehingga meningkatkan pendapatan maka diharapkan pula perusahaan akan mampu dalam pencapaian kinerja keuangannya” (Devi, *et al.*, 2017 dalam Ratnadi, *et al.*, 2021).

“*STVA* yang tinggi merupakan salah satu indikasi bahwa perusahaan tersebut telah berhasil mengelola modal strukturalnya seperti meningkatkan sistem operasional perusahaan dan menjaga budaya perusahaan” (Herlina, *et al.*, 2022). “Diperlukan sistem dan prosedur yang baik guna pencapaian kinerja keuangan perusahaan yang tinggi (Ratnadi, *et al.*, 2021). Menurut Chowdhury, *et al.* (2018), “*Effective IC utilisation can be viewed as an area that the industry could work on to increase existing profit margins through higher productivity and greater efficiency*” artinya pemanfaatan *IC* yang efektif dapat dilihat sebagai hal yang dapat dikembangkan industri untuk meningkatkan margin keuntungan yang ada melalui produktivitas yang lebih tinggi dan efisiensi yang lebih besar.

Menurut Husaini & Kurnia (2021), “dengan *intellectual capital* tersebut, perusahaan memiliki nilai tambah dalam proses usahanya serta memberikan daya saing kepada perusahaan dalam berkompetisi dengan perusahaan lainnya”. “Semakin besar nilai tambah yang diperoleh atas keberhasilan peningkatan produktivitas aset yang dimiliki, maka akan meningkatkan kinerja keuangan dan profitabilitas perusahaan tersebut” (Erzha, *et al.*, 2019).

Menurut Mariyantini & Putri (2018), “apabila perusahaan dapat memberdayakan modal intelektual secara efektif dan efisien membuat biaya-biaya perusahaan dapat ditekan. Hal tersebut dapat meningkatkan penjualan barang atau jasa yang terjadi, terlebih lagi ditambah dengan menurunnya biaya-biaya, yang akan meningkatkan laba bagi perusahaan, sehingga kinerja keuangan perusahaan juga akan meningkat”.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Harahap dan Nurjannah (2020), ditemukan hasil positif *intellectual capital* berpengaruh terhadap profitabilitas yang diprosikan dengan *return on asset*. Penelitian dari Arifin (2020) yang membuktikan pengaruh *IC* terhadap profitabilitas yang diukur dengan *ROA* pada perusahaan *consumer goods* menunjukkan hasil yang signifikan positif. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Andika & Astini (2022), secara simultan *VACA*, *VAHU*, dan *STVA* sebagai komponen *intellectual capital* berpengaruh signifikan terhadap *ROA*.

Sedangkan menurut penelitian Rahayu, *et al.* (2020), Purwanto & Mela (2020), dan Mundji & Sofie (2022), ditemukan hasil yang tidak sejalan yaitu variabel *intellectual capital* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan yang diukur menggunakan *return on asset*. Penelitian Rahmaniar & Ruhadi (2020) diperoleh hasil modal intelektual berdampak negatif signifikan terhadap *ROA*. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis alternatif penelitian, sebagai berikut:

**Ha<sub>1</sub>: *Intellectual capital* berpengaruh positif terhadap profitabilitas.**

## **2.5 Perputaran Persediaan**

Menurut Kieso, *et al.* (2018), “perputaran persediaan mengukur jumlah banyaknya, atau secara rata-rata, persediaan terjual selama satu periode. Tujuannya adalah untuk mengukur tingkat likuidasi dari persediaan”. “*Inventory turnover is a ratio that has a function to measure the number of times a company’s inventory is sold during the year and the company can identify unsold inventory*” (Azmal, *et al.*, 2019). Artinya, perputaran persediaan merupakan rasio yang berfungsi untuk mengukur berapa kali persediaan perusahaan terjual selama tahun berjalan dan perusahaan juga dapat mengidentifikasi persediaan yang tidak terjual.

Menurut Gunawan (2019), “penjualan dinilai menurut harga pasar (*market price*), persediaan dinilai menurut harga pokok penjualan (*at cost*). Maka sebenarnya rasio perputaran persediaan (*at cost*) digunakan untuk mengukur perputaran fisik persediaan”. Menurut Sudana (2011) dalam Alpi (2018), “adapun faktor-faktor yang mempengaruhi *inventory turnover* adalah permintaan persediaan, *lead time*, biaya kehabisan persediaan, dan biaya penyimpanan tambahan persediaan”.

“*Efficient and effective management of inventories also ensures business survival and maximization of profit which is the cardinal aim of every firm*” (Kassim, *et al.*, 2022). Artinya, pengelolaan persediaan yang efisien dan efektif menentukan kelangsungan bisnis dan memaksimalkan keuntungan yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan. Menurut Pangaribuan & Toruan (2023),

“penghematan dalam manajemen persediaan adalah biaya pembelian yang lebih rendah, biaya operasi yang lebih rendah (pemesanan, ekspedisi, penerimaan barang), serta biaya produksi per unit yang rendah”.

Menurut Datar & Rajan (2018), terdapat dua *inventory management* yaitu “model tradisional atau *Economic Order Quantity (EOQ)* dan *Just-in-Time (JIT)*. *EOQ* merupakan model penentuan untuk menghitung jumlah optimal dari persediaan yang dipesan, sementara *JIT* melakukan pembelian bahan atau barang dalam jumlah pemesanan yang sedikit sesuai kebutuhan produksi atau penjualan”.

Perbedaan model tradisional dan *JIT* menurut Hansen & Mowen (2007), “*JIT* menerapkan sistem *demand-pull* yaitu kebutuhan barang berdasarkan permintaan saat ini, sementara *EOQ* menerapkan *push inventory system* yaitu perolehan persediaan dilakukan untuk mengantisipasi permintaan di masa mendatang. Selanjutnya, dalam *JIT* secara khusus mengurangi persediaan hingga tingkat paling sedikit (*zero inventories*) karena jika jumlah *setup costs (or ordering cost)* menjadi tidak signifikan, salah satu biaya yang perlu ditekan adalah *carrying cost*. Sedangkan *EOQ*, menerapkan *just-in-case system* dengan jumlah persediaan yang tersedia signifikan, maka akan membantu dalam mengatasi ketidakpastian dengan adanya *safety stock*”.

Menurut Riyanto (2009) dalam Wardana (2019), “tinggi rendahnya *inventory turnover* mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam *inventory*, semakin tinggi *turnover* berarti semakin cepat perputarannya yang artinya semakin singkat waktu terikatnya modal dalam *inventory*. Sehingga untuk memenuhi volume *sales* atau *cost of goods sold* tertentu, dengan naiknya *turnover* dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil”.

“Perputaran persediaan yang tinggi menggambarkan bahwa persediaan dapat dijual dengan rentan waktu yang relatif cepat, hal tersebut tentunya akan mempengaruhi pendapatan perusahaan” (Reynata, *et al.*, 2019). Menurut Zandra (2016) dalam Wilasmi, *et al.* (2020), “sejalan dengan volume penjualan yang tinggi pada perusahaan berarti laba yang didapat perusahaan semakin besar dengan mengasumsikan minimalisasi biaya-biaya yang terjadi”.

“Perputaran persediaan yang mengalami peningkatan terjadi dikarenakan penjualan perusahaan mengalami peningkatan, yang juga akan berdampak terhadap penurunan pada persediaan perusahaan” (Andriyani, 2021). Menurut Kieso, *et al.* (2018), “*low inventory levels lead to stockouts, lost sales, and disgruntled customers*” artinya tingkat persediaan yang rendah menyebabkan kehabisan stok, kehilangan penjualan, dan pelanggan yang tidak puas”.

“Adanya penurunan perputaran persediaan dikarenakan terjadinya perubahan selera konsumen, dan memicu terjadinya penumpukan barang digudang sehingga risiko biaya yang dikeluarkan akan semakin tinggi seperti biaya penyimpanan, biaya pemeliharaan” (Murthi, *et al.*, 2021). Selain itu menurut Riyanto (2010) dalam Fuady & Rahmawati (2018), “adanya investasi yang terlalu kecil dalam persediaan akan memberikan efek penekanan keuntungan karena dengan kurangnya material, perusahaan tidak dapat melakukan proses produksi yang optimal”. Rumus dari *inventory turnover* menurut Weygandt, *et al.* (2019) sebagai berikut:

$$\text{Inventory turnover} = \frac{\text{Cost of goods sold}}{\text{Average inventory}} \quad (2.8)$$

$$\text{Average inventory} = \frac{\text{Beginning} + \text{ending inventory}}{2} \quad (2.9)$$

Keterangan:

*Inventory turnover* : Rasio perputaran persediaan

*Cost of goods sold* : Beban pokok penjualan

*Average inventory* : Rata-rata nilai persediaan

*Beginning inventory* : Jumlah persediaan setahun sebelum tahun t

*Ending inventory* : Jumlah persediaan tahun t

“Informasi yang disajikan dalam laporan laba rugi termasuk pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Jika persediaan dijual, maka jumlah tercatat persediaan tersebut diakui sebagai beban pada periode diakuinya pendapatan atas

penjualan tersebut” (IAI, 2022). “Harga pokok penjualan adalah total biaya dari persediaan yang dijual selama periode tersebut” (Weygandt, *et al.*, 2019). Menurut Datar & Rajan (2018), “klasifikasi biaya yang umum digunakan dalam perusahaan:”

- a. “Biaya bahan baku langsung”  
“Biaya atas seluruh perolehan bahan baku yang dapat ditelusuri dengan cara yang layak secara ekonomi termasuk biaya pengiriman, pajak, dan bea cukai yang perlu dibayarkan untuk memperolehnya”
- b. “Biaya tenaga kerja langsung”  
“Biaya termasuk kompensasi dari semua tenaga kerja yang dapat ditelusuri dengan cara yang layak secara ekonomi termasuk upah dan tunjangan yang dibayarkan kepada karyawan yang mengkonversikan bahan baku langsung menjadi barang jadi”
- c. “Biaya *overhead*”  
“Biaya produksi yang terkait dengan objek biaya namun tidak dapat ditelusuri dengan cara yang layak secara ekonomi”.

Datar & Rajan (2018) menyatakan “terdapat enam kategori biaya yang terkait dengan persediaan, yaitu:”

- a. “*Purchasing cost*”  
“Biaya pembelian barang yang dikeluarkan saat membeli persediaan dari pemasok, termasuk biaya pengiriman barang tersebut. Biaya ini biasanya merupakan biaya persediaan yang paling besar jumlahnya”
- b. “*Ordering cost*”  
“Biaya pemesanan barang yang dikeluarkan untuk mempersiapkan dan menerbitkan *purchase order*, menerima dan memeriksa barang yang termasuk dalam *order*, dan mencocokkan *invoice*, *purchase order*, dan *delivery records* untuk melakukan pembayaran”
- c. “*Carrying cost*”

“Biaya yang muncul ketika barang tersimpan didalam penyimpanan perusahaan. *Carrying costs* termasuk *opportunity cost* sebuah investasi yang terikat dalam persediaan dan biaya yang terkait dengan penyimpanan”

d. “*Stockout cost*”

“Biaya yang muncul ketika perusahaan kehabisan barang tertentu yang merupakan permintaan pelanggan. Perusahaan harus bertindak cepat untuk mengisi kembali persediaan yang dibutuhkan atau menanggung biaya karena tidak memenuhi permintaan tersebut”

e. “*Cost of quality*”

“Biaya yang muncul untuk mencegah dan menilai, atau biaya yang muncul akibat permasalahan kualitas persediaan yang ada”

f. “*Shrinkage cost*”

“Biaya yang muncul akibat peristiwa pencurian oleh pihak luar, penggelapan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan, dan *misclassification* atau *misplacement* persediaan”.

Menurut IAI (2022) berdasarkan PSAK No. 14, tentang persediaan yaitu “persediaan adalah aset yang dikuasai untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk penjualan tersebut, atau dalam bentuk bahan atau dalam bentuk perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pembelian jasa”. Menurut Datar & Rajan (2018), “persediaan dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:”

a. “Persediaan bahan mentah”

“Bahan baku yang akan digunakan perusahaan”

b. “Persediaan *work-in-process*”

“Barang yang masih dalam pengerjaan”

c. “Persediaan barang jadi”

“Barang *completed* namun belum terjual”.

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

a. “Metode perpetual”

“Metode ini secara terus menerus menyimpan catatan rincian tentang biaya setiap pembelian dan penjualan persediaan. Perusahaan yang menggunakan sistem perpetual membuat entri untuk mencatat harga pokok penjualan dan mengurangi persediaan setiap kali penjualan dilakukan”

b. “Metode periodik”

“Metode ini tidak menyimpan catatan persediaan barang secara rinci. Perusahaan mencatat semua pembelian persediaan pada saat periode akuntansi berjalan dengan cara menambah nilai persediaan di akun pembelian.”

Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “persediaan diukur pada mana yang lebih rendah antara biaya perolehan dan nilai realisasi neto. Nilai realisasi neto menunjukkan jumlah bersih yang diharapkan perusahaan untuk diterima dari penjualan persediaan, dengan estimasi harga jual dalam kegiatan usaha normal dikurangi estimasi biaya penyelesaian dan estimasi biaya yang diperlukan untuk membuat penjualan”. Menurut IAI (2022), “biaya persediaan dapat dihitung dengan menggunakan:”

a. “*First In First Out (FIFO)*”

“*FIFO* mengasumsikan *item* persediaan yang pertama dibeli atau diproduksi akan dijual terlebih dahulu sehingga *item* yang tertinggal dalam persediaan pada akhir periode adalah yang dibeli atau diproduksi paling akhir”

b. “*Weighted Average*”

“Dalam *weighted average* atau rata-rata tertimbang, biaya setiap *item* ditentukan berdasarkan biaya rata-rata tertimbang dari *item* yang serupa pada awal periode dan biaya *item* yang serupa yang dibeli atau diproduksi selama suatu periode”.

## 2.6 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Menurut Murthi, *et al.*, (2021), “prinsipnya perputaran persediaan yang berjalan dengan lancar adalah kegiatan yang mampu berturut-turut melakukan produksi

barang sampai dengan menjualnya kepada pelanggan. Jika perputaran persediaan mampu dikelola dengan cepat disertai meningkatnya penjualan”. Tingginya penjualan menurut Sipahutar & Sanjaya (2019), “disebabkan karena perusahaan mampu meningkatkan persediaan yang dimiliki”.

Menurut Wajo (2021), “*the higher the inventory turnover rate, the lower the maintenance costs. The lower the company’s costs, the higher its profitability*” atau semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka semakin rendah biaya pemeliharaan. Semakin rendah biaya yang dikeluarkan perusahaan, maka profitabilitas akan semakin tinggi. “Perusahaan dapat menekan biaya untuk menyimpan persediaan yang sudah dibeli karena dapat segera dijual dan dikirim kepada pelanggan” (Sunardi, *et al.*, 2021).

“Apabila semakin rendah biaya produksi akan menyebabkan harga pokok penjualan menurun, mengakibatkan laba meningkat” (Agung, *et al.*, 2020). Selain itu menurut Ammy (2021), “adanya penghematan ongkos penyimpanan dan pemeliharaan (*carrying cost*) dari persediaan mengurangi risiko kerugian”. “Jika penjualan meningkat dengan biaya tetap atau menurun, maka laba juga meningkat” (Khasanah & Triyonowati, 2021). Menurut Wilasmi, *et al.* (2020), “besarnya laba yang diperoleh perusahaan akan memaksimalkan tingkat pengembalian aset”.

Menurut penelitian Wajo (2021) serta Rahman, *et al.* (2021) hasil yang ditemukan yaitu perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas yang diukur menggunakan *return on asset*. Sedangkan menurut Murthi, *et al.* (2021) dan Nurafika & Almadany (2018) perputaran persediaan berpengaruh negatif signifikan terhadap variabel profitabilitas (*ROA*).

Berbeda dengan penelitian Wardana (2019), variabel perputaran persediaan berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan menurut Arianti & Rusnaeni (2018), variabel perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel profitabilitas. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis alternatif penelitian sebagai berikut:

**Ha<sub>2</sub>: Perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.**

## 2.7 Leverage

*Leverage* atau kebijakan utang menurut Herninta (2019), “merupakan kebijakan yang diambil oleh pihak manajemen dalam rangka memperoleh sumber pendanaan bagi perusahaan sehingga dapat digunakan untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan”. Menurut Ross, *et al.* (2023), “semakin banyak pendanaan utang yang digunakan perusahaan dalam struktur modalnya, maka semakin banyak *leverage* yang digunakan. “Pengelolaan struktur modal dibutuhkan untuk mendapatkan kombinasi pendanaan yang optimal bagi perusahaan” (Devina, *et al.*, 2019).

Menurut Riyanto (2010) dalam Elvina, *et al.* (2021), “kemampuan perusahaan dalam penentuan sumber modal akan menentukan minimalisasi biaya perusahaan dalam penggunaan sumber-sumber modal. Pada konsep *cost of capital*, struktur modal yang optimal artinya struktur modal yang dapat meminimumkan biaya rata-rata penggunaan modal (*average cost of capital*)”. Menurut Ahmad, *et al.* (2020), “terdapat beberapa teori yang berkenaan dengan struktur modal, antara lain:”

a. “*Trade off theory*”

“Teori *trade off* menjelaskan adanya hubungan antara pajak dan risiko kebangkrutan dari penggunaan utang yang disebabkan oleh keputusan struktur modal yang diambil perusahaan”. Menurut Bradley, *et al.* (1983) dalam Devina, *et al.* (2019), “struktur modal yang optimal akan didapatkan saat terjadi keseimbangan antara penghematan pajak dari biaya bunga pinjaman yang bersifat *tax deductible expense* dengan biaya yang timbul dari penambahan penggunaan utang tersebut. Disaat penghematan (manfaat) dan biaya dapat saling meniadakan, disaat itulah perusahaan memiliki struktur modal yang optimum”.

b. “*Agency approach*”

“Teori ini mengemukakan mengenai struktur modal yang optimal dapat mencegah konflik diantara berbagai kelompok kepentingan”. Menurut Muliana & Ahmad (2021), “ada kecenderungan manajer ingin menahan sumber daya sehingga mempunyai kontrol atas sumber daya tersebut”. “Pendanaan dengan utang dapat mengurangi biaya agensi antara manajer

dan *stakeholder*, karena utang mencegah manajer untuk membiayai proyek yang tidak menguntungkan” (Zalukhu, *et al.*, 2022).

c. “*Pecking order theory*”

Menurut Myers & Majluf (1984) dalam Yasmi, *et al.* (2023), “*pecking order theory* menyatakan bahwa perusahaan melakukan keputusan pendanaan secara hierarki dari internal ke eksternal. Urutan pendanaan mulai dari dana yang bersumber dari laba ditahan, kemudian utang dan akhirnya sampai pada penerbitan saham baru, artinya dimulai dari sumber dana dengan biaya termurah”.

“Keputusan pendanaan yang dilakukan secara tidak cermat akan menimbulkan biaya tetap dalam bentuk biaya modal yang tinggi, yang selanjutnya dapat berakibat pada rendahnya profitabilitas perusahaan” (Haloho, *et al.*, 2022). Menurut Ambari, *et al.* (2020), “Kasmir (2015) mengemukakan tujuan perusahaan menggunakan rasio *leverage* yaitu:”

- a. “Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor)”
- b. “Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga)”
- c. “Untuk menilai keseimbangan antara nilai aset khususnya aset tetap dengan modal”
- d. “Untuk menilai seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang”
- e. “Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aset”
- f. “Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang”
- g. “Untuk menilai seberapa dana pinjaman yang akan segera ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki”.

Menurut Kasmir (2016) dalam Cahyasari (2022), “jenis-jenis rasio *leverage*, antara lain:”

- a. “*Debt to Asset Ratio* atau *Debt Ratio (DR)*”  
 “Rasio utang yang digunakan untuk mengukur seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang”
- b. “*Debt to Equity Ratio (DER)*”  
 “Rasio yang digunakan sebagai alat ukur dari keputusan pendanaan dengan membandingkan antara jumlah utang dan jumlah ekuitas perusahaan” (Ahmad, *et al.*, 2020).
- c. “*Long Term Debt to Equity Ratio (LTDER)*”  
 “Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri dijadikan jaminan hutang jangka panjang”
- d. “*Times Interest Earned (TIE)*”  
 “Rasio untuk mengukur besaran laba sebelum bunga dan pajak, atau sering disebut *Earnings Before Interest and Tax* yang tersedia untuk membayar beban tetap bunga”.

*Leverage* dalam penelitian ini diukur dengan rasio *Debt to Equity Ratio (DER)*. “*Debt to Equity Ratio illustrates the ratio between total debt, both short-term debt (current liability) and long-term debt to the company’s equity*” artinya, rasio *DER* menggambarkan rasio antara total utang, berupa utang jangka pendek (utang lancar) dan utang jangka panjang terhadap ekuitas yang dimiliki perusahaan (Kurniawan, 2021).

“Tingginya rasio ini (*DER*) menunjukkan menunjukkan bahwa struktur modal lebih banyak memanfaatkan utang dibandingkan ekuitas” (Utama, *et al.*, 2021). Menurut Weygandt, *et al.* (2019), “pendanaan utang memberikan keuntungan dibandingkan pendanaan ekuitas, yaitu:”

- a. “Hak pengendalian pemilik saham tidak terpengaruh karena *bondholders* tidak memiliki hak suara untuk melakukan *voting*”
- b. “Penghematan pajak yaitu beban bunga dapat menjadi pengurang laba, sedangkan dividen pada saham tidak dapat menjadi pengurang laba”

- c. “*Earning per share (EPS)* dapat menjadi lebih tinggi, karena meskipun beban bunga mengurangi laba bersih, *EPS* dapat menjadi lebih tinggi karena tidak ada tambahan lembar saham yang diterbitkan”

Menurut Sari & Dwirandra (2019), “penggunaan utang sebagai sumber pendanaan perusahaan bisa meningkatkan profitabilitas melalui penghematan. Menurut *trade-off theory* penggunaan utang yang tinggi memberikan manfaat berupa pengurangan beban bunga pada perhitungan penghasilan kena pajak, yang dapat mengurangi beban pajak perusahaan”. Menurut Ross (1977) dalam Aprillianto & Wardhaningrum (2021), “melalui utang, manajer mengindikasikan bahwa perusahaan sedang tidak mengalami kesulitan keuangan yang berarti serta perusahaan masih mampu memenuhi kewajibannya secara berkala”.

“Kelemahan ketika menggunakan pendanaan utang adalah perusahaan harus membayar beban bunga secara berkala, beserta jumlah pokok pada saat jatuh tempo” (Weygandt, *et al.*, 2019). “Utang yang besar akan menyebabkan perhatian perusahaan dialihkan dari peningkatan produktivitas menjadi kebutuhan untuk menghasilkan arus kas untuk melunasi utang perusahaan” (Nasir, 2020). “Perusahaan yang kurang *profitable* akan cenderung mempunyai utang yang lebih besar karena dana internalnya tidak mencukupi dalam membiayai kebutuhan operasionalnya” (Herninta, 2019).

“Nilai rasio *DER* yang tinggi menunjukkan peningkatan risiko pada kreditor berupa ketidakmampuan perusahaan membayar semua kewajibannya. Pada situasi ekonomi dengan suku bunga tinggi, perusahaan yang memiliki rasio utang tinggi akan mengalami masalah keuangan” (Nasir, 2020). Menurut Utama, *et al.* (2021), “kondisi ini mengakibatkan perusahaan berpotensi mengalami *financial distress* dan diragukan kemampuan *going concern*-nya”. Selain itu bagi investor, “peningkatan utang akan mempengaruhi besar kecilnya laba bersih yang tersedia bagi pemegang saham, karena kewajiban tersebut lebih tinggi, maka kemampuan perusahaan untuk membagikan dividen akan semakin rendah” (Wahyuni & Hafiz, 2018).

“Apabila diperoleh hasil perhitungan *DER* yang rendah, maka dapat diartikan perusahaan dalam kondisi tidak begitu bergantung kepada utang. Dengan begitu, perusahaan dikatakan masih mampu membiayai kegiatan operasional dengan modalnya sendiri” (Dewi & Estiningrum, 2021). Menurut Syaputra, *et al.* (2020), “perusahaan akan menggunakan lebih banyak ekuitas dan sedikit utang untuk membiayai investasi”.

Menurut Bela & Ardini (2020), “pihak manajemen keuangan perusahaan dapat mempertimbangkan maupun menganalisis suatu sumber dana yang akan digunakan perusahaan untuk membiayai investasi”. “Ketika perusahaan membutuhkan dana untuk pembiayaan investasi, perusahaan akan memilih menggunakan pendanaan paling murah yaitu pendanaan internal” (Kudu & Salim, 2021). “Teori *pecking order* menyebutkan bahwa terdapat urutan dalam penentuan sumber pendanaan, dimulai dari sumber internal, tetapi tidak memungkiri untuk memperoleh pendanaan dari eksternal dengan tetap memperhatikan tingkat risiko yang minimal. Perusahaan akan memilih sumber dana yang minim risiko” (Ariwangsa, 2021).

“Dengan rasio *DER* yang rendah semakin tinggi pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar batas pengamanan bagi peminjam jika terjadi kerugian terhadap nilai aset” (Agustinus, 2021). Menurut Hakim, *et al.* (2019), “apabila *Debt to Equity Ratio* rendah maka menunjukkan perusahaan memiliki kemampuan membayar kewajiban jangka panjang”.

Menurut Ihtiarasari, *et al.* (2022), “*DER* rendah mengindikasikan bahwa modal perusahaan berasal dari modal sendiri berupa saham atau laba ditahan (*retained earnings*)”. “Perusahaan yang penggunaan modal sendirinya lebih banyak akan memiliki jumlah dana yang terbatas, sedangkan dana atau modal sangat dibutuhkan untuk pertumbuhan perusahaan. Penggunaan modal sendiri juga akan menyebabkan timbulnya *opportunity cost*” (Kaliman & Wibowo, 2017 dalam Febriani & Kristanti, 2020). Menurut Septiani & Wulandari (2022), “biaya yang ditimbulkan karena keputusan pendanaan adalah konsekuensi yang disebabkan dari keputusan yang diambil”. Rumus *leverage* menurut Kasmir (2014) dalam Murthi, *et al.* (2021) sebagai berikut:

$$\text{Debt to equity} = \frac{\text{Total debt}}{\text{Total equity}} \quad (2.10)$$

Keterangan:

*Debt to equity* : Rasio *DER*

*Total debt* : Jumlah liabilitas

*Total equity* : Jumlah ekuitas

“Laporan posisi keuangan melaporkan jumlah aset, liabilitas, dan ekuitas dari perusahaan pada periode tertentu” (Weygandt, *et al.*, 2019). “Liabilitas atau utang adalah kewajiban kini entitas untuk mengalihkan sumber daya ekonomik sebagai akibat dari peristiwa masa lalu. Mengalihkan sumber daya ekonomik termasuk kewajiban untuk membayar kas, untuk mengirim barang atau memberikan jasa, untuk menukar sumber daya ekonomik dengan pihak lain dengan persyaratan yang tidak menguntungkan, atau yang lainnya. Aset dan liabilitas diukur pada nilai wajar.” (IAI, 2022).

Menurut Kieso, *et al.* (2018), liabilitas dibagi menjadi dua klasifikasi yaitu “*current liabilities* (utang lancar) dan *non-current liabilities* (utang tidak lancar). Utang lancar merupakan kewajiban perusahaan yang umumnya diharapkan dapat selesai dalam siklus operasi normal atau dalam satu tahun, yang mana lebih lama. Utang lancar termasuk hal-hal yang berkaitan dengan utang wesel dan utang dagang, pembayaran yang diterima dari pelanggan, dan utang yang akan jatuh tempo. Konsep ini termasuk:”

- a. “Utang dari hasil akuisisi barang dan jasa: utang dagang, utang gaji, utang pajak penghasilan, dan lainnya”
- b. “Penagihan yang diterima dimuka untuk pengiriman barang atau melakukan jasa, seperti pendapatan sewa diterima dimuka atau pendapatan langganan diterima dimuka”
- c. “Utang lainnya yang memiliki likuidasi dalam waktu siklus operasi atau satu tahun, seperti bagian obligasi jangka panjang yang harus dibayarkan dalam

periode sekarang, obligasi jangka pendek yang muncul dari pembelian peralatan, atau perkiraan utang, seperti utang garansi”

Sementara utang tidak lancar menurut Kieso, *et al.* (2018) adalah “kewajiban perusahaan yang tidak diharapkan oleh perusahaan untuk dilikuidasi dalam jangka waktu lebih lama dari satu tahun atau siklus operasi normal. Melainkan, kewajiban yang diharapkan untuk dilunasi pada waktu tertentu diluar waktu tersebut. Contoh paling umum yaitu obligasi, wesel tagih, dan tangguhan pajak penghasilan, kewajiban sewa, dan kewajiban pensiun. Umumnya, utang tidak lancar merupakan:”

- a. “Utang yang timbul dari situasi keuangan spesifik, seperti penerbitan obligasi, kewajiban sewa jangka panjang, dan wesel tagih jangka panjang”
- b. “Utang yang timbul dari operasi umum perusahaan, seperti utang pensiun dan utang pajak penghasilan yang ditangguhkan”
- c. “Utang yang tergantung pada terjadi atau tidaknya pada peristiwa masa depan untuk mengkonfirmasi jumlah yang terutang, atau penerima pembayaran, atau tanggal utang, seperti garansi produk atau jasa, utang yang berkaitan dengan lingkungan, dan restrukturisasi, yang biasanya disebut *provisions*”.

Ekuitas adalah hak residual atas aset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitas (IAI, 2022). Menurut Kieso, *et al.* (2018), “ekuitas dibagi menjadi enam bagian:”

- a. “*Share capital*”  
“*Share capital* didefinisikan sebagai nilai par atau nilai yang dinyatakan dari penerbitan saham. Termasuk saham biasa dan saham preferen”
- b. “*Share premium*”  
“*Share premium* didefinisikan sebagai kelebihan jumlah yang dibayarkan diatas par atau nilai yang dinyatakan”
- c. “*Retained earnings*”  
“*Retained earnings* didefinisikan sebagai pendapatan perusahaan yang tidak didistribusikan”

- d. “*Accumulated other comprehensive income*”  
“*Accumulated other comprehensive income* didefinisikan sebagai jumlah keseluruhan dari *item* pendapatan komprehensif lainnya”
- e. “*Treasury share*”  
“*Treasury share* umumnya didefinisikan sebagai jumlah saham biasa yang dibeli kembali”
- f. “*Non-controlling interest (minority interest)*”  
“*Non-controlling interest* didefinisikan sebagai bagian dari ekuitas perusahaan anak yang tidak dimiliki perusahaan yang melaporkan laporan keuangan”.

## 2.8 Pengaruh *Leverage* terhadap Profitabilitas

“Nilai *DER* yang kecil menunjukkan bahwa perusahaan tidak menggunakan utang sebagai sumber utama dalam berekspansi. Nilai *DER* yang kecil juga akan membuat perusahaan bertahan apabila terjadi hal yang buruk yang bisa berdampak pada keuangan perusahaan. Apabila terjadi sebuah krisis, perusahaan yang memiliki utang kecil dan modal besar yang akan dapat bertahan” (Novarina & Agustin, 2020).

Menurut Permata & Ghoni (2019), “modal dapat digunakan untuk pengembangan usaha, ekspansi, penambahan modal kerja, dan lain-lain”. Menurut Aprillianto & Wardhaningrum (2021), “sumber pendanaan digunakan untuk mendanai kebutuhan pembelian aset dan biaya operasional agar perusahaan dapat beroperasi”. “Penggunaan dana ditandai dengan bertambahnya aset lancar selain kas dan aset tetap” (Cahyasari, 2022).

Menurut Febriyani & Siswanti (2022), “jika penggunaan modal usaha dikelola dengan baik salah satunya diinvestasikan pada aset yang produktif dapat meningkatkan penjualan, tingginya tingkat penjualan memberikan kesempatan lebih besar bagi perusahaan untuk memperoleh banyak laba”. “Aset tetap dinilai penting bagi perusahaan untuk menghasilkan produk dan sebagai alat pendukung menjalankan kegiatannya, yaitu kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam rangka memperoleh laba” (Iqbal & Kurniawati, 2020). Menurut Murhadi (2013) dalam

Ambari, Indrawan, & Sudarma (2020), “semakin rendah *DER* maka akan semakin baik suatu perusahaan dalam memaksimalkan profitabilitasnya”.

Penelitian Murthi, *et al.* (2021), Sari & Dwirandra (2019), dan Gunawan, *et al.*, (2022) menghasilkan variabel *leverage* yang diukur dengan proksi *DER* berpengaruh positif signifikan terhadap variabel profitabilitas. Sementara menurut penelitian Ramadita & Suzan (2019), Novarina & Agustin (2020), serta Linggasari & Adnantara (2020), *DER* berpengaruh signifikan dengan arah negatif terhadap profitabilitas. Berdasarkan penelitian Sukmayanti & Triaryati (2019), disimpulkan struktur modal berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini berbeda dengan hasil pengujian Alfahruqi, *et al.* (2022) dengan hasil *DER* tidak berpengaruh signifikan terhadap *return on asset*. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis alternatif penelitian sebagai berikut:

**Ha<sub>3</sub>: *Leverage* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.**

## 2.9 Kepemilikan Asing

“*Investor refers to a business entity that holds an investment in voting stock of another company*” artinya investor dimaksud dengan entitas bisnis yang memiliki investasi dalam saham yang memiliki hak suara pada perusahaan lain” (Jeter & Chaney, 2019). Menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 tentang penanaman modal, pada pasal 1 angka 3 dijelaskan, “penanaman modal asing adalah kegiatan menanam modal untuk melakukan usaha di Republik Indonesia yang dilakukan oleh penanam modal asing, baik yang menggunakan modal asing sepenuhnya maupun yang berpatungan dengan penanam modal dalam negeri”. Selanjutnya di angka 6, “penanam modal asing adalah perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan/atau pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia”.

Dalam pasal 5 Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 dijelaskan, “penanam modal dalam negeri dan asing yang melakukan penanaman modal dalam bentuk perseroan terbatas dilakukan dengan mengambil bagian saham pada saat pendirian perseroan terbatas, membeli saham, dan melakukan cara lain sesuai dengan

ketentuan peraturan perundang-undangan”. Pada pasal 3 disebutkan “tujuan penyelenggaraan penanaman modal, yaitu untuk:”

1. “Meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional”
2. “Menciptakan lapangan kerja”
3. “Meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan”
4. “Meningkatkan kemampuan daya saing dunia usaha nasional”
5. “Mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan”
6. “Mengolah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil dengan menggunakan dana yang berasal, baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri”
7. “Meningkatkan kesejahteraan masyarakat”.

Menurut Kieso, et al. (2018), “hak yang dimiliki pemegang saham:”

- a. “Mendapat bagian keuntungan dan kerugian secara proporsional”
- b. “Memiliki hak pengendalian (manajemen) secara proporsional”
- c. “Memiliki hak secara proporsional atas aset perusahaan ketika terjadi likuidasi”
- d. “Memiliki hak terdahulu terkait penerbitan saham baru”.

*“Effective control mechanisms have got a priority due to that it might support positively the excellence of management”* (Marn & Romuald, 2012 dalam Ahmed, et al. (2020). Hal ini berarti mekanisme kontrol yang efektif seperti struktur kepemilikan mendapat dukungan secara positif dalam keunggulan manajemen. Menurut Brous & Kini (1994) dalam Zulkarnain & Kusuma (2019), “ketatnya pengawasan yang dilakukan oleh investor institusional sangat tergantung pada besarnya investasi yang dilakukan”.

Tingkat pengendalian menurut Jeter & Chaney (2019) yaitu “dengan persentase kurang dari 20% tidak memiliki pengaruh yang signifikan, persentase 20%-50% memiliki pengaruh yang signifikan namun tidak memiliki kontrol, serta persentase lebih dari 50% memiliki kontrol yang efektif”. “Sehingga jika kepemilikan hak suara yang dimiliki investor dalam jumlah yang banyak maka

memungkinkan adanya kemampuan kini untuk mengarahkan aktivitas relevan. Aktivitas relevan adalah aktivitas *investee* yang secara signifikan memengaruhi imbal hasil *investee*” (IAI, 2022).

Menurut IAI (2022) dalam PSAK No. 65 tentang Laporan Keuangan Konsolidasian, “contoh aktivitas yang bergantung pada keadaan menjadi aktivitas relevan, termasuk tetapi tidak terbatas pada:”

- a. “Penjualan dan pembelian barang atau jasa”
- b. “Pengelolaan aset keuangan selama umur manfaatnya”
- c. “Pemilihan, akuisisi, atau pelepasan aset”
- d. “Penelitian dan pengembangan produk atau proses baru”
- e. “Penentuan struktur pendanaan atau perolehan pendanaan”.

Menurut Mustika & Astuti (2020), “salah satu kebijakan perusahaan untuk mendapatkan modal perusahaan adalah dengan menerbitkan saham”. “Perusahaan besar membutuhkan dana yang besar pula untuk menunjang operasionalnya, dan salah satu alternatif pemenuhannya adalah dengan modal asing apabila modal sendiri tidak mencukupi” (Nasir, 2020). “Proporsi kepemilikan saham oleh pihak asing adalah jumlah saham perusahaan yang dimiliki oleh pihak asing” (Esthi, *et al.*, 2021).

Menurut Idzni dan Purwanto (2017) dalam Mustika & Astuti (2020) “jika suatu perusahaan memiliki tingkat kepemilikan saham asing yang tinggi, penentuan kebijakan perusahaan dari pihak asing juga semakin tinggi”. “Dengan modal yang didapatnya, perusahaan dapat memproduksi barang atau jasa, membeli persediaan untuk produksi dan penjualan, dan lainnya” (Andani, *et al.*, 2023). Menurut Hermiyetti (2016) dalam Dewi & Mulyani (2020), “pemilik asing mampu menyuarakan kepentingan pemilik jika terdapat kebijakan manajemen yang dapat merugikan, akibat adanya benturan kepentingan antara manajemen dan pemilik karena kepemilikan asing secara aktif mengawasi perkembangan perusahaan”.

Selain itu, menurut Primadhanny (2016) dalam Sari, *et al.* (2021) berpendapat bahwa “perusahaan dengan porsi kepemilikan asing yang besar cenderung berkaca pada praktik-praktik yang dilakukan oleh entitas asing”. “Perusahaan dengan

kepemilikan asing cenderung memiliki teknologi yang cukup serta cenderung memberikan pelatihan yang cukup bagi tenaga kerjanya sehingga dapat mendukung terciptanya sistem yang lebih efisien” (Esthi, *et al.*, 2021).

Liang (2017) dalam Harianto & Sari (2021) berpendapat bahwa “informasi pengetahuan atau teknologi dari perusahaan asing tidak dapat dengan mudah ditiru oleh perusahaan domestik, melainkan diperoleh melalui pengalaman dalam proses produksi”. “Pada akhirnya meningkatkan produktivitas perusahaan dalam negeri” (Newman, *et al.* (2015) dalam Harianto & Sari (2021). “Manfaat yang diterima perusahaan domestik dikenal sebagai *knowledge spillover* yang dapat terjadi ketika adanya transfer pengetahuan melalui imitasi dan akuisisi keterampilan” (Harianto & Sari, 2021).

Menurut An (2015) dalam Hutauruk, *et al.* (2022), “ketika investor asing memiliki saham dalam proporsi yang tinggi dalam suatu perusahaan, maka pihak investor asing akan mendorong manajer perusahaan untuk meningkatkan transparansi dengan menyajikan laporan keuangan yang terpercaya”. “Jika informasi yang diberikan dapat dipercaya, maka investor atau calon investor tidak akan ragu dalam melakukan investasi” (Halim, 2021).

Sedangkan menurut Jensen & Meckling (1976) dalam Putra, *et al.* (2019), “teori agensi menyatakan bahwa apabila terdapat pemisahan antara pemilik sebagai prinsipal dan manajer sebagai agen yang menjalankan perusahaan maka akan muncul permasalahan agensi karena masing-masing pihak tersebut akan selalu berusaha untuk memaksimalkan fungsi utilitasnya”. “Pihak asing terkadang memiliki cara yang berbeda untuk meningkatkan kinerja perusahaan yang sebenarnya belum tentu dapat diterapkan dengan cepat pada perusahaan dalam negeri, sehingga dapat menimbulkan gesekan budaya organisasi yang menyebabkan produktivitas kerja menurun” (Widichesty & Arif, 2021).

Selain itu, “*foreign ownership can directly influence directors, in some instances, company owners can replace company directors because their performance does not match stakeholders' expectations*” atau kepemilikan asing dapat mempengaruhi direktur secara langsung, dalam beberapa kasus, pemilik

dapat melakukan pergantian direktur perusahaan yang disebabkan karena kinerja yang tidak sejalan dengan ekspektasi para pemangku kepentingan (Maulana, *et al.*, 2022).

Keuntungan rendahnya kepemilikan asing menurut Utamaningsih (2020) “pengendalian utama tetap berada pada pemilik awal yang memiliki saham dalam porsi besar sehingga secara teknis memiliki pengendalian penuh atas perusahaan”. “Investor asing yang menanamkan sahamnya pada perusahaan tidak ikut serta dalam pengambilan keputusan perusahaan karena komposisi kepemilikan saham asing yang rendah” (Esthi, *et al.*, 2021).

“Pemegang saham minoritas berada di posisi yang sulit untuk memaksimalkan kepentingan mereka sepanjang memiliki tujuan yang bertentangan dengan pemegang saham mayoritas” (Putra, *et al.*, 2019). Selain itu, menurut Indrawan & Cahyaningsih (2022), “perusahaan yang memiliki kepemilikan asing rendah dapat meningkatkan kemungkinan perusahaan dalam melakukan tindakan kecurangan seperti manajemen laba”.

“Investor asing sulit melakukan pengawasan secara langsung dalam aktivitas perusahaan karena keterbatasan jarak. Investor asing juga tidak memiliki kemampuan dalam mempengaruhi kebijakan yang ditentukan oleh pihak manajemen perusahaan karena rendahnya tingkat kontrol” (Agustin & Widiatmoko, 2022). Rumus untuk menghitung persentase kepemilikan asing dalam sebuah perusahaan menurut Chaerunisa dan Hapsari (2018) dalam Widichesty dan Arif (2021) sebagai berikut:

$$\text{Kepemilikan asing} = \frac{\text{Jumlah lembar saham pihak asing}}{\text{Jumlah saham yang beredar}} \times 100\%$$

(2. 11)

Keterangan:

Kepemilikan asing : Rasio kepemilikan asing  
Jumlah lembar saham pihak asing : Jumlah lembar saham milik asing  
Jumlah saham yang beredar : Modal ditempatkan dan disetor penuh

Menurut Bursa Efek Indonesia (2023), “saham dapat didefinisikan sebagai tanda penyertaan modal seseorang atau pihak (badan) dalam suatu perusahaan atau perseroan terbatas”. “Bagian ekuitas pada laporan posisi keuangan perusahaan terdiri dari bagian modal saham dan saldo laba. Modal saham adalah jumlah total kas dan aset lain yang dibayarkan kepada perusahaan oleh pemegang saham ketika memperoleh lembar saham” (Weygandt, *et al.*, 2019).

Menurut Weygandt, *et al* (2019), “*the term outstanding shares means the number of issued shares that are being held by shareholders*” artinya saham yang beredar menandakan jumlah saham yang diterbitkan dan dimiliki oleh pemegang saham. “Nilai par saham (nominal) merupakan saham biasa yang telah ditetapkan nilai per sahamnya. Nilai par tidak mengindikasikan harga pasar saham. Dengan demikian, jumlah kas dari penerbitan saham dengan nilai par mungkin sama, lebih besar, atau lebih kecil dari nilai par. Pencatatan nilai saham di atas atau di bawah nilai par ke dalam akun *share premium*” (Weygandt, *et al.*, 2019).

“Persentase kepemilikan asing ini telah diungkapkan pada *annual report* perusahaan yang dipublikasikan” (Sari, 2020). Menurut Kieso, *et al.* (2018), “jenis kepemilikan dapat berbentuk:”

a. “Saham biasa”

“Sisa kepemilikan perusahaan yang menanggung risiko akhir dari kerugian dan menerima manfaat dari keuntungan. Ketika suatu perusahaan hanya mempunyai satu jenis saham yang diizinkan untuk terbit, penerbitan tersebut merupakan saham biasa”

b. “Saham preferen”

“Jenis saham khusus yang memiliki hak istimewa yang tidak dimiliki oleh saham biasa, seperti dalam hal dividen, dalam hal atas aset ketika likuidasi, dapat diubah menjadi saham biasa, dapat ditebus sesuai opsi perusahaan, dan tidak mempunyai hak suara”.

## 2.10 Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap Profitabilitas

Menurut Chaerunisa & Hapsari (2018), “perusahaan dengan persentase kepemilikan asing tinggi diduga dapat meningkatkan kinerja perusahaan karena

manajemen dengan kepemilikan asing dapat lebih fokus dan efisien dalam mengarahkan kinerja operasional perusahaan, sehingga tujuan memaksimalkan profit dapat tercapai”. “Kepemilikan asing pada perusahaan dianggap lebih memiliki pengalaman dan manajemen keuangan yang baik serta penyediaan modal yang tinggi” (Sari, 2020).

“*Foreign ownership as shareholders who have voting rights in determining company policies and directions are believed to control the running of the company and management in managing company assets in creating company wealth*” (Maulana, *et al.*, 2022). Artinya, kepemilikan asing sebagai pemegang saham yang memiliki hak suara dalam menentukan kebijakan dan arah perusahaan dipercaya dapat mengendalikan jalannya perusahaan dan manajemen dalam mengelola aset perusahaan dalam menciptakan kekayaan perusahaan.

“Kepemilikan asing dianggap membawa strategi, dan membawa sudut pandang, serta ide baru dari luar negeri dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan (Polovina & Peasnell, 2015 dalam Zulkarnain & Kusuma, 2019). Menurut penelitian Mustika dan Astuti (2020), kepemilikan asing tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diprosikan dengan *return on asset*. Sementara menurut penelitian Ivan dan Raharja (2021), kepemilikan asing memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap *ROA*.

Kemudian menurut penelitian Widichesty dan Arif (2021), kepemilikan asing memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil yang berbeda ditemukan oleh Ahmed, *et al.* (2020) dan Sari (2020), yaitu hasil menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara kepemilikan asing dan profitabilitas. Sama halnya dengan penelitian yang dilakukan Sari, *et al.* (2021), yang menemukan kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis alternatif penelitian sebagai berikut:

**Ha<sub>4</sub>: Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap profitabilitas.**

## **2.11 Pengaruh *Intellectual Capital*, Perputaran Persediaan, *Leverage*, dan Kepemilikan Asing terhadap Profitabilitas secara simultan**

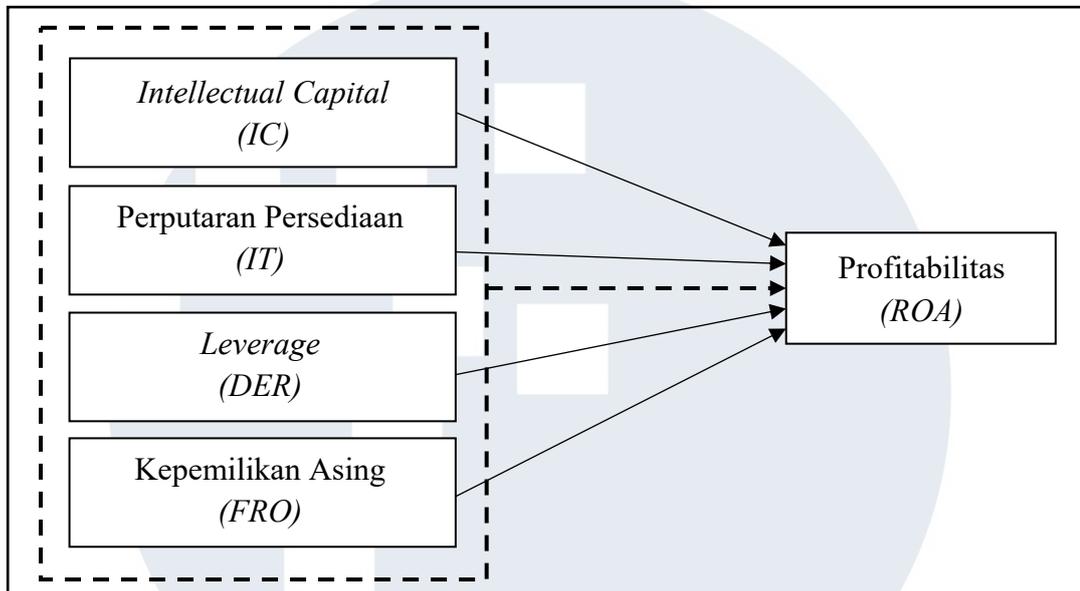
Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan untuk menguji pengaruh *intellectual capital*, perputaran persediaan, *leverage*, dan kepemilikan asing terhadap profitabilitas. Menurut penelitian Widichesty dan Arif (2021), dengan dilakukan uji simultan (uji F), hasil yang didapatkan variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen yaitu, pengaruh *intellectual capital*, kepemilikan asing, dan struktur modal terhadap profitabilitas.

Menurut penelitian Chaerunisa & Hapsari (2018), ditemukan hasil secara simultan pengungkapan *corporate social responsibility* dan kepemilikan asing berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan yang diukur dengan *Return on Asset* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2014-2016. Selanjutnya menurut penelitian Esthi, *et al.* (2021) hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel kepemilikan manajerial, kepemilikan asing, kebijakan hutang dan kebijakan dividen dalam penelitian ini secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap variabel kinerja keuangan (*ROA*).

Menurut penelitian Murthi, *et al.* (2021), menunjukkan bahwa hasil yang diperoleh variabel pertumbuhan penjualan, perputaran piutang, perputaran persediaan, ukuran perusahaan, dan *leverage (DER)* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh dan signifikan terhadap variabel profitabilitas yang diukur menggunakan *ROA*. Kemudian menurut penelitian Ramadita dan Suzan (2019), secara simultan variabel biaya produksi, *debt to equity ratio*, dan perputaran persediaan secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

Sedangkan hasil penelitian Wardana (2019) menyatakan perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan perusahaan berpengaruh tidak signifikan secara bersama-sama terhadap profitabilitas. Hasil yang berbeda didapatkan melalui penelitian Arianti dan Rusnaeni (2018) yaitu secara simultan variabel perputaran piutang, perputaran kas, dan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

## 2.12 Model Penelitian



Gambar 2. 1 Model Penelitian

UMMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA