

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Sinyal

Teori sinyal diperkenalkan oleh Michael Spence pada tahun 1973 (Ghozali, 2020). “Teori ini dibuat untuk menjelaskan sebuah model dimana sinyal didefinisikan secara implisit dan menjelaskan mengapa seseorang dapat atau mungkin harus tertarik pada hal tersebut. Teori ini membahas tentang sinyal dan permasalahan yang dihadapi oleh investor dalam mengambil keputusan karena ketidakpastian yang ditimbulkan akibat ketiadaan sinyal” (Michael Spence, 1973).

“Teori sinyal merupakan teori yang menjelaskan mengenai perilaku dua pihak ketika mereka mengakses informasi yang berbeda (Ghozali, 2020). Secara umum teori sinyal menjelaskan bagaimana suatu sinyal dapat bermanfaat, sementara sinyal lain tidak memiliki nilai atau manfaat (Ghozali, 2020). Sinyal merupakan isyarat yang diberikan oleh perusahaan (manajemen) untuk memberikan sinyal tentang perusahaan melalui informasi keuangan yang dapat dilihat oleh investor. Sinyal yang diberikan perusahaan diharapkan dapat membuat pihak eksternal melakukan perubahan penilaian atas perusahaan. Oleh karena itu, sinyal yang diberikan harus berisi kekuatan informasi yang dapat mempengaruhi penilaian pihak eksternal perusahaan” (Ghozali, 2020).

Godfrey et al. (2010) menyatakan “secara sukarela, manajer akan memberikan sinyal kepada investor untuk membantu mereka dalam membuat keputusan”. Sinyal tersebut diberikan karena adanya ketimpangan informasi (Ghozali, 2020). Kondisi ini terjadi karena satu pihak (perusahaan) memiliki informasi yang lebih dibandingkan dengan pihak lain (investor) (Ghozali, 2020). “Pengungkapan informasi mengenai keadaan perusahaan merupakan langkah untuk mengurangi adanya asimetri informasi” (Wulandari, 2020). Godfrey et al. (2010) menyatakan “konsekuensi logis teori sinyal adalah semua manajer diberikan motivasi dalam bentuk insentif untuk memberi sinyal ekspektasi mengenai keuntungan di masa yang akan datang. Harga saham perusahaan akan berpotensi

meningkat dan manajer akan memperoleh keuntungan apabila investor mempercayainya. Untuk dapat meningkatkan kepercayaan investor, manajer harus memberikan sinyal dividen sehingga para investor akan merasa bahwa sinyal yang diberikan oleh manajer dapat dipercaya”.

Menurut Ningtyas & Triyanto (2019), “profitabilitas merupakan satu dari sekian banyak informasi yang dibutuhkan dan penting bagi investor”. ”Profitabilitas dapat membantu investor menganalisis perkembangan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Semakin besar keuntungan yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin positif sinyal tersebut bagi investor untuk memperoleh keuntungan dari investasinya” (Ningtyas & Triyanto, 2019).

2.2 Profitabilitas

Menurut Yoewono (2023), “profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk melihat kapabilitas yang dimiliki perusahaan untuk mendapatkan laba atau keuntungan”. Kieso et al. (2020) menyatakan “*profitability is an indicators of a company's or division's level of success or failure over a specific time period*” artinya dapat disimpulkan bahwa “profitabilitas itu dapat digunakan untuk mengukur seberapa baik atau buruk kondisi yang dialami perusahaan pada jangka waktu tertentu”. Menurut Weygandt et al. (2019), “*profitability ratios measure the income or operating success of a company for a given period of time*” artinya dapat disimpulkan bahwa “rasio profitabilitas dapat digunakan sebagai alat untuk menghitung pendapatan maupun keberhasilan kegiatan operasional perusahaan pada periode waktu tertentu”.

Sholihah & Suzan (2019) menyatakan “profitabilitas merupakan kemampuan manajemen dalam memperoleh laba”. “Ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi, hal tersebut menandakan bahwa kinerja perusahaan tersebut baik” (Sholihah & Suzan, 2019). Weygandt et al. (2019) menyatakan bahwa “*income, or the lack of it, affects the company's ability to obtain debt and equity financing*”. “*It also affects the company's liquidity position and the company's ability to grow*” artinya dapat disimpulkan bahwa pendapatan atau kekurangannya memiliki

pengaruh untuk mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendanaan melalui liabilitas dan ekuitas yang juga akan berdampak pada posisi likuiditas serta kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk tumbuh. Menurut Kasmir (2021), “berikut ini merupakan manfaat dari rasio profitabilitas”:

1. “Mengetahui jumlah laba yang dimiliki oleh perusahaan pada suatu waktu”,
2. “Mengetahui kondisi laba yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan periode sebelumnya”,
3. “Mengetahui bagaimana laba berkembang dari waktu ke waktu”,
4. “Mengetahui laba bersih setelah dikurangi pajak”,
5. “Mengetahui kemampuan perusahaan mengelola dana yang dimiliki baik yang berasal dari modal pinjaman ataupun dengan modal sendiri”.

“Laporan keuangan merupakan acuan bagi investor untuk mengukur kinerja dari suatu perusahaan. Perusahaan dikatakan sehat apabila perusahaan dapat mengambil profit dari penjualan dan bertahan dalam kondisi apapun” (Chandra et al., 2020).

Menurut Weygandt et al. (2019), terdapat 7 rasio yang dapat dipakai untuk menilai profitabilitas, yaitu:

1. *Profit Margin*
“Merupakan rasio yang menunjukkan persentase laba bersih dari setiap penjualan”.
2. *Asset Turnover*
“Merupakan rasio yang menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan menggunakan asetnya untuk menghasilkan penjualan”.
3. *Return on Assets*
“Merupakan ukuran dari profitabilitas secara keseluruhan”.
4. *Return on Ordinary Shareholders' Equity*
“Merupakan rasio yang mengukur keuntungan dari investasi pemilik”.
5. *Earnings per Share (EPS)*
“Merupakan ukuran laba bersih yang diperoleh dari setiap lembar saham biasa”.

6. *Price-Earnings Ratio*

“Merupakan ukuran yang mencerminkan penilaian investor atas pendapatan masa depan perusahaan”.

7. *Payout Ratio*

“Merupakan rasio yang mengukur persentase keuntungan yang dibagikan dalam bentuk dividen tunai”.

Menurut Murthi & Subaki (2021), profitabilitas menjadi salah satu indikator yang berperan sangat penting karena dapat menilai dan mengukur baik atau tidaknya keadaan perusahaan”. Dalam penelitian ini rasio profitabilitas perusahaan diukur dengan menggunakan *Return on Assets (ROA)*. “*ROA* merupakan rasio yang dipakai untuk mengetahui efektivitas perusahaan ketika memperoleh laba dengan menggunakan total aset yang dimiliki” (Chandra et al., 2020). Menurut Kasmir (2021), “rasio ini digunakan untuk melihat efektivitas dari keseluruhan operasi yang dimiliki perusahaan. Rasio ini juga mengukur tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasi yang dimilikinya”. “*ROA* adalah tingkat pengembalian yang diperoleh perusahaan ketika menggunakan aset yang dimiliki” (Kieso et al., 2020). Menurut Murthi & Subaki (2021), “*ROA* merupakan suatu indikator yang digunakan untuk melihat seberapa baiknya kondisi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aset yang dimiliki dalam kegiatan usahanya”.

Weygandt et al. (2019) menyatakan “*ROA* dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut:”

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Average\ total\ assets} \quad (2.1)$$

$$Average\ Total\ Assets = \frac{Assets_t + Assetst-1}{2} \quad (2.2)$$

Keterangan:

“*ROA*” : Pengembalian aset.

“*Average Total Assets*” : Total aset rata-rata.

“*Net Income*” : Laba bersih setelah dikurangi pajak.

“*Assets_(t)*” : Total aset perusahaan pada tahun t.

“*Assets_(t-1)*” : Total aset perusahaan 1 tahun sebelum tahun t.

Menurut Weygandt et al. (2019), “laporan laba rugi menunjukkan seberapa berhasil perusahaan beroperasi pada suatu periode waktu yang spesifik. Laporan laba rugi berisikan pendapatan yang kemudian diikuti dengan beban. Apabila pendapatan yang didapat melampaui beban yang dikeluarkan maka perusahaan akan menghasilkan laba bersih (*Net Income*) dan apabila biaya yang dikeluarkan melebihi pendapatan yang diperoleh maka perusahaan akan menghasilkan rugi bersih (*Net Loss*)”. “Laporan laba rugi menyediakan kreditor dan investor informasi yang membantu memperkirakan atas jumlah, waktu dan ketidakpastian mengenai arus kas di masa yang akan datang” (Kieso et al., 2020). Kieso et al. (2020) menyatakan “terdapat 10 komponen dari laporan laba rugi:”

1. *Sales or Revenue Section*

“Menyajikan informasi penjualan, diskon, potongan harga, retur dan informasi terkait lainnya. Tujuannya adalah untuk memperoleh pendapatan atau penjualan bersih”.

2. *Cost of Goods Sold (COGS)*

“Menyajikan harga pokok penjualan yang dikeluarkan untuk menghasilkan penjualan. *Sales* atau *Revenue* yang dikurangi *COGS* akan menghasilkan *Gross Profit*”.

3. *Selling Expenses*

“Menunjukkan biaya yang muncul sebagai upaya perusahaan untuk memperoleh penjualan”.

4. *General and Administrative Expenses*

“Merupakan beban umum dan administrasi perusahaan”.

5. *Other Income or Expense*

“Menunjukkan biaya transaksi lain yang tidak termasuk dalam kategori pendapatan dan beban di atas. Contohnya: keuntungan dan kerugian atas

penjualan aset, pendapatan bunga yang tidak berasal dari bisnis utama perusahaan dan penurunan nilai aset”.

6. *Financing Costs*

“Merupakan bagian terpisah yang mengidentifikasi biaya pembiayaan perusahaan (biaya bunga)”.

7. *Income Tax*

“Merupakan beban yang dicatat sehubungan dengan penghasilan perusahaan sebelum dikenakan pajak”.

8. *Discontinued Operations*

“Keuntungan atau kerugian yang timbul akibat dihentikannya suatu kegiatan operasi perusahaan”.

9. *Non-Controlling Interest*

“Menunjukkan alokasi laba bersih yang merupakan bagian pemegang saham non pengendali atau minoritas”.

10. *Earnings per Share*

“Menghitung laba bersih yang didapat dari setiap lembar saham biasa”.

Menurut Sendari (2023), “laba merupakan pendapatan yang diperoleh melalui bisnis setelah memperhitungkan selisih antara harga penjualan dengan semua beban atau pengeluaran. Laba merupakan hasil atas investasi yang diperoleh pemilik bisnis”. Kieso et al. (2020) menyatakan bahwa “laba terdiri dari empat jenis yaitu”:

1. *Gross Profit*

“Laba kotor diperoleh dari penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan. Pelaporan laba kotor membantu untuk melakukan evaluasi kinerja dan memperkirakan laba di masa yang akan datang”.

2. *Income from operation*

“Merupakan pendapatan operasi yang diperoleh dari laba kotor dikurangi dengan beban usaha yang terdiri dari beban penjualan dan beban umum & administrasi”.

3. *Income before income tax*

“Merupakan laba bersih perusahaan sebelum dikenakan beban pajak”.

4. *Net income for the year*

“Pendapatan setelah memperhitungkan semua pendapatan dan beban, termasuk pajak penghasilan pada suatu periode disebut sebagai laba bersih. Hal itu dilihat sebagai ukuran terpenting mengenai baik atau buruk kinerja perusahaan pada suatu jangka waktu tertentu”.

“ROA yang tinggi menandakan penggunaan aset milik perusahaan semakin efisien” (Fauzia, 2021). Sehingga, perusahaan memiliki laba bersih yang lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata total asetnya. “Aset yang dimiliki oleh perusahaan digunakan untuk memberikan keuntungan kegiatan operasi perusahaan” (Idris, 2021). “Mesin merupakan aset yang dibutuhkan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya untuk menghasilkan pendapatan” (Shaid, 2024).

“Pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan beban akan menghasilkan laba bersih” (Weygandt et al., 2019). “Laba yang tinggi dapat menandakan bahwa produk yang dimiliki diminati oleh konsumen” (Harruma, 2022). “Perusahaan juga dapat membagikan dividen kepada para pemegang saham dengan laba bersih tersebut.” (Weygandt et al., 2019). Laba bersih perusahaan pada akhir periode akan ditutup pada akun *Retained Earnings* (laba ditahan). Shaid (2024) menyatakan laba ditahan memiliki beberapa fungsi dan tujuan:

1. Menjadi sumber dana cadangan bagi perusahaan.
2. Digunakan untuk melakukan pembayaran utang.
3. Digunakan untuk membiayai operasional perusahaan.
4. Digunakan untuk mengembangkan bisnis dan investasi.

ROA yang rendah menandakan bahwa perusahaan memiliki laba bersih yang lebih rendah dibandingkan dengan rata-rata total asetnya. “Laba yang lebih rendah dapat menandakan bahwa produk yang dibuat kurang disukai atau diinginkan oleh konsumen” (Harruma, 2022). “ROA yang rendah juga

mengindikasikan perusahaan tidak dapat secara optimal memaksimalkan aset perusahaan yang dimiliki” (Yoewono, 2023). “Laba menjadi hal yang penting karena dapat digunakan sebagai gambaran atas permintaan dan perubahan selera yang dimiliki oleh konsumen” (Harruma, 2022). Oleh karena itu, *ROA* dibutuhkan untuk mengukur kondisi laba yang dimiliki oleh perusahaan. Pada penelitian ini faktor-faktor yang mempengaruhi nilai *Return on Assets (ROA)* adalah *Current Ratio (CR)*, *Debt to Assets Ratio (DAR)*, *Sales Growth (SG)* dan *Inventory Turnover (ITO)*.

2.3 *Current Ratio*

Menurut Yoewono (2023), “likuiditas merupakan jenis rasio yang mengukur kapabilitas yang dimiliki untuk memenuhi kewajiban finansial yang dimiliki oleh perusahaan dalam jangka pendek”. Weygandt et al. (2019) menyatakan “rasio likuiditas menentukan kapabilitas jangka pendek perusahaan untuk melunasi liabilitasnya yang telah mencapai batas waktu pembayaran dan mencukupi kebutuhan kas yang tidak dapat diprediksi”. Menurut Kasmir (2021), “likuiditas memiliki manfaat untuk menilai kapasitas yang dimiliki perusahaan dalam membayar liabilitasnya kepada pihak ketiga, yang dapat digunakan oleh distributor, investor, kreditor dan masyarakat umum”.

Current Ratio (CR) merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur likuiditas. Menurut Satria (2022), “rasio ini mengukur seberapa jumlah aset lancar yang tersedia dibandingkan dengan total liabilitas lancar yang dimiliki perusahaan”. “*CR* menjelaskan sejauh mana aset lancar menutupi liabilitas lancarnya” (Rambe et al., 2021). Menurut Yoewono (2023), “semakin besar persentase rasio aset lancar dibanding liabilitas lancarnya, maka akan semakin tinggi kapasitas yang dimiliki oleh perusahaan untuk menutupi liabilitas atau utang”. Menurut Kieso et al. (2020), “*current ratio* dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut:”

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \quad (2.3)$$

Keterangan:

CR : Rasio untuk mengukur likuiditas.

Current Assets : Aset lancar perusahaan.

Current Liabilities : Liabilitas lancar perusahaan.

“Aset lancar yang dikurangi dengan liabilitas lancar disebut dengan *Working Capital (WC)*” (Weygandt et al., 2019). “*CR* yang tinggi akan berpotensi membuat perusahaan memiliki *WC* yang tinggi. *WC* memiliki beberapa fungsi, yaitu: perusahaan dapat membayar liabilitas jangka pendeknya secara tepat waktu, perusahaan dapat membeli persediaan dalam jumlah yang cukup untuk kegiatan produksi dan kegiatan operasional yang dimiliki perusahaan dapat berjalan dengan baik. *WC* juga dapat mengukur kesehatan keuangan jangka pendek perusahaan dan efisiensi kegiatan operasional yang dimiliki perusahaan” (Wijaya & Gischa, 2023).

“*WC* berperan sangat penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Manajemen perusahaan tidak akan dapat melakukan pengambilan keputusan strategis yang baik tanpa adanya *WC*. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen dapat secara langsung berdampak pada penjualan dan laba yang dimiliki perusahaan. *WC* yang besar membuat suatu perusahaan memiliki potensi untuk tumbuh dan melakukan investasi yang bersifat jangka pendek. Investasi tersebut ke depannya dapat digunakan membayar liabilitas yang harus segera dibayarkan dan kebutuhan operasi sehari-hari” (Wijaya & Gischa, 2023).

“Perusahaan dengan *CR* yang rendah, biasanya menunjukkan terjadinya masalah dalam likuiditas perusahaan. Likuiditas perusahaan yang rendah akan membuat kemampuan perusahaan untuk melunasi liabilitas jangka pendeknya cenderung rendah” (Fathorrozi et al., 2024). “Perusahaan dengan *CR* yang rendah menandakan bahwa perusahaan kekurangan modal untuk membayar liabilitas lancarnya” (Kasmir, 2021). “Ketidakmampuan perusahaan dalam membayar liabilitas jangka pendeknya akan mempengaruhi profitabilitas karena perusahaan akan dikenakan beban tambahan. Beban tambahan dikenakan karena perusahaan tidak mampu memenuhi liabilitas jangka pendeknya. *CR* yang rendah menandakan

perusahaan banyak menggunakan liabilitas lancarnya” (Khalik, 2021). “Penggunaan liabilitas tidak selalu buruk, apabila liabilitas tersebut digunakan untuk kegiatan produksi” (Shaid, 2022).

“Perusahaan dengan *CR* yang tinggi, tidak selalu berarti perusahaan berada dalam kondisi yang baik” (Kasmir, 2021). “Hal itu bisa terjadi karena modal kerja tersebut tidak dapat dimanfaatkan dengan baik sehingga menyebabkan sumber daya yang sia-sia” (Rambe et al., 2021). Namun, “kreditur akan menganggap *CR* yang tinggi lebih baik. Hal tersebut dikarenakan *CR* yang tinggi mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar liabilitas jangka pendeknya ketika jatuh tempo” (Rambe et al., 2021). “Secara historis, analisis dan perusahaan menganggap nilai *CR* 2:1 merupakan standar peringkat kredit yang baik (Weygandt et al., 2019).

Menurut Weygandt et al. (2019), “*current assets* merupakan aset yang diharapkan perusahaan dapat dikonversi menjadi uang tunai atau habis digunakan selama satu tahun atau siklus operasinya. Siklus operasi perusahaan merupakan waktu rata-rata yang diperlukan untuk membeli persediaan, menjualnya secara kredit dan kemudian mengumpulkan uang tunai dari konsumen. Beberapa perusahaan mempunyai siklus operasi yang melebihi satu tahun, sehingga mereka harus melakukan klasifikasi aset lancar dan liabilitas lancarnya selama lebih dari satu tahun. Jenis umum dari *current assets* adalah *cash*, *investment* (sekuritas pemerintah jangka pendek), *receivables* (*notes receivable*, *account receivable* dan *interest receivable*”. Weygandt et al. (2019) menyatakan “*current liabilities* merupakan liabilitas yang harus dilunasi perusahaan pada tahun berikutnya atau dalam siklus operasinya. Contoh *current liabilities* adalah *account payables*, *salaries & wages payables*, *notes payable*, *interest payable* dan *income taxes payables*”.

2.4 Pengaruh *Current Ratio* terhadap Profitabilitas

Menurut Weygandt et al. (2019), “pengguna laporan keuangan mencermati hubungan antara aset lancar dan liabilitas lancar karena hubungan ini penting untuk mengevaluasi likuiditas perusahaan (kemampuannya untuk membayar liabilitas

yang diharapkan akan jatuh tempo dalam tahun depan). Ketika aset lancar melebihi liabilitas lancar, kemungkinan untuk membayar liabilitas akan semakin tinggi. Sebaliknya, perusahaan tidak dapat membayar liabilitas lancarnya dan berpotensi menjadi bangkrut pada akhirnya”.

“Perusahaan yang berada dalam kondisi bangkrut, kondisi keuangannya sudah pasti sulit bahkan kesulitan untuk membiayai operasional perusahaan” (Idris, 2021b). Maka dari itu, dapat disimpulkan *current ratio* berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Kondisi keuangan yang sulit akan berpengaruh terhadap rendahnya profit yang didapat. Penelitian Sholihah & Suzan (2019) menyatakan bahwa “*Current Ratio (CR)* berpengaruh positif terhadap profitabilitas (*ROA*)”. Sedangkan, penelitian Rambe et al. (2021) menyatakan bahwa “*Current Ratio (CR)* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (*ROA*)”.

Ha₁: *Current Ratio* berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.

2.5 Debt to Assets Ratio

Menurut (Kasmir, 2021), “solvabilitas merupakan rasio yang mengukur kapabilitas yang dimiliki perusahaan dalam membayar seluruh liabilitas yang dimiliki, baik jangka pendek ataupun panjang, jika likuidasi perusahaan dilakukan”. “Rasio ini digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan mengelola sumber dana yang dimiliki dan memenuhi liabilitas jangka panjangnya” (Yoewono, 2023).

“*Debt to Assets Ratio (DAR)* merupakan salah satu jenis rasio solvabilitas yang dipakai untuk mengukur perbandingan total liabilitas dengan total aset yang dimiliki oleh perusahaan” (Kasmir, 2021). “Rasio ini mengukur persentase liabilitas dengan total aset yang dimiliki oleh perusahaan” (Sukamulja, 2022). Menurut Weygandt et al. (2019), “*DAR* akan menunjukkan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dalam menahan kerugian tanpa memberikan kerugian bagi kreditur”. “Semakin tinggi rasionya, maka semakin sulit bagi perusahaan untuk mendapatkan tambahan pinjaman. Hal tersebut dikarenakan perusahaan memiliki pendanaan liabilitas dengan banyak sehingga dikhawatirkan tidak mampu menutupi liabilitas dengan aset yang dimiliki” (Kasmir, 2021).

DAR yang tinggi tidak selalu mengindikasikan kondisi perusahaan buruk. “Apabila aset yang dimiliki oleh perusahaan tidak banyak, maka sebaiknya perusahaan mengambil liabilitas. Liabilitas tersebut bisa digunakan oleh perusahaan untuk berkembang secara maksimal, sehingga dapat memberikan manfaat bagi perekonomian perusahaan di masa yang akan datang” (Shaid, 2022).

Menurut Kasmir (2021), “perusahaan yang menggunakan liabilitas untuk sumber dananya memiliki kelemahan, yaitu perusahaan akan memperoleh beban pembayaran angsuran, bunga dan biaya-biaya lainnya”. Namun, “rasio solvabilitas memiliki manfaat untuk menilai dan mengetahui kemampuan perusahaan memenuhi liabilitasnya yang bersifat tetap” (Kasmir, 2021). Oleh karena itu, selama perusahaan mengetahui kemampuan yang dimilikinya dan menggunakan liabilitas yang dimiliki untuk kepentingan perkembangan perusahaan dan memberikan manfaat ekonomi di masa yang akan datang, penggunaan liabilitas tidaklah buruk.

“*DAR* yang rendah menandakan bahwa aset milik perusahaan yang diperoleh melalui liabilitas semakin rendah. Hal tersebut menandakan bahwa perusahaan memilih untuk menggunakan ekuitas yang dimiliki untuk memperoleh aset bagi perusahaan. *DAR* yang rendah juga menandakan bahwa perusahaan menghindari pembayaran bunga dalam jumlah besar untuk memperoleh asetnya.” (Hayes, 2024). “Rasio *DAR* yang semakin rendah menandakan kemampuan perusahaan melunasi liabilitasnya menggunakan aset yang dimiliki semakin aman (*Solvable*)” (Yoewono, 2023).

Menurut Weygandt et al. (2019), “*DAR* mengukur persentase total aset yang diberikan oleh pihak kreditur. *DAR* dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$DAR = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}} \quad (2.4)$$

Keterangan:

DAR : Rasio liabilitas terhadap aset.

Total Liabilities : Total liabilitas yang dimiliki perusahaan.

Total Assets : Total aset yang dimiliki perusahaan.

Menurut Weygandt et al. (2019), “aset merupakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Aset dibagi menjadi 4:

1. *Intangible Assets*

Intangible assets adalah aset yang tidak memiliki bentuk secara fisik, tetapi sangat berharga. Contohnya: merek dagang atau nama dagang, hak cipta, paten yang memberikan hak kepada perusahaan untuk menggunakan aset tidak berwujud tersebut untuk jangka waktu tertentu.

2. *Property, Plant and Equipment (PPE)*

PPE adalah aset yang relatif memiliki masa manfaat yang panjang bagi perusahaan untuk menjalankan usahanya. Contohnya: tanah, bangunan, peralatan, mesin, perlengkapan dan perabotan.

3. *Long-term Investments*

Pada umumnya, investasi jangka panjang terdiri dari saham dan obligasi (biasanya dimiliki selama lebih dari satu tahun), aset tidak lancar (tanah dan bangunan) yang tidak digunakan saat ini oleh perusahaan dan wesel tagih jangka panjang.

4. *Current Assets*

Merupakan aset perusahaan yang diharapkan dapat menjadi kas atau habis dipakai dalam waktu satu tahun atau satu siklus operasinya. Jenis aset lancar adalah uang tunai, persediaan, biaya dibayar dimuka (persediaan & asuransi), investasi jangka pendek dan piutang”.

Menurut Weygandt et al. (2019), “liabilitas adalah tagihan terhadap aset, yaitu: utang dan liabilitas yang ada. Liabilitas dibagi menjadi dua:”

1. *Current Liabilities*

“*Current liabilities* merupakan liabilitas yang diharapkan perusahaan dapat dibayarkan dalam satu tahun atau siklus operasi”.

Current liabilities terdiri dari:

a) *Accounts Payable*

“Merupakan utang yang tidak mengharuskan peminjam membayar bunga”.

b) *Notes Payable*

“Merupakan utang yang dicatat dalam bentuk catatan tertulis. Terdapat bukti formal kepada pemberi pinjaman terkait utang tersebut”.

c) *Value-Added Taxes Payable*

“Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak konsumsi. Pajak ini dikenakan pada suatu produk atau jasa setiap kali nilai ditambahkan pada suatu tahap produksi dan pada penjualan akhir”.

d) *Sales Taxes Payable*

“Ketika perusahaan menyetorkan pajak ke agen perpajakan, perusahaan mendebit utang pajak penjualan dan mengkredit kas. Perusahaan tidak hanya meneruskan kepada pemerintah jumlah yang dibayarkan oleh pelanggan. Dengan demikian, perusahaan hanya berfungsi sebagai agen penagihan untuk otoritas perpajakan”.

e) *Unearned Revenues*

“Merupakan pendapatan yang diterima ketika sebuah perusahaan menerima pembayaran di muka”.

f) *Salaries and Wages*

“Merupakan biaya gaji terutang kepada karyawan pada akhir periode akuntansi”.

2. *Non-Current Liabilities*

“*Non-current liabilities* merupakan liabilitas perusahaan yang kewajiban pembayarannya memiliki jangka waktu lebih dari satu tahun di masa depan.

a) *Bonds*

“Merupakan surat utang berbunga yang dikeluarkan oleh perusahaan, institusi pendidikan dan lembaga pemerintah. Orang yang membeli obligasi merupakan orang yang meminjamkan uang”.

b) *Long-Term Notes Payable*

“Merupakan *notes payable* dengan jangka waktu pembayaran yang lebih dari satu tahun”.

c) *Lease Liabilities*

“Merupakan adalah perjanjian kontraktual antara pemilik properti (*lessor*) dan penyewa (*lessee*). Dalam perjanjian ini, penyewa diberikan hak untuk menggunakan properti tertentu yang dimiliki oleh pemilik”.

2.6 Pengaruh *Debt to Assets Ratio* terhadap Profitabilitas

Menurut Weygandt et al. (2019), “*DAR* akan memberikan indikasi terkait dengan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dalam menahan kerugian tanpa memberikan kerugian bagi kreditur”. “Pada saat ini, banyak perusahaan menggunakan pendanaan pihak ketiga sebagai modal perusahaan. Pendanaan yang banyak digunakan oleh perusahaan adalah liabilitas jangka panjang. Penggunaan liabilitas jangka panjang dapat membantu perputaran modal yang dimiliki oleh perusahaan dalam periode waktu lebih dari 1 tahun. sekaligus memperkuat modal yang dimiliki perusahaan. Modal tersebut dapat digunakan untuk meningkatkan aset yang dimiliki perusahaan, seperti: properti dan peralatan” (Atillah & Gischa, 2023).

Penggunaan liabilitas yang tinggi tidak selalu mengindikasikan kondisi perusahaan buruk. “Apabila aset yang dimiliki oleh perusahaan tidak banyak, maka sebaiknya perusahaan mengambil liabilitas. Liabilitas tersebut bisa digunakan oleh perusahaan untuk berkembang secara maksimal sehingga dapat memberikan manfaat bagi perekonomian perusahaan di masa yang akan datang” (Shaïd, 2022). Oleh karena itu, nilai *DAR* yang rendah tidaklah selalu memberikan dampak yang baik bagi perusahaan. Selama perusahaan dapat menggunakan liabilitas yang dimiliki untuk kepentingan perkembangan perusahaan dan memberikan manfaat ekonomi di masa yang akan datang, penggunaan liabilitas tidaklah buruk.

Penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya & Sipahutar (2019) menyatakan bahwa “*Debt to Assets Ratio (DAR)* berpengaruh positif terhadap profitabilitas

(ROA)”. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh Yuniar & Woestho (2021) menyatakan bahwa “*Debt to Assets Ratio (DAR)* tidak berpengaruh terhadap ROA”.

Ha₂: *Debt to Assets Ratio* berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.

2.7 Sales Growth

Menurut Kasmir (2021), “*growth ratio* atau rasio pertumbuhan adalah rasio yang menjelaskan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonominya di antara pertumbuhan perekonomian dan sektor usaha yang dimilikinya”. Menurut Murthi et al. (2021), “penjualan timbul dari aktivitas-aktivitas bisnis yang berhubungan dengan penjualan produk atau jasa layanan guna memperoleh keuntungan di dalam sebuah perusahaan”. “*Sales growth* merupakan hal yang paling penting bagi suatu perusahaan dimana *sales growth* adalah komponen utama penghasilan perusahaan, setiap perusahaan pasti akan berupaya untuk meningkatkan penjualan produknya” (Hayati et al., 2019).

Sales Growth (SG) yang tinggi menandakan perusahaan memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya. “Penjualan memiliki peran yang penting dalam kelangsungan hidup bisnis perusahaan. Penjualan yang tinggi menjadi indikator bahwa produk yang disediakan oleh perusahaan diminati oleh konsumen. Hal itu akan meningkatkan kepercayaan investor pada perusahaan. *SG* juga dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan. Dengan data penjualan, perusahaan dapat mengamati tren pasar dan mengidentifikasi hal-hal yang perlu ditingkatkan serta strategi yang dipakai agar terus relevan dengan kondisi terkini” (Gatra, 2023).

“Apabila *SG* yang dimiliki perusahaan rendah, maka perusahaan dapat menentukan tindakan yang diambil berdasarkan data penjualan yang ada untuk dapat meningkatkan penjualannya” (Gatra, 2023). “Pemilik perusahaan akan berusaha menciptakan produk yang inovatif ataupun terobosan terbaru agar produk yang dihasilkan dapat digemari sehingga meningkatkan penjualan” (Ramli & Yusnaini, 2022). Oleh karena itu, penjualan yang rendah akan membuat pemilik perusahaan akan berpikir lebih keras untuk meningkatkan penjualannya. “Tindakan

perbaikan perlu dilakukan untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan” (Yamasitha et al., 2024). “Nilai pertumbuhan penjualan yang meningkat tidak dapat menjamin profitabilitas yang dimiliki perusahaan meningkat” (Murthi et al., 2021). Menurut Murthi et al. (2021), apabila perusahaan dapat mengelola biaya-biaya yang dikeluarkan, seiring dengan pertumbuhan penjualan akan membuat profit yang diperoleh berpotensi meningkat”.

“Dalam memperoleh peningkatan pertumbuhan penjualan, terdapat faktor pendukung lainnya, seperti peningkatan penjualan dari kualitas dan kuantitas yang diperoleh konsumen. “Perusahaan membutuhkan strategi yang tepat untuk dapat menarik konsumen dengan produk yang dimiliki” (Murthi et al., 2021). Konsumen yang tertarik akan berpotensi membuat penjualan perusahaan meningkat. Menurut Payamta (2023), “*Sales Growth (SG)* mengukur persentase pertumbuhan penjualan dari tahun berjalan dengan tahun sebelumnya. Rumus perhitungan *sales growth* dapat dinyatakan sebagai berikut:”

$$SG = \frac{\text{Penjualan Tahun berjalan} - \text{Penjualan Tahun lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}} \quad (2.5)$$

Keterangan:

- SG* : Pertumbuhan penjualan perusahaan.
 Penjualan Tahun Berjalan : Penjualan perusahaan pada tahun ini.
 Penjualan Tahun Lalu : Penjualan perusahaan satu tahun sebelumnya.

Menurut Weygandt et al. (2019), “pada saat penjualan biasanya kewajiban pelaksanaan dipenuhi ketika barang dipindahkan dari penjual ke pembeli. Penjualan dapat dilakukan secara kredit atau tunai. Penjual dapat menerima kembali barang dari pembeli (pengembalian) atau memberikan potongan harga pembelian (tunjangan) karena barang tersebut rusak atau cacat. Transaksi ini dicatat oleh penjual sebagai *sales return and allowances*. Penjual dapat menawarkan diskon tunai kepada pelanggan. Transaksi ini dicatat sebagai *sales discounts*. Pemberian

diskon tersebut dilakukan dengan tujuan agar pembayaran dapat dilakukan secara tepat waktu atas saldo yang telah jatuh tempo”.

2.8 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Profitabilitas

“Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang positif akan meningkatkan profitabilitas perusahaan tersebut, karena adanya pertumbuhan penjualan maka akan meningkatkan laba perusahaan” (Ramli & Yusnaini, 2022). Menurut Yamasitha et al. (2024), “pertumbuhan penjualan dapat dijadikan acuan untuk memperkirakan pertumbuhan penjualan pada periode yang akan datang. Pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya akan membuat laba perusahaan berpotensi mengalami kenaikan”

Menurut Yamasitha et al. (2024), “jumlah laba merupakan suatu faktor yang sangat menentukan perusahaan untuk dapat tetap bertahan. Perusahaan yang memiliki penjualan yang menurun memiliki potensi yang besar untuk membuat perusahaan mengalami penurunan laba. Manajemen harus dapat mengambil tindakan untuk memperbaiki penurunan tersebut. Perbaikan tersebut diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan”. Penelitian Ramli & Yusnaini (2022) menyatakan bahwa “*Sales Growth (SG)* berpengaruh positif terhadap profitabilitas (*ROA*)”. Sedangkan, penelitian Murthi et al. (2021) menyatakan bahwa “*Sales Growth (SG)* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (*ROA*)”.

Ha₃: *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.

2.9 *Inventory Turnover*

Menurut (Kieso et al., 2020), “*Inventory Turnover (ITO)* merupakan rasio yang mengukur rata-rata persediaan perusahaan yang terjual pada suatu periode. “Perputaran persediaan umumnya dapat dikatakan sebagai barang-barang yang milik perusahaan yang siap untuk dijual atau persediaan yang berupa (bahan baku) untuk diproduksi pada suatu periode tertentu” (Murthi et al., 2021). “*Inventory turnover* mengukur likuiditas persediaan perusahaan selama satu periode” (Weygandt et al., 2019).

“Semakin tinggi *ITO* menandakan likuiditas persediaan perusahaan semakin baik” (Kasmir, 2021). “Perputaran persediaan menjadi salah satu faktor yang dapat dipengaruhi oleh tingkat penjualan. Ketika tingkat penjualan tumbuh dengan efisien, hal tersebut akan mempercepat proses produksi dan mendorong peningkatan perputaran persediaan, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas. Apabila tingkat perputaran persediaan turun maka profitabilitas akan cenderung menurun” (Murthi et al., 2021).

“Semakin rendah rasio *ITO*, maka persediaan yang dimiliki oleh perusahaan akan menumpuk. Hal itu disebabkan karena perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif” (Kasmir, 2021). “*ITO* yang rendah dapat menandakan bahwa penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurun atau melemah. Persediaan yang berlebihan juga dapat menyebabkan nilai *ITO* rendah. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan adanya strategi ataupun pemasaran yang tidak sesuai, sehingga menyebabkan permintaan atas produk tersebut menurun atau rendah. Akibatnya, persediaan tersebut masih tersisa dan tidak terjual” (Fernando, 2024).

“Peninjauan kembali proses produksi dan operasional perlu dilakukan untuk mengidentifikasi hal-hal yang membuat produktivitas perusahaan menurun atau tidak berjalan dengan efisien” (Dewi, 2024). Menurut Weygandt et al. (2019), “perusahaan manufaktur memiliki beberapa persediaan yang mungkin belum siap untuk dijual. Maka dari itu, produsen biasanya membagi klasifikasi persediaan menjadi 3:”

1. *Finished Goods*

“Merupakan produk yang sudah selesai dan siap untuk dijual”.

2. *Work in Process*

“Merupakan komponen persediaan yang telah dimasukkan pada proses produksi, namun belum selesai diproduksi”.

3. *Raw Materials*

“Merupakan bahan pokok yang akan dipakai, namun belum dimasukkan ke dalam proses produksi”.

Menurut Weygandt et al. (2019), “*goods in transit* merupakan perubahan dalam menentukan kepemilikan barang pada akhir periode. *goods in transit* harus dimasukkan dalam persediaan perusahaan yang mempunyai hak yang sah atas barang itu. Kepemilikan sah atas barang ditentukan oleh syarat-syarat penjualan:”

1. *FOB (Free on Board) Shipping Point*

“Kepemilikan barang beralih ke pembeli ketika jasa pengangkutan publik menerima barang dari penjual”.

2. *FOB (Free on Board) Destination*

“Kepemilikan barang tetap pada penjual sampai barang sampai ke tangan pembeli”.

Weygandt et al. (2019) menyatakan “perusahaan menggunakan satu dari dua sistem untuk memperhitungkan persediaan:”

1. *Perpetual System*

“Pada *perpetual inventory system*, perusahaan mencatat secara rinci biaya setiap pembelian dan penjualan persediaan. Pada saat penjualan terjadi perusahaan mencatat pendapatan, menghitung serta mencatat *Cost of Goods Sold (COGS)*”.

2. *Periodic System*

“Pada *periodic inventory system*, perusahaan tidak mencatat secara rinci persediaan yang diperoleh kembali dari barang yang ada selama periode tersebut. Mereka menentukan *COGS* hanya pada akhir periode akuntansi”.

Menurut Weygandt et al. (2019), “terdapat dua asumsi dari *cost flow methods*:

1. *First-in, First Out (FIFO)*

“Metode ini menganggap bahwa barang yang pertama dibeli adalah yang pertama dijual”.

2. *Average-cost*

“Metode ini menggunakan biaya rata-rata tertimbang per unit untuk mengalokasikan harga pokok penjualan yang siap untuk dijual”.

Menurut Weygandt et al. (2019), “rumus perhitungan *Inventory Turnover* (*ITO*) dapat dinyatakan sebagai berikut:”

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Cost of Goods Sold}}{\text{Average Inventory}} \quad (2.6)$$

$$\text{Average Inventory} = \frac{\text{Beginning Inventory} + \text{Ending Inventory}}{2} \quad (2.7)$$

Keterangan:

ITO : Perputaran persediaan.

Average Inventory : Rata-rata persediaan.

Cost of Goods Sold : Harga Pokok Penjualan.

Beginning Inventory : Persediaan pada awal tahun.

Ending Inventory : Persediaan pada akhir tahun.

Datar & Rajan (2021) menyatakan “terdapat tiga istilah yang digunakan untuk menjelaskan biaya manufaktur yaitu:”

1. *Direct Materials Costs*

“Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh semua bahan yang termasuk dalam objek biaya (*work in process* dan kemudian *finished goods*).

Contoh: baja dan ban yang digunakan untuk membuat Tesla Model 3”.

2. *Direct Manufacturing labor Costs*

“Merupakan biaya yang dikeluarkan atas kompensasi semua tenaga kerja manufaktur yang dapat dengan mudah dan jelas dilacak ke objek biaya (*work in process* dan kemudian *finished goods*). Contoh: upah yang dibayarkan kepada operator mesin untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi”.

3. *Indirect manufacturing costs*

“Merupakan seluruh biaya yang berhubungan dengan objek biaya (barang dalam proses dan kemudian barang jadi), namun tidak dapat dengan mudah dan jelas ditelusuri ke objek biaya. Contoh: pemeliharaan pabrik dan tenaga kebersihan, sewa pabrik”.

Menurut Datar & Rajan (2021), “*cost of goods sold* perusahaan manufaktur dapat dihitung dengan beberapa langkah:”

1. *Cost of Direct Materials Used*

“Dapat dihitung dengan:

Beginning inventory of direct materials + Purchases of direct materials – Ending inventory of direct materials”.

2. *Total Manufacturing Costs*

“Dapat dihitung dengan:

Cost of direct materials used + Direct manufacturing labor + Manufacturing overhead costs”.

3. *Cost of Goods Manufactured*

“Dapat dihitung dengan:

Beginning work-in-process inventory + Total manufacturing costs incurred – Ending work-in-process inventory”.

4. *Cost of Goods Sold*

“Dapat dihitung dengan:

Beginning inventory of finished goods + Cost of goods manufactured – Ending inventory of finished goods”.

2.10 Pengaruh *Inventory Turnover* terhadap Profitabilitas

“*ITO* yang tinggi menandakan bahwa likuiditas persediaan yang dimiliki oleh perusahaan semakin baik” (Kasmir, 2021). Menurut Yoewono (2023), “perputaran persediaan yang tinggi akan membuat efisiensi yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengelola persediannya semakin baik”. “Perputaran persediaan menjadi salah satu faktor utama yang memiliki peran penting yang dapat dipengaruhi oleh batas waktu proses produksi, sifat teknis, kekuatan produk akhir serta tingkat penjualan.

Ketika tingkat penjualan tumbuh dengan efisien, hal tersebut akan mempercepat proses produksi disertai daya tahan produk yang kuat, sehingga akhirnya akan mendorong peningkatan perputaran persediaan dan dapat meningkatkan profitabilitas. Apabila tingkat perputaran persediaan turun maka

profitabilitas akan cenderung menurun” (Murthi et al., 2021). Penelitian Hayati et al. (2019) menyatakan bahwa *Inventory Turnover (ITO)* berpengaruh terhadap profitabilitas (*ROA*). Sedangkan penelitian Marpaung & Ginting (2020) menyatakan bahwa “*Inventory Turnover (ITO)* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (*ROA*)”.

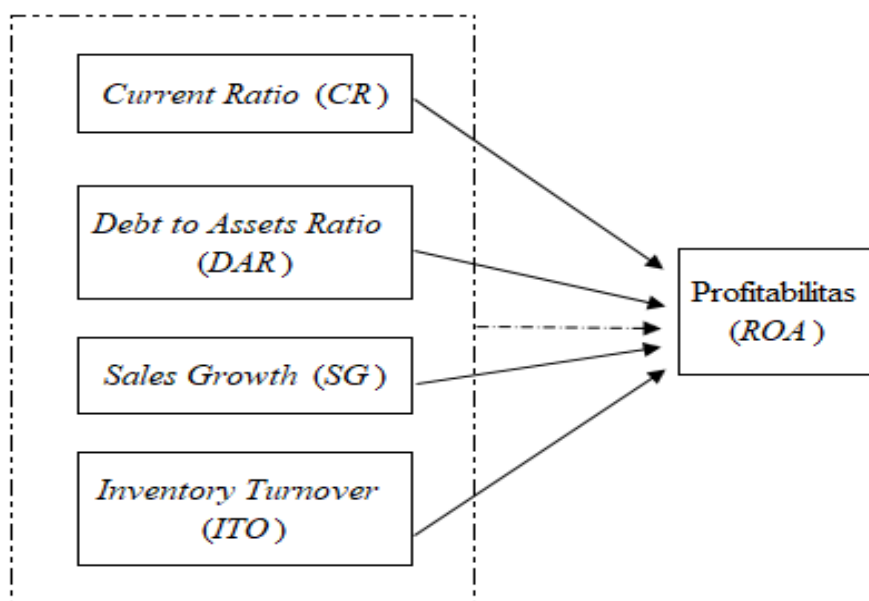
Ha₄: *Inventory Turnover* berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.

2.11 Pengaruh *Current Ratio*, *Debt to Assets Ratio*, *Sales Growth* dan *Inventory Turnover* Secara Simultan terhadap Profitabilitas

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hayati et al. (2019) secara simultan membuktikan bahwa “*Inventory Turnover (ITO)*, *Sales Growth (SG)* dan *Liquidity (CR)* berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas”. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Yuniar & Woestho (2021) menyatakan bahwa “*Debt to Assets Ratio (DAR)*, dan *fixed asset turnover* berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas”.

2.12 Model Penelitian

Model penelitian yang digunakan pada penelitian ini:



Gambar 2. 1 Model Penelitian