

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Teori Sinyal

Menurut Ghozali (2020:166) dalam Elvira & Praptoyo (2022), “menurut Spence (1973), teori sinyal (*signaling theory*) pertama kali dikembangkan untuk menjelaskan perilaku dalam pasar tenaga kerja (*labour market*). Teori ini menggambarkan kondisi ketika dua pihak memiliki tingkat akses informasi yang berbeda. Dalam teori sinyal, pihak yang memiliki informasi lebih banyak (*signaler*) akan menyampaikan sinyal tertentu untuk memengaruhi persepsi, keputusan, atau perilaku pihak penerima sinyal (*receiver*)”. Menurut Ghozali (2020), “(*Signaling Theory*) mendeskripsikan perilaku antar dua pihak yang memiliki informasi yang berbeda dimana satu pihak berperan sebagai pengirim sinyal sementara pihak lain menjadi penerima sinyal.”

Menurut Houston.et.al (2011:185) dalam D. P. Sari (2022), “sinyal (*signal*) merupakan tindakan yang dilakukan perusahaan untuk memberikan informasi kepada investor mengenai pandangan manajemen terhadap prospek perusahaan di masa mendatang. Sinyal tersebut dapat berupa informasi yang menunjukkan berbagai upaya dan kebijakan yang telah dilaksanakan manajemen dalam rangka mewujudkan tujuan pemilik perusahaan. Informasi yang disampaikan perusahaan memiliki peran yang sangat penting karena dapat memengaruhi keputusan investasi pihak eksternal. Bagi investor maupun pelaku bisnis, informasi tersebut menjadi dasar dalam menilai kondisi perusahaan, karena pada dasarnya informasi menyajikan berbagai keterangan, data, dan gambaran mengenai keadaan perusahaan pada masa lalu, masa kini, maupun prospek di masa mendatang, serta dampaknya terhadap keberlangsungan perusahaan.”

Menurut Madan & Wang (2024), “terdapat hubungan antara teori signal (*signaling theory*) dengan rasio ukuran perusahaan yaitu seorang trader dengan tingkat ukuran perusahaan daripada sebuah perusahaan dapat memberikan

sinyal yang sesuai dengan keinginannya. Jika dia berkehendak untuk menaikkan saham sebuah perusahaan maka broker tersebut akan menyerukan sinyal yang baik sehingga harga saham perusahaan akan naik, dan sebaliknya memberitakan informasi jelek supaya saham daripada perusahaan tersebut akan menurun. Biasanya hal ini berkaitan dengan pihak yang memiliki peran dalam mengambil kebijakan atau keputusan untuk arah sebuah perusahaan. Pada saat hasil perhitungan analisis keuangan terhadap ukuran perusahaan yang tinggi, hal ini menunjukkan bahwa total aset perusahaan menghasilkan penjualan berjalan baik. Hal ini dapat menjadi sinyal baik bagi para pihak yang memiliki kepentingan.”

Menurut Sugiyono (2012) dalam Wongsosudono & Karo (2021), “dalam bentuk laporan keuangan yang menguraikan kinerja perusahaan, teori sinyal ini dapat mengirimkan pesan kepada manajemen perusahaan dan pemegang saham. Investor dapat mempelajari lebih menunjukkan bahwasanya investor menghargai tingginya nilai saham entitas bisnis sehubungan dengan keuntungan per sahamnya.”

Menurut Nur et al. (2024), “teori sinyal menjelaskan bagaimana informasi yang disampaikan perusahaan melalui laporan keuangan dapat menjadi sarana komunikasi yang memberikan sinyal kepada investor dan pihak eksternal mengenai kinerja serta prospek perusahaan. Teori Signal membahas bagaimana pengumuman informasi oleh perusahaan dapat diinterpretasikan sebagai sinyal baik atau buruk oleh pelaku pasar, yang kemudian mempengaruhi keputusan investasi dan perdagangan saham.”

Menurut Angellica Eugenia (2025), “*NPM* dipandang sebagai sinyal bagi investor terutama pada kinerja keuangan dan prospek pertumbuhannya, dimana investor akan mentafsirkan sinyal ini untuk mengevaluasi kemungkinan investasi melalui efisiensi perusahaan dalam operasi dan menghasilkan laba yang mencerminkan nilai perusahaan. Semakin tinggi *NPM* yang dihasilkan perusahaan, semakin kuat pula sinyal positif yang terkirim. *NPM* mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya keuangannya

serta menghasilkan laba dari setiap pendapatan penjualannya. Semakin tinggi *NPM*, semakin besar pendapatan yang dapat dikonversi menjadi laba. Hal ini berdampak ke arah positif secara langsung pada nilai perusahaan karena mencerminkan tingkat profitabilitas yang tinggi serta prospek pertumbuhan yang baik. Perusahaan dengan *NPM* yang tinggi biasanya akan dinilai lebih tinggi oleh investor karena menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan arus kas yang stabil dan konsisten, yang meningkatkan kepercayaan investor sehingga meningkatkan nilai perusahaan.”

2.1.2 Laporan Keuangan

Menurut IAI (2024), “laporan keuangan adalah salah satu alat terpenting yang digunakan untuk menilai kesehatan dan kinerja keuangan suatu perusahaan. Melalui analisis laporan keuangan, investor, manajer, dan pemangku kepentingan lainnya dapat memperoleh wawasan yang lebih dalam tentang kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, mengelola aset, dan memenuhi kewajiban finansial. Oleh karena itu, kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan dengan benar menjadi keterampilan yang sangat berharga di dunia bisnis.”

Menurut PSAK 201, “pernyataan ini mengatur persyaratan penyajian laporan keuangan, struktur laporan keuangan, dan persyaratan minimal isi laporan keuangan. Entitas menerapkan Pernyataan ini dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan bertujuan umum sesuai dengan SAK. Pernyataan ini tidak berlaku bagi penyusunan dan penyajian laporan keuangan entitas syariah. Komponen laporan keuangan lengkap terdiri dari”:

- a. “Laporan posisi keuangan pada akhir periode;”
- b. “Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode;”
- c. “Laporan perubahan ekuitas selama periode;”
- d. “Laporan arus kas selama periode;”
- e. “Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lain;”

- f. “Informasi komparatif mengenai periode terdekat sebelumnya sebagaimana ditentukan dalam paragraf 38 dan 38A; dan”
- g. “Laporan posisi keuangan pada awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya sesuai dengan paragraf 40A-40D;”

Menurut Weygandt et al (2022), “Perusahaan menyusun lima laporan keuangan berdasarkan data akuntansi yang telah diringkas, yaitu:”

- a. “Laporan laba rugi menyajikan informasi mengenai pendapatan dan beban yang terjadi selama suatu periode, sehingga menghasilkan nilai laba bersih atau rugi bersih perusahaan pada periode tersebut”.
- b. “Laporan perubahan laba ditahan menggambarkan perubahan saldo laba ditahan yang terjadi selama periode tertentu”.
- c. “Laporan posisi keuangan atau neraca menyajikan informasi mengenai aset, liabilitas, dan ekuitas perusahaan pada tanggal tertentu”.
- d. “Laporan arus kas memberikan ringkasan mengenai seluruh arus kas masuk dan arus kas keluar perusahaan selama suatu periode tertentu”.
- e. “Laporan laba komprehensif menyajikan komponen penghasilan komprehensif lain yang tidak diakui dalam perhitungan laba bersih, serta mencerminkan konsep laba komprehensif sebagaimana diatur dalam IFRS selain laba bersih yang dilaporkan”.

Menurut Kieso et al (2024), “berikut merupakan elemen dari laporan posisi keuangan, yaitu”:

- 1. “*Assets*”
 - a. “*Current Assets*”

“Aset lancar merupakan kas dan aset lainnya yang diperkirakan akan direalisasikan menjadi kas, dijual, atau digunakan oleh perusahaan dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi, tergantung pada periode yang lebih panjang. Komponen dari aset lancar meliputi”:

- i. “*Inventories;*”
 - ii. “*Prepaid Expenses;*”
 - iii. “*Receivables;*”
 - iv. “*Short-term Investments;*”
 - v. “*Cash and Cash Equivalents;*”
- b. “*Non-current Assets*”

“Aset tidak lancar merupakan aset yang tidak termasuk dalam kategori aset lancar. Aset ini mencakup berbagai jenis yang akan dibahas lebih lanjut pada bagian berikutnya. Komponen dari aset tidak lancar meliputi”:

- i. “*Investments*”

“Terdapat empat jenis utama investasi jangka panjang, termasuk investasi dalam instrumen sekuritas seperti saham dan obligasi, serta kepemilikan aset berwujud yang tidak dimanfaatkan dalam operasi perusahaan, contohnya tanah yang diperoleh untuk investasi atau spekulasi, dana khusus (seperti dana pensiun), serta investasi pada entitas lain seperti anak perusahaan atau entitas asosiasi”.

- ii. “*Property, Plant, and Equipment*”

“Merupakan aset berwujud yang dimiliki untuk penggunaan jangka panjang dalam kegiatan operasional perusahaan. Aset tersebut meliputi properti fisik seperti tanah, bangunan, dan mesin, perabot, peralatan, dan sumber daya alam yang dapat habis (misalnya mineral). Kecuali tanah, aset-aset ini disusutkan (*depreciated*), seperti bangunan, atau didepleksi (*depleted*), seperti cadangan minyak”.

iii. “*Intangible Assets*”

“Aset tak berwujud adalah aset nonfisik yang tidak berbentuk instrumen keuangan, contohnya paten, merek dagang. Aset ini diamortisasi jika memiliki umur terbatas, atau diuji penurunan nilai jika umur tidak terbatas. Meskipun bernilai ekonomi besar, sering diabaikan karena sulit dinilai. Biaya penelitian dibebankan saat terjadi, sedangkan biaya pengembangan tertentu dapat dikapitalisasi jika berpotensi menghasilkan manfaat ekonomi di masa depan”.

iv. “*Other Assets*”

“Aset lainnya mencakup berbagai pos seperti *long-term prepaid expense* dan , aset dana khusus, aset untuk dijual, serta kas atau sekuritas yang dibatasi. Bagian ini sebaiknya hanya berisi pos yang tidak biasa dan berbeda dari kategori aset utama”.

2. “*Liabilities*”

a. “*Current Liabilities*”

“Kewajiban lancar Kewajiban lancar merupakan kewajiban yang diperkirakan akan diselesaikan dalam satu siklus operasi normal perusahaan atau dalam jangka waktu satu tahun, tergantung pada periode yang lebih panjang. Kewajiban ini mencakup utang usaha, utang non-usaha, uang muka pelanggan, dan bagian utang jangka panjang yang jatuh tempo. Selain itu, kewajiban yang bersifat material, seperti utang pajak dan beban akrual, disajikan secara terpisah, sedangkan kewajiban yang dijamin harus diungkapkan dalam catatan laporan keuangan. Perbedaan antara aset lancar dan kewajiban lancar disebut modal kerja (*working capital*), yang menunjukkan kemampuan likuiditas perusahaan dalam menjalankan operasinya”.

b. “*Non-current Liabilities*”

“Kewajiban tidak lancar merupakan kewajiban perusahaan yang diperkirakan tidak akan diselesaikan dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan, dengan menggunakan periode yang lebih panjang sebagai acuan. Sebaliknya, kewajiban ini akan dibayar pada waktu setelah periode tersebut. Dengan kata lain, kewajiban tidak lancar adalah kewajiban yang tidak memenuhi definisi kewajiban lancar. Contoh yang umum meliputi utang obligasi (*bonds payable*), wesel bayar jangka panjang (*notes payable*), pajak tangguhan, kewajiban sewa, dan kewajiban pensiun. Namun, kewajiban tidak lancar yang jatuh tempo dalam satu tahun atau siklus operasi akan diklasifikasikan sebagai kewajiban lancar jika pembayarannya menggunakan aset lancar.”

“Perusahaan umumnya memberikan pengungkapan tambahan yang cukup luas untuk kewajiban tidak lancar karena sebagian besar utang jangka panjang tunduk pada berbagai perjanjian (*covenants*) dan pembatasan untuk melindungi pemberi pinjaman. Perusahaan juga sering menjelaskan ketentuan dari seluruh perjanjian kewajiban tidak lancar (termasuk tanggal jatuh tempo, tingkat bunga, sifat kewajiban, serta jaminan yang diberikan untuk mendukung utang) dalam catatan atas laporan keuangan”

3. “Equity”

“Bagian ekuitas (juga disebut sebagai ekuitas pemegang saham) merupakan salah satu bagian yang paling sulit untuk disusun dan dipahami. Hal ini disebabkan oleh kompleksitas perjanjian saham biasa dan saham preferen, serta berbagai pembatasan terhadap ekuitas yang ditetapkan oleh hukum perusahaan, perjanjian kewajiban, dan dewan direksi. Perusahaan biasanya membagi bagian ini menjadi enam bagian”:

- a. “Modal Saham (*Share Capital*)”
“Nilai nominal atau nilai yang ditetapkan atas saham yang diterbitkan. Termasuk saham biasa (*ordinary shares*) dan saham preferen (*preference shares*).”
- b. “Agio Saham (*Share Premium*)”
“Kelebihan jumlah yang dibayar di atas nilai nominal atau nilai yang ditetapkan.”
- c. “Saldo Laba (*Retained Earnings*)”
“Laba perusahaan yang tidak dibagikan kepada pemegang saham.”
- d. “Akumulasi Penghasilan Komprehensif Lain (*Accumulated Other Comprehensive Income*)”
“Jumlah kumulatif dari pos penghasilan komprehensif lainnya.”
- e. “Saham Treasuri (*Treasury Shares*)”
“Umumnya merupakan jumlah saham biasa yang dibeli kembali oleh perusahaan.”
- f. “Kepentingan Non-Pengendali (*Non-Controlling Interest*)”
“Bagian ekuitas anak perusahaan yang tidak dimiliki oleh perusahaan pelapor.”

Menurut Kieso et al (2024), “*income statement* adalah laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan selama suatu periode tertentu. (Laporan ini juga sering disebut sebagai laporan pendapatan atau laporan penghasilan.) Komunitas bisnis dan investasi menggunakan *income statement* untuk menilai profitabilitas, nilai investasi, serta kelayakan kredit suatu perusahaan. Laporan ini memberikan informasi kepada investor dan kreditur yang membantu dalam memprediksi jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas di masa depan.”

Menurut Kieso et al (2024), “komponen dari *Income Statement*, yaitu”:

1. “*Sales or Revenue*”

- “Menampilkan rincian penjualan dan berbagai penyesuaiannya, termasuk diskon, potongan, serta retur penjualan, untuk menghasilkan nilai penjualan bersih (*net sales*).”
2. “*Cost of Goods Sold*”
“Menyajikan informasi mengenai harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan dari penjualan.”
 3. “*Gross Profit*”
“Diperoleh dari pengurangan pendapatan dengan harga pokok Penjualan.”
 4. “*Selling Expense*”
“Menyajikan beban yang timbul sebagai akibat dari aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan.”
 5. “*Other Income and Expense*”
“Melaporkan beban administrasi umum.”
 6. “*Income From Operations*”
“Bagian ini meliputi transaksi-transaksi lain yang tidak diklasifikasikan sebagai pendapatan maupun beban operasional. Pos yang sering dilaporkan mencakup keuntungan dan kerugian dari penjualan aset jangka panjang, penurunan nilai aset (*impairment*), biaya restrukturisasi, serta pendapatan dari sewa, dividen, dan bunga”.
 7. “*Financing Cost*”
“Menunjukkan hasil perusahaan dari operasi normal”.
 8. “*Income before Income Tax*”
“Merupakan pos terpisah yang mengidentifikasi biaya pendanaan perusahaan, yaitu beban bunga (*interest expense*)”.
 9. “*Income Tax*”
“Merupakan bagian yang melaporkan jumlah pajak penghasilan yang dihitung berdasarkan laba sebelum pajak.”
 10. “*Income From Continuing Operations*”

“Bagian ini menyajikan hasil kinerja perusahaan sebelum memperhitungkan keuntungan atau kerugian yang berasal dari operasi yang dihentikan (*discontinued operations*). Apabila tidak terdapat operasi yang dihentikan, bagian ini tidak disajikan secara terpisah dan hasilnya langsung dilaporkan sebagai laba bersih.”

11. “*Discontinued Operations*”

“Keuntungan atau kerugian yang berasal dari pelepasan sebagian unit usaha perusahaan.”

12. “*Net Income*”

“Hasil bersih kinerja perusahaan selama suatu periode waktu (laba bersih).”

13. “*Non-Controlling Interest*”

“Menunjukkan alokasi laba bersih yang menjadi hak pemegang saham pengendali serta kepentingan non-pengendali.”

14. “*Earnings per Share*”

“Nilai yang dilaporkan untuk setiap lembar saham”.

Menurut Weygandt et al (2022), “*retained earnings statement* merupakan bagian dari ekuitas perusahaan yang menunjukkan akumulasi keuntungan bersih yang tidak dibagikan kepada pemegang saham sebagai dividen dan digunakan kembali untuk mendukung kegiatan operasional maupun pengembangan perusahaan. Saldo laba disajikan dalam laporan perubahan ekuitas yang menggambarkan perubahan selama suatu periode, mulai dari saldo awal, penambahan dari laba bersih, pengurangan akibat rugi bersih atau pembagian dividen, hingga menghasilkan saldo akhir perusahaan”.

“*Statement of cash flow* menyajikan informasi mengenai sumber, penggunaan, dan perubahan kas selama suatu periode, yang berguna bagi investor, kreditur, dan pihak lainnya untuk mengetahui kondisi sumber daya paling likuid perusahaan. Laporan ini memberikan jawaban atas beberapa pertanyaan penting, yaitu dari mana kas diperoleh selama periode tersebut,

untuk apa kas digunakan, serta bagaimana perubahan saldo kas yang terjadi selama periode tersebut” (Weygandt et al., 2022).

Menurut Kieso et al (2024), “perusahaan mengklasifikasikan penerimaan dan pengeluaran kas selama suatu periode ke dalam tiga aktivitas berbeda dalam laporan arus kas yaitu aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan yang didefinisikan sebagai berikut”:

1. “Aktivitas operasi melibatkan dampak kas dari transaksi yang memengaruhi penentuan laba bersih.”
2. “Aktivitas investasi mencakup pemberian dan penagihan pinjaman serta perolehan dan pelepasan investasi (baik utang maupun ekuitas) serta aset tetap.”
3. “Aktivitas pendanaan berkaitan dengan pos liabilitas dan ekuitas. Aktivitas ini meliputi (a) memperoleh sumber daya dari pemilik serta memberikan imbal hasil atas investasi mereka, dan (b) meminjam dana dari kreditur serta melunasi pinjaman tersebut”.

Menurut Kieso et al (2024), “penyusunan *Statement of cash flow* melibatkan empat langkah yaitu”:

1. “Menentukan kas bersih yang dihasilkan dari (atau digunakan untuk) aktivitas operasi”.
2. “Menentukan kas bersih yang dihasilkan dari (atau digunakan untuk) aktivitas investasi dan pendanaan”.
3. “Menentukan perubahan (kenaikan atau penurunan) kas selama periode berjalan”.
4. “Merekonsiliasi perubahan kas dengan saldo kas awal dan saldo kas akhir”.

“Dalam beberapa kasus, perusahaan perlu menyusun laporan laba komprehensif selain laporan laba rugi apabila terdapat pos penghasilan komprehensif lain. Pos penghasilan komprehensif lain tersebut bukan merupakan bagian dari laba bersih, namun dianggap cukup penting untuk

dilaporkan secara terpisah. Laporan laba komprehensif menyajikan penjumlahan antara laba bersih dan penghasilan komprehensif lain sehingga menghasilkan laba komprehensif” (Weygandt et al., 2022).

1. “Berdasarkan PSAK 237, “provisi adalah liabilitas yang waktu dan jumlahnya belum pasti. Provisi dapat diakui apabila entitas memenuhi tiga kondisi, yaitu: (1) entitas memiliki kewajiban kini (baik bersifat hukum maupun bersifat konstruktif) sebagai akibat peristiwa masa lalu; (2) kemungkinan besar penyelesaian kewajiban tersebut mengakibatkan arus keluar sumber daya yang mengandung manfaat ekonomik; dan (3) estimasi yang andal mengenai jumlah kewajiban tersebut dapat dibuat. Apabila salah satu kondisi tersebut tidak terpenuhi, maka provisi tidak dapat diakui. provisi dapat diukur dari”:

1. “Estimasi Terbaik”

a. “Jumlah yang diakui sebagai provisi adalah hasil estimasi terbaik pengeluaran yang diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban kini pada akhir periode pelaporan”.

b. “Estimasi terbaik pengeluaran yang diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban kini merupakan jumlah yang secara rasional akan dibayar oleh entitas untuk menyelesaikan kewajibannya pada akhir periode pelaporan atau untuk mengalihkan kewajibannya kepada pihak ketiga pada saat itu”.

c. “Dalam mengukur ketidakpastian provisi, entitas dapat menggunakan metode “nilai yang diharapkan (*expected value*)”, yaitu mengukur ketidakpastian dengan berbagai kemungkinan hasil berdasarkan probabilitas (biasanya karena populasi dari provisi terdiri dari sejumlah besar unsur)”.

2. “Nilai Kini”

a. “Jika dampak nilai waktu dari uang cukup material, maka jumlah provisi adalah nilai kini dari perkiraan pengeluaran yang diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban”.

b. “Ketika dampaknya material, maka provisi didiskontokan”.

- c. “Tingkat diskonto adalah tingkat diskonto sebelum pajak yang mencerminkan penilaian pasar atas nilai waktu dari uang dan risiko yang terkait dengan liabilitas yang bersangkutan”.
 - d. “Tingkat diskonto tidak boleh mencerminkan risiko yang sudah diperhitungkan dalam estimasi arus kas masa depan”.
3. “Peristiwa Masa Depan”
- a. “Peristiwa masa depan hanya boleh memengaruhi jumlah provisi jika terdapat bukti objektif bahwa peristiwa tersebut sangat mungkin terjadi”.
 - b. “Entitas dalam mengukur kewajiban yang ada, harus mempertimbangkan dampak penetapan peraturan perundang-undangan yang mungkin akan diberlakukan, dengan memastikan bahwa terdapat bukti bahwa peraturan tersebut akan dilakukan”.
4. “Rencana Pelepasan Aset”
- a. “Keuntungan sehubungan dengan rencana pelepasan aset tidak diperhitungkan ketika menghitung provisi, walaupun rencana pelepasan aset ini berhubungan erat dengan peristiwa yang menyebabkan timbulnya provisi”.
 - b. “Keuntungan dari pelepasan aset, diakui dengan mengacu pada PSAK yang sesuai dengan aset tersebut”.

Menurut Kieso et al (2024), “perusahaan mengakui (mencatat) beban dan liabilitas terkait provisi hanya jika ketiga kondisi berikut terpenuhi”:

1. “Perusahaan memiliki kewajiban kini (*present obligation*), baik yang bersifat hukum (*legal*) maupun konstruktif (*constructive*), sebagai akibat dari suatu peristiwa masa lalu”.
2. “Kemungkinan besar (*probable*) akan terjadi arus keluar sumber daya ekonomi yang diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban yang dimiliki perusahaan”.
3. “Jumlah kewajiban tersebut dapat diestimasi secara andal (*reliable estimate*)”.

“Apabila ketiga kondisi tersebut tidak terpenuhi, maka provisi tidak boleh diakui. Dalam penerapan kondisi pertama, peristiwa masa lalu (sering disebut *past obligating event*) harus sudah terjadi sehingga menimbulkan kewajiban bagi perusahaan. Dalam penerapan kondisi kedua, istilah *probable* didefinisikan sebagai “lebih mungkin terjadi daripada tidak terjadi” (*more likely than not to occur*). Frasa ini diinterpretasikan bahwa probabilitas terjadinya lebih dari 50%. Jika probabilitasnya 50% atau kurang, maka provisi tidak diakui.”

Berdasarkan PSAK 240, “properti investasi adalah properti (tanah atau bangunan atau bagian dari suatu bangunan atau kedua-duanya) yang dikuasai (oleh pemilik atau *lessee* melalui sewa pembiayaan) untuk menghasilkan rental atau untuk kenaikan nilai atau keduanya, dan tidak untuk”:

- a. “digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa atau untuk tujuan administratif; atau.”
- b. “dijual dalam kegiatan usaha sehari-hari.”

2.1.3 Net Profit Margin

Menurut Weygandt et al (2022), “rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba serta mengukur keberhasilan operasionalnya selama suatu periode tertentu. Tingkat laba yang diperoleh perusahaan memiliki pengaruh terhadap kemampuannya dalam memperoleh sumber pendanaan, baik melalui utang maupun modal sendiri. Selain itu, laba juga berperan dalam menentukan kondisi likuiditas dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu, kreditur dan investor memberikan perhatian besar terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Dalam praktiknya, rasio profitabilitas sering digunakan oleh analis sebagai indikator untuk menilai efektivitas manajemen dalam mengelola dan menjalankan kegiatan operasional perusahaan”.

Menurut Daeli & Magdalena (2022), “*NPM* Merupakan salah satu rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam

menghasilkan laba bersih dari aktivitas penjualan. Rasio ini mencerminkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola pendapatan dari aktivitas operasional menjadi keuntungan. Melalui *NPM*, kinerja keuangan perusahaan dapat dinilai, sehingga dapat diketahui apakah terjadi peningkatan atau penurunan profitabilitas dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat.”. Sedangkan menurut Patricia & Dewi (2025), “perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi cenderung memprioritaskan penggunaan dana internal untuk pembiayaan ekspansi dan investasi.”

Menurut Kieso et al (2024), “*NPM* merupakan rasio yang menunjukkan persentase laba bersih dari total pendapatan perusahaan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola operasional secara efisien hingga menghasilkan keuntungan setelah seluruh beban, seperti pajak dan bunga, dikurangkan. Adapun rumus *Net Profit Margin* adalah sebagai berikut”:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}} \quad (2.1)$$

Keterangan:

Net Income: “Pendapatan bersih setelah dikurangi beban operasional.”

Net Sales: “Penjualan bersih setelah dikurangi retur dan diskon penjualan.”

Menurut Weygandt et al (2022), “laba bersih (*net income*) adalah peningkatan aset bersih yang tersedia untuk didistribusikan kepada pemegang saham. Distribusi tersebut disebut dividen, yang mengurangi laba ditahan tetapi bukan merupakan beban”. Berikut merupakan perhitungan table *Net Income*:

Sales revenue		XXX
Cost of goods sold		XXX
Gross profit		XXX
Expenses:		
(-) Selling expense	XXX	
(-) Administrative expense	XXX	
(+/-) Other income and expense		XXX
Income from operations		XXX
(-) Financing cost		XXX
Income before income tax expense		XXX
(-) Income tax		XXX
Income from continuing operations		XXX
Discontinued operations:		
(+) Income from operations	XXX	
(-) Loss on disposal	XXX	XXX
Net Income		XXX
Other comprehensive income:		
Unrealized holding gain on non-trading equity securities, net of tax		XXX
Comprehensive income		XXX

Gambar 2.1 *Net Income*

Sumber: Kieso et al. (2024)

Menurut Kieso et al (2024), “berikut ini merupakan komponen dari *Net Income*, yaitu”:

1. “*Sales Revenue*”
“Menyajikan penjualan, diskon, potongan, retur, dan informasi terkait lainnya. Tujuannya adalah untuk memperoleh jumlah penjualan bersih (*net sales*).”
2. “*Cost of Goods Sold*”
“Menunjukkan harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) untuk menghasilkan penjualan.”
3. “*Gross Profit*”
“Pendapatan dikurangi harga pokok penjualan.”
4. “*Selling Expense*”
“Melaporkan beban yang timbul dari upaya perusahaan dalam melakukan penjualan.”
5. “*Other Income and Expense*”
“Melaporkan beban administrasi umum.”
6. “*Income From Operations*”
“Mencakup sebagian besar transaksi lain yang tidak termasuk dalam kategori pendapatan dan beban di atas. Item seperti keuntungan dan

kerugian dari penjualan aset jangka panjang, penurunan nilai aset (*impairment*), dan biaya restrukturisasi dilaporkan dalam bagian ini. Selain itu, pendapatan seperti pendapatan sewa, dividen, dan bunga juga sering dilaporkan.”

7. “*Financing Cost*”

“Menunjukkan hasil perusahaan dari operasi normal”.

8. “*Income before Income Tax*”

“Merupakan pos terpisah yang mengidentifikasi biaya pendanaan perusahaan, yaitu beban bunga (*interest expense*)”.

9. “*Income Tax*”

“Bagian singkat yang melaporkan pajak atas laba sebelum pajak”.

10. “*Income From Continuing Operations*”

“Menunjukkan hasil perusahaan sebelum keuntungan atau kerugian dari operasi yang dihentikan (*discontinued operations*). Jika tidak ada, bagian ini tidak disajikan dan langsung dilaporkan sebagai laba bersih.”

11. “*Discontinued Operations*”

“Laba atau rugi yang timbul dari penjualan atau penghentian suatu bagian dari perusahaan”.

12. “*Net Income*”

“Hasil bersih kinerja perusahaan selama suatu periode waktu (laba bersih).”

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

KELOMPOK USAHA XYZ
Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain untuk tahun
yang berakhir pada 31 Desember 20X7
(dalam ribuan rupiah)

	20X7	20X6
Pendapatan	390.000	355.000
Beban Pokok Penjualan	<u>(245.000)</u>	<u>(230.000)</u>
Laba Bruto	145.000	125.000
Penghasilan Lain	20.667	11.300
Biaya distribusi	(9.000)	(8.700)
Beban administrasi	(20.000)	(21.000)
Beban lain-lain	(2.100)	(1.200)
Biaya pendanaan	(8.000)	(7.500)
Bagian laba entitas asosiasi	<u>35.100</u>	<u>30.100</u>
Laba sebelum pajak	161.667	128.000
Beban pajak penghasilan	<u>(40.417)</u>	<u>(32.000)</u>
Laba tahun berjalan dari operasi yang dilanjutkan	121.250	96.000
Kerugian tahun berjalan dari operasi yang dihentikan	-	<u>(30.500)</u>
Laba tahun berjalan	<u>121.250</u>	<u>65.500</u>
Penghasilan komprehensif lain		
Pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi		
Keuntungan revaluasi aset tetap	933	3.367
Pengukuran kembali atas program imbalan pasti	(667)	1.333
Bagian penghasilan komprehensif lain entitas asosiasi ²	400	(700)
Pajak penghasilan terkait pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi ²	<u>(166)</u>	<u>(1.000)</u>
	500	3.000
Pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi		
Selisih kurs karena penjabaran laporan keuangan ⁴	5.334	10.667
Aset keuangan tersedia untuk dijual ⁴	(24.000)	26.667
Lidung nilai atas arus kas ⁴	(667)	(4.000)
Pajak penghasilan terkait pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi ³	<u>4.833</u>	<u>(8.334)</u>
	<u>(14.500)</u>	<u>25.000</u>
Penghasilan komprehensif lain tahun berjalan setelah pajak	<u>(14.000)</u>	<u>28.000</u>
Total penghasilan komprehensif tahun berjalan	<u>107.250</u>	<u>93.500</u>
Laba yang dapat diatribusikan kepada:		
Pemilik entitas induk	97.000	52.400
Kepentingan nonpengendali	<u>24.250</u>	<u>13.100</u>
	<u>121.250</u>	<u>65.500</u>
Jumlah penghasilan komprehensif yang dapat diatribusikan kepada:		
Pemilik entitas induk	85.800	74.800
Kepentingan nonpengendali	<u>21.450</u>	<u>18.700</u>
	<u>107.250</u>	<u>93.500</u>
Laba per saham (dalam rupiah):		
Dasar dan dilusian	0,46	0,30

Gambar 2.2 *Comprehensive Income*

Sumber: PSAK 201

Berdasarkan IAI (2026) dalam PSAK 201, “laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain (laporan penghasilan komprehensif) menyajikan, sebagai tambahan atas bagian laba rugi dan penghasilan komprehensif lain:”

- a. “laba rugi;”

- b. “total penghasilan komprehensif lain”;
- c. “penghasilan komprehensif untuk periode berjalan, yaitu total laba rugi dan penghasilan komprehensif lain”.

“Jika entitas menyajikan laporan laba rugi tersendiri, maka entitas tidak menyajikan bagian laba rugi dalam laporan yang menyajikan penghasilan komprehensif”.

Berdasarkan IAI (2026) dalam PSAK 201, “entitas menyajikan pos-pos berikut, sebagai tambahan atas bagian laba rugi dan penghasilan komprehensif lain, sebagai alokasi dari laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode:”

- a. “laba rugi selama periode yang dapat diatribusikan kepada:”
 - i. “kepentingan nonpengendali”; dan
 - ii. “pemilik entitas induk”.
- b. “penghasilan komprehensif selama periode yang dapat diatribusikan kepada:”
 - i. “kepentingan nonpengendali”; dan
 - ii. “pemilik entitas induk”.

Penghasilan komprehensif lain selama periode menurut IAI (2026) dalam PSAK 201, “Entitas mengungkapkan jumlah pajak penghasilan terkait dengan setiap komponen dari penghasilan komprehensif lain, termasuk penyesuaian reklasifikasi, baik dalam laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain atau dalam catatan atas laporan keuangan”. Selain itu, “Entitas dapat menyajikan komponen penghasilan komprehensif lain:”

- a. “secara neto dari dampak pajak terkait, atau”
- b. “sebelum dampak pajak terkait disertai jumlah yang menunjukkan gabungan jumlah pajak penghasilan yang terkait dengan pos tersebut”.

“Jika entitas memilih alternatif (b), maka entitas mengalokasikan pajak pada pos-pos yang mungkin direklasifikasi selanjutnya ke bagian laba rugi dan yang tidak akan direklasifikasi selanjutnya ke bagian laba rugi”.

Menurut IAI (2026) dalam PSAK 201, “informasi yang disajikan dalam bagian penghasilan komprehensif lain menyajikan pos-pos untuk jumlah selama periode:

- a. “pos-pos penghasilan komprehensif lain, yang diklasifikasikan berdasarkan sifat dan dikelompokkan sesuai dengan SAK Indonesia:”
 - i. “tidak akan direklasifikasi lebih lanjut ke laba rugi”; dan
 - ii. “akan direklasifikasi lebih lanjut ke laba rugi ketika kondisi tertentu terpenuhi”.
- b. “bagian penghasilan komprehensif lain atas entitas asosiasi dan ventura bersama yang dicatat menggunakan metode ekuitas, dipisahkan ke dalam bagian pos berdasarkan SAK Indonesia:”
 - i. “tidak akan direklasifikasi lebih lanjut ke laba rugi”; dan
 - ii. “akan direklasifikasi lebih lanjut ke laba rugi ketika kondisi tertentu terpenuhi”.

Menurut IAI (2026) dalam PSAK 201, “penyesuaian reklasifikasi dimasukkan dalam komponen penghasilan komprehensif lain yang terkait pada periode di mana penyesuaian direklasifikasikan ke laba rugi. Jumlah tersebut mungkin telah diakui dalam penghasilan komprehensif lain sebagai keuntungan yang belum direalisasi pada periode berjalan atau periode sebelumnya. Keuntungan yang belum direalisasi tersebut harus dikurangkan dari penghasilan komprehensif lain pada periode ketika keuntungan yang telah direalisasi direklasifikasi ke laba rugi untuk menghindari memasukkan keuntungan yang belum direalisasi tersebut dua kali dalam total penghasilan komprehensif”. “Entitas dapat menyajikan penyesuaian reklasifikasi dalam laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain atau catatan atas laporan keuangan. Entitas yang menyajikan penyesuaian reklasifikasi dalam

catatan atas laporan keuangan menyajikan komponen penghasilan komprehensif lain setelah penyesuaian reklasifikasi terkait”.

“*Net Sales* atau penjualan bersih adalah salah satu ukuran yang penting bagi kinerja bisnis. Ini adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan setelah dikurangi dengan diskon, potongan harga, dan biaya pengiriman. *Net Sales* dapat ditemukan dengan mengurangi diskon, potongan harga, dan biaya pengiriman dari total penjualan. Berikut adalah langkah-langkah untuk menghitung *Net Sales*:”

1. “Tentukan total penjualan: Hitung jumlah uang yang diterima dari penjualan produk atau jasa.”
2. “Tentukan diskon: Hitung jumlah diskon yang diberikan kepada konsumen selama periode tertentu.”
3. “Tentukan potongan harga: Hitung jumlah uang yang dikurangkan dari harga produk atau jasa karena faktor tertentu, seperti retur atau pembatalan.”
4. “Tentukan biaya pengiriman: Hitung jumlah uang yang dikeluarkan untuk biaya pengiriman produk ke konsumen.”
5. “Kurangi diskon, potongan harga, dan biaya pengiriman dari total penjualan: Kurangkan diskon, potongan harga, dan biaya pengiriman dari total penjualan untuk menemukan *Net Sales*” (Pramudita, 2025). Berikut merupakan table perhitungan *Net Sales*:”

Sales Revenue		xxx
Less: Sales returns and allowances	xxx	
Sales discount	xxx	xxx
Net Sales		xxx

Gambar 2.3 *Net Sales*

Sumber: Kieso et al. (2024)

Berikut ini merupakan komponen dari *Net Sales* menurut (Weygandt et al., 2022):

1. “*Sales Revenue*”

“Sumber utama pendapatan dalam perusahaan dagang”

2. “*Sales Returns and Allowances*”

“Merupakan transaksi yang melibatkan pengembalian barang oleh pembeli kepada penjual atau pemberian pengurangan harga oleh penjual sebagai kompensasi atas barang yang tetap dipertahankan oleh pembeli”

3. “*Sales Discount*”

“Potongan yang diberikan penjual guna mempercepat penerimaan pembayaran dari transaksi penjualan secara kredit”

4. “*Net Sales*”

“Pendapatan penjualan dikurangi retur dan potongan penjualan serta diskon penjualan”.

Prinsip Pengakuan Pendapatan (*Revenue Recognition Principle*) menurut Weygandt et al (2022), “Perusahaan yang melakukan perjanjian untuk menyerahkan barang atau memberikan jasa kepada pelanggan memiliki kewajiban kinerja (*performance obligation*). Sesuai dengan prinsip pengakuan pendapatan, pendapatan harus diakui pada periode akuntansi ketika kewajiban kinerja tersebut telah dipenuhi, yaitu pada saat barang atau jasa yang dijanjikan telah diserahkan kepada pelanggan. Perusahaan memenuhi kewajiban kinerjanya dengan cara memberikan jasa atau menyerahkan barang kepada pelanggan. Jurnal yang dibuat adalah sebagai berikut:”

“*Account Receivable*” xxx

 “*Service Revenue*” xxx

“*Cash*” xxx

 “*Account Receivable*” xxx

Menuru Kieso et al (2024), “Pengakuan pendapatan dilakukan melalui lima langkah utama. Proses ini digunakan untuk menentukan kapan dan berapa besar pendapatan yang harus diakui oleh perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Lima langkah tersebut adalah:”

1. “Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan: Perusahaan menerapkan pedoman pengakuan pendapatan pada kontrak dengan pelanggan”.
2. “Mengidentifikasi kewajiban kinerja (*performance obligations*) Suatu kontrak dapat mencakup beberapa kewajiban kinerja (*performance obligations*). Pengakuan akuntansinya bergantung pada apakah barang atau jasa yang dijanjikan bersifat terpisah (*distinct*). Jika barang atau jasa tersebut saling berkaitan dan tidak dapat dipisahkan secara substansial, maka keduanya digabungkan dan dicatat sebagai satu kewajiban kinerja”.
3. “Menentukan harga transaksi (*transaction price*): Dalam menentukan harga transaksi (*transaction price*), perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut: (1) imbalan variabel (*variable consideration*), (2) nilai waktu uang (*time value of money*), (3) imbalan non-kas (*non-cash consideration*), dan (4) imbalan yang dibayarkan atau akan dibayarkan kepada pelanggan.”
4. “Mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban kinerja: Ukuran terbaik dari nilai wajar adalah harga jual barang atau jasa tersebut jika dijual secara terpisah (*standalone selling price*). Estimasi harga jual terpisah dapat didasarkan pada: (1) penilaian pasar yang disesuaikan (*adjusted market assessment*), (2) pendekatan biaya yang diharapkan ditambah margin (*expected cost plus margin*), atau (3) pendekatan residual (*residual approach*).”
5. “Pendapatan diakui ketika atau selama kewajiban kinerja (*performance obligation*) telah dipenuhi oleh perusahaan. Pemenuhan kewajiban kinerja dapat terjadi pada suatu titik waktu tertentu maupun secara bertahap selama periode tertentu. Perusahaan mengakui pendapatan secara bertahap apabila memenuhi salah satu dari kondisi berikut: (1) pelanggan menerima dan memperoleh manfaat dari jasa atau barang secara simultan selama perusahaan melaksanakan kewajibannya, (2) pelanggan memiliki kendali atas aset yang sedang diciptakan atau ditingkatkan oleh perusahaan, atau (3) aset yang dihasilkan tidak

memiliki alternatif penggunaan bagi perusahaan dan perusahaan memiliki hak untuk menerima pembayaran atas kinerja yang telah diselesaikan” (Kieso et al., 2024).

Menurut PSAK 115, “perusahaan property dan real estate mengakui pendapatan melalui lima tahapan, yaitu mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan, mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak, menentukan harga transaksi, mengalokasikan harga transaksi ke setiap kewajiban pelaksanaan berdasarkan harga jual berdiri sendiri, serta mengakui pendapatan ketika kewajiban pelaksanaan telah dipenuhi melalui penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan sehingga pengendalian atas aset tersebut telah berpindah kepada pelanggan.”

Menurut Kieso et al (2024), “metode pengakuan pendapatan yang digunakan dalam kontrak kerja jangka panjang adalah *Percentage of Completion Method*”:

“Metode persentase penyelesaian mengakui pendapatan, biaya, dan laba kotor berdasarkan kemajuan proyek kontrak jangka panjang agar mencerminkan kinerja tiap periode secara lebih akurat. Penerapannya memerlukan estimasi yang andal atas tingkat penyelesaian dan laba, yang menjadi tantangan utama dalam metode ini. Kemajuan proyek diukur menggunakan metode seperti *cost-to-cost* dan *units-of-delivery*, yang berbasis ukuran input (biaya, jam kerja) atau output (unit selesai). Keduanya memiliki keterbatasan, seperti potensi ketidakakuratan akibat inefisiensi atau perbedaan kompleksitas pekerjaan. Metode yang paling umum digunakan adalah *cost-to-cost*, yaitu dengan membandingkan biaya yang telah terjadi dengan total estimasi biaya untuk menentukan persentase penyelesaian”

a. “*Formula for Percentage-of-Completion, Cost-to-Cost Basis*”

Costs Incurred to Date	=	Percent Complete
Most Recent Estimate of Total Costs		

Gambar 2.4 Rumus Percent Complete

Sumber: Kieso et al. (2024)

“Metode persentase penyelesaian menentukan pendapatan atau laba kotor yang diakui dengan cara menghitung persentase biaya yang telah terjadi dibandingkan dengan total estimasi biaya, kemudian menerapkan persentase tersebut pada total pendapatan atau estimasi laba kotor kontrak untuk memperoleh jumlah yang diakui hingga saat ini.”

- b. “Formula for Total Revenue (or Gross Profit) to Be Recognized to Date”

Percent Complete	×	Estimated Total Revenue (or Gross Profit)	=	Revenue (or Gross Profit) to Be Recognized to Date
-------------------------	---	--	---	---

Gambar 2.5 Rumus Revenue (or Gross Profit) to Be Recognized to Date

Sumber: Kieso et al. (2024)

“Pendapatan dan laba kotor yang diakui setiap periode ditentukan dengan mengurangkan jumlah yang telah diakui pada periode sebelumnya dari total yang seharusnya diakui hingga saat ini.”

- c. “Formula for Amount of Current-Period Revenue (or Gross Profit) Cost-to-Cost Basis”

Revenue (or Gross Profit) to Be Recognized to Date	-	Revenue (or Gross Profit) Recognized in Prior Periods	=	Current-Period Revenue (or Gross Profit)
---	---	--	---	---

Gambar 2.6 Rumus Current-Period Revenue (or Gross Profit)

Sumber: Kieso et al. (2024)

“Metode *cost-to-cost* adalah metode yang umum digunakan untuk mengukur kemajuan penyelesaian proyek dengan membandingkan biaya yang telah terjadi terhadap total estimasi biaya.”

“Berikut merupakan contoh jurnal untuk Metode Persentase Penyelesaian, Pendekatan *Cost-to-Cost*”:

1. “Untuk mencatat biaya konstruksi:”

	<i>“Construction in Progress”</i>	xxx
	<i>“Materials. Cash, Payable”</i>	xxx
2.	“Untuk mencatat kemajuan penagihan”	
	<i>“Accounts Receivable”</i>	xxx
	<i>“Billings on Contruction in Process”</i>	xxx
3.	“Untuk mencatat penagihan”	
	<i>“Cash”</i>	xxx
	<i>“Accounts Receivable”</i>	xxx
4.	“Untuk mengakui pendapatan dan laba kotor”	
	<i>“Construction in Process (gross profit)”</i>	xxx
	<i>“Construction Expenses”</i>	xxx
	<i>“Revenue from Long-Term Contracts “</i>	xxx
5.	“Untuk mencatat penyelesaian kontrak”	
	<i>“Billings on Construction in Process”</i>	xxx
	<i>“Construction in Process”</i>	xxx

Menurut Weygandt et al (2022), “prinsip akuntansi yang menyatakan bahwa beban harus diakui pada periode yang sama dengan pendapatan yang dihasilkan. Prinsip ini mengharuskan perusahaan mencatat beban ketika perusahaan menggunakan aset atau menimbulkan kewajiban untuk memperoleh pendapatan, meskipun pembayaran beban tersebut belum dilakukan. Dengan demikian, laporan keuangan dapat mencerminkan hubungan yang tepat antara pendapatan dan beban dalam suatu periode akuntansi.”

Berdasarkan PSAK 26, “biaya pinjaman yang dapat diatribusikan secara langsung dengan perolehan, konstruksi, atau produksi aset kualifikasian dikapitalisasi sebagai bagian biaya perolehan aset tersebut. Biaya pinjaman lainnya diakui sebagai beban”. Sedangkan menurut buku Kieso et al., (2024), “terdapat tiga pendekatan yang diajukan untuk mencatat bunga yang timbul dari pembiayaan konstruksi aset tetap seperti properti, pabrik, dan peralatan:”

1. “Tidak mengkapitalisasi biaya pinjaman selama masa konstruksi”

“Berdasarkan pendekatan ini, bunga dianggap sebagai biaya pendanaan dan bukan sebagai biaya konstruksi. Beberapa pihak berpendapat bahwa jika perusahaan menggunakan pendanaan ekuitas daripada utang, maka biaya bunga tersebut tidak akan timbul. Argumen utama yang menentang pendekatan ini adalah bahwa penggunaan kas, apa pun sumbernya, memiliki biaya bunga implisit yang terkait dan seharusnya tidak diabaikan”

2. “Membebankan seluruh biaya pinjaman dari dana yang digunakan ke dalam biaya konstruksi, baik yang dapat diidentifikasi maupun tidak”

“Metode ini berpendapat bahwa biaya konstruksi harus mencakup biaya pendanaan, baik yang berasal dari kas, utang, maupun ekuitas. Pendukung metode ini menyatakan bahwa seluruh biaya yang diperlukan agar aset siap digunakan sesuai tujuan, termasuk biaya pinjaman, merupakan bagian dari biaya perolehan aset. Bunga, baik yang nyata maupun yang diperhitungkan, dianggap sebagai biaya sebagaimana tenaga kerja dan bahan baku. Kritik utama terhadap pendekatan ini adalah bahwa penentuan biaya modal ekuitas bersifat subjektif dan berada di luar kerangka sistem biaya historis”.

3. “Mengkapitalisasi hanya biaya pinjaman aktual yang terjadi selama konstruksi”

“Pendekatan ini sebagian sejalan dengan logika pendekatan kedua, yaitu bahwa bunga merupakan biaya sebagaimana tenaga kerja dan bahan baku. Namun, pendekatan ini hanya mengkapitalisasi biaya pinjaman yang timbul dari pendanaan utang. Dengan kata lain, pendekatan ini tidak mencoba menentukan biaya pendanaan dari ekuitas. Berdasarkan pendekatan ini, perusahaan yang menggunakan pendanaan utang akan memiliki biaya aset yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang menggunakan pendanaan ekuitas. Sebagian pihak menganggap pendekatan ini kurang memuaskan karena mereka percaya bahwa biaya suatu aset seharusnya sama, terlepas dari apakah aset tersebut dibiayai dengan kas, utang, atau ekuitas”.

Menurut Kieso et al (2024), “Untuk menerapkan pendekatan kapitalisasi untuk biaya pinjaman, perusahaan mempertimbangkan tiga hal”:

1. “Aset yang memenuhi syarat”.

“Kapitalisasi biaya pinjaman dilakukan pada aset yang membutuhkan waktu lama untuk siap digunakan atau dijual. Kapitalisasi dimulai sejak awal pembangunan dan berlanjut hingga aset siap digunakan. Aset yang memenuhi syarat meliputi gedung, pabrik, mesin besar, kapal, dan proyek real estat. Contoh aset yang tidak memenuhi syarat untuk kapitalisasi bunga adalah”:

- a. “Aset yang sudah digunakan atau telah siap digunakan sesuai tujuan penggunaannya.”
 - b. “Persediaan yang diproduksi dalam waktu singkat.”
2. “Periode kapitalisasi”
- “Periode kapitalisasi adalah periode waktu di mana perusahaan mengkapitalisasi biaya pinjaman. Periode ini dimulai ketika tiga kondisi berikut terpenuhi”:
- a. “Pengeluaran untuk aset sedang terjadi.”
 - b. “Aktivitas yang diperlukan untuk mempersiapkan aset agar siap digunakan atau dijual sedang berlangsung.”
 - c. “Biaya pinjaman sedang terjadi.”

“Kapitalisasi akan terus dilakukan selama ketiga kondisi tersebut masih ada. Periode kapitalisasi berakhir ketika aset secara substansial telah selesai dan siap digunakan sesuai tujuan penggunaannya.”

3. “Jumlah yang akan dikapitalisasi”
- “Jumlah biaya pinjaman yang dapat dikapitalisasi berbeda-beda tergantung pada apakah terdapat utang khusus yang digunakan untuk mendanai proyek atau proyek tersebut didanai dari kewajiban utang umum perusahaan. Apabila proyek didanai dengan utang khusus, maka jumlah yang dikapitalisasi adalah biaya pinjaman aktual yang terjadi selama periode kapitalisasi, dikurangi dengan pendapatan investasi dari penempatan sementara dana pinjaman yang belum digunakan.”

Menurut Kieso et al (2024) “berikut merupakan contoh jurnal untuk mencatat biaya pinjaman selama konstruksi”:

1. “Untuk mencatat pembayaran konstruksi”

“ <i>Land</i> ”	xxx	
“ <i>Building (CIP)</i> ”		xxx
“ <i>Cash</i> ”		xxx

2. “Untuk mencatat biaya pinjaman”

“ <i>Buildings (Capitalized Borrowing Cost)</i> ”	xxx	
“ <i>Interest Expense</i> ”	xxx	
“ <i>Cash</i> ”		xxx

3. “Untuk mencatat pendapatan”

“ <i>Cash</i> ”	xxx	
“ <i>Buildings (Capitalized Borrowing Cost)</i> ”		xxx

2.1.4 Debt to Equity Ratio

Menurut Kieso et al (2024), “solvabilitas (*solvency*) mengacu pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi dan membayar seluruh kewajibannya pada saat jatuh tempo. Sebagai contoh, perusahaan yang memiliki tingkat utang jangka panjang yang tinggi dibandingkan dengan total asetnya akan memiliki tingkat solvabilitas yang lebih rendah dibandingkan perusahaan sejenis yang memiliki utang jangka panjang yang lebih rendah. Perusahaan dengan tingkat utang yang lebih tinggi umumnya memiliki risiko yang lebih besar karena sebagian besar asetnya harus digunakan untuk memenuhi kewajiban tetap, seperti pembayaran bunga dan pelunasan pokok utang. Oleh karena itu, solvabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya dalam jangka panjang dan memenuhi seluruh kewajiban keuangannya.”

Menurut Miller-Nobles (2021), “rasio *Debt to Equity Ratio* adalah rasio yang menunjukkan perbandingan antara total liabilitas dan total ekuitas perusahaan, yang digunakan untuk mengukur tingkat *leverage* keuangan. Rasio ini menggambarkan sejauh mana perusahaan membiayai asetnya menggunakan utang dibandingkan dengan ekuitas, di mana semakin tinggi nilai rasio tersebut, semakin besar pula risiko keuangan perusahaan.”

Menurut Kanda Asmara (2024), "*Debt To Equity Ratio* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan menggunakan modal pinjaman dibandingkan dengan modal sendiri untuk mendanai operasionalnya. *Debt to Equity Ratio* dihitung dengan membagi total hutang perusahaan dengan total ekuitas. Jika rasio ini tinggi berarti perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi dibandingkan dengan ekuitasnya sehingga memiliki risiko keuangan yang lebih besar". Berikut merupakan rumus dari *Debt to equity ratio*:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}} \quad (2.2)$$

Keterangan:

Total Liabilities: "Total utang yang dimiliki oleh perusahaan."

Total Equity: "Total ekuitas yang dimiliki oleh Perusahaan."

Menurut Weygandt et al (2022), "liabilitas adalah klaim terhadap aset, yaitu utang dan kewajiban yang ada. Perusahaan dari berbagai ukuran umumnya meminjam dana dan melakukan pembelian secara kredit. Aktivitas ekonomi tersebut menimbulkan berbagai jenis utang."

Menurut Kieso et al (2024), "kewajiban tidak lancar (*Non-Current Liabilities*) adalah kewajiban yang secara wajar tidak diharapkan perusahaan untuk diselesaikan dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi normal, mana yang lebih lama. Sebaliknya, kewajiban ini akan dibayar pada waktu setelah periode tersebut. Kewajiban tidak lancar terdiri dari tiga jenis":

- a. "Kewajiban yang muncul akibat aktivitas pendanaan perusahaan, seperti penerbitan obligasi, kewajiban sewa jangka panjang, serta wesel bayar jangka Panjang."
- b. "Kewajiban ini berasal dari kegiatan usaha sehari-hari perusahaan, termasuk kewajiban pensiun dan kewajiban pajak tangguhan."
- c. "Kewajiban yang keberadaannya bergantung pada terjadinya atau tidak terjadinya satu atau lebih peristiwa di masa mendatang untuk

menentukan jumlah, pihak yang berhak menerima, atau waktu penyelesaiannya. Contohnya meliputi garansi produk atau jasa, kewajiban lingkungan, dan biaya restrukturisasi yang umumnya diklasifikasikan sebagai provisi.”

Menurut Kieso et al (2024), “*Non-current liabilities* terbagi menjadi dua”:

a. “*Long-Term Notes Payable*”

“*Long-Term Notes Payable* adalah kewajiban jangka panjang berupa surat utang berbunga yang memiliki jangka waktu lebih dari satu tahun, yang dapat dijamin dengan aset tertentu seperti melalui hipotek, dan umumnya digunakan baik oleh individu untuk pembelian rumah maupun oleh perusahaan untuk memperoleh aset tetap”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Cash</i> ”	xxx
“ <i>Mortgage Payable</i> ”	xxx

b. “*Lease Liabilities*”

“Sewa guna usaha (*lease*) adalah perjanjian kontraktual antara *lessor* (pemilik aset) dan *lessee* (penyewa aset), di mana *lessee* memperoleh hak untuk menggunakan aset tertentu milik *lessor* dalam jangka waktu yang telah ditentukan, dengan kewajiban membayar sewa secara berkala kepada *lessor* sebagai imbalan atas penggunaan aset tersebut”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Right of-Use Asset</i> ”	xxx
“ <i>Lease Liability</i> ”	xxx

Menurut Kieso et al (2024), “ekuitas adalah kepentingan residual atas aset perusahaan setelah dikurangi seluruh liabilitas. Ekuitas sering disebut sebagai *shareholders’ equity*, *stockholders’ equity*, atau modal perusahaan. Ekuitas biasanya diklasifikasikan lebih lanjut dalam laporan posisi keuangan ke dalam kategori berikut”:

1. “Modal saham (*share capital*)”

“Nilai nominal atau nilai yang ditetapkan atas saham yang diterbitkan. Termasuk saham biasa (*ordinary shares*) dan saham preferen (*preference shares*)”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

“Cash”	xxx
“Share Capital-Ordinary”	xxx

2. “Agió Saham (*Share Premium*)”
 “Selisih lebih antara jumlah pembayaran dengan nilai nominal atau nilai yang ditetapkan”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

“Cash”	xxx
“Share Capital-Ordinary”	xxx
“Share Premium-Ordinary”	xxx

3. “Saldo Laba (*Retained Earnings*)”
 “Bagian laba perusahaan yang tidak didistribusikan kepada pemegang saham”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

Jika perusahaan untung:

“Income Summary”	xxx
“Retained Earnings”	xxx

Jika perusahaan rugi:

“Retained Earnings”	xxx
“Income Summary”	xxx

4. “Saham Preferen (*Preference shares*)”
 “Merupakan jenis saham yang memiliki keistimewaan atau karakteristik tertentu yang tidak dimiliki oleh saham biasa”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

“Cash”	xxx
“Share Capital-Preference”	xxx
“Share Premium-Preference”	xxx

5. “Akumulasi Penghasilan Komprehensif Lain (*Accumulated Other Comprehensive Income*)”

“Jumlah kumulatif dari pos penghasilan komprehensif lainnya”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

“ <i>Unrealized Gain or Loss – Equity</i> ”	xxx
“ <i>Accumulated Other Comprehensive Income</i> ”	xxx

6. “Saham Treasuri (*Treasury Shares*)”

“Merupakan total saham biasa yang dibeli kembali oleh perusahaan dari pasar”. Berikut merupakan contoh jurnalnya:

“ <i>Treasury Shares</i> ”	xxx
“ <i>Cash</i> ”	xxx

7. “Kepentingan Non-Pengendali (*Non-Controlling Interest*)”

“Porsi kepemilikan ekuitas pada anak perusahaan yang berada di luar kepemilikan perusahaan pelapor”

“ <i>Income Summary</i> ”	xxx
“ <i>Non-Controlling Interest</i> ”	xxx

Berdasarkan laporan keuangan beberapa perusahaan sektor *Properties & Real Estate*, terdapat beberapa contoh akun dalam *liabilities* yaitu:

a. “Provisi Pelapisan Jalan Tol”

“Provisi pelapisan ini diakui berdasarkan estimasi seiring dengan penggunaan jalan tol oleh pelanggan. Provisi diukur berdasarkan nilai kini dari estimasi pengeluaran yang diperkirakan oleh manajemen untuk menyelesaikan liabilitas yang ada pada tanggal pelaporan” (Laporan Keuangan PT Bumi Serpong Damai Tbk.,2023).

b. “*Tenant Deposits*”

“*Tenant deposits* merupakan dana jaminan yang diterima dari penyewa properti, seperti pusat perbelanjaan, apartemen, atau gedung perkantoran” (Laporan Keuangan PT Pakuwon Jati Tbk.,2023).

c. “*Provision for Replacement of Hotel Equipment and Supplies*”

“*Provision for replacement of hotel equipment and supplies* digunakan untuk mencatat estimasi biaya penggantian perlengkapan dan peralatan hotel di masa mendatang” (Laporan Keuangan Suryamas Dutamakmur Tbk.,2024).

d. “*Golf Membership Deposits*”

“*Golf membership deposits* merupakan kewajiban perusahaan atas dana keanggotaan yang diterima dari pelanggan fasilitas golf” (Laporan Keuangan Suryamas Dutamakmur Tbk.,2024).

2.1.5 Pengaruh *Debt to Equity Ratio* Terhadap *Net Profit Margin*

Menurut Widodo & Sintia (2024), “hasil uji t menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* memiliki dampak negatif terhadap *Net Profit Margin*. Selain itu, hasil analisis juga menunjukkan bahwa pengaruh tersebut signifikan. Dengan demikian, hipotesis alternatif diterima, sementara hipotesis nol ditolak. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurwita, Eka Rahim, dan Fitri Konefi (2022), yang menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* secara individual berdampak negatif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin* pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk.”

Menurut Lestiningih et al., (2021), Widodo & Sintia (2024) dan Sindi Pebiyania (2025), *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*. Sedangkan menurut Putri et al., (2024) dan Saputra & Setiawati (2024) *Debt to Equity Ratio* tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis alternatif yang diajukan yaitu:

Ha₁: *Debt to Equity Ratio* berpengaruh negatif terhadap *Net Profit Margin*.

2.1.6 *Current Ratio*

Menurut Kieso et al (2024), “*Liquidity Ratio* adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek yang akan jatuh tempo dengan menggunakan aset lancar yang dimilikinya. Rasio ini menunjukkan tingkat likuiditas perusahaan, yaitu seberapa cepat aset dapat dikonversi menjadi kas untuk membayar

liabilitas jangka pendek. Semakin tinggi tingkat likuiditas perusahaan, semakin kecil risiko perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangannya. Oleh karena itu, rasio likuiditas menjadi perhatian penting bagi kreditur dan investor dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan”.

Menurut Kieso et al (2024), “*current ratio* mengukur likuiditas jangka pendek perusahaan dengan membandingkan aset lancar terhadap kewajiban lancar. Rasio ini menunjukkan apakah perusahaan memiliki cukup aset jangka pendek untuk melunasi utangnya dalam jangka pendek.”

Berdasarkan Kieso et al (2024), “rasio ini sering dinyatakan sebagai cakupan berkali-kali. Kadang-kadang disebut *working capital ratio* karena modal kerja merupakan kelebihan aset lancar atas kewajiban lancar. *Current ratio* yang memuaskan tidak memberikan informasi tentang porsi aset lancar yang mungkin terikat dalam persediaan yang bergerak lambat. Dengan persediaan, terutama bahan baku dan barang dalam proses, ada pertanyaan tentang berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengubahnya menjadi produk jadi dan apa yang akhirnya akan direalisasikan dalam penjualan barang dagangan. Menghilangkan persediaan, bersama dengan biaya prabayar, dari jumlah aset lancar dapat memberikan informasi yang lebih baik bagi kreditur jangka pendek.”

Menurut Cahyani (2023), “*Current ratio* menunjukkan kemampuan aktiva lancar dalam menutupi kewajiban lancar perusahaan. Semakin tinggi perbandingan antara aktiva lancar dan kewajiban lancar, maka semakin besar kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. *Current ratio* yang rendah umumnya mengindikasikan adanya masalah likuiditas, sedangkan *current ratio* yang terlalu tinggi juga kurang baik karena menunjukkan adanya dana yang tidak produktif sehingga dapat menurunkan potensi profitabilitas perusahaan”. Berikut merupakan rumus dari *Current Ratio*:

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

Keterangan:

Current Asset: “Aset yang dapat digunakan dalam jangka waktu dekat.”

Current Liabilities: “Kewajiban yang harus segera dilunasi dalam tempo satu tahun.”

Menurut Kieso et al (2024), “*current Asset* adalah kas dan aset lainnya yang diharapkan perusahaan untuk dikonversi menjadi kas, dijual, atau digunakan dalam waktu satu tahun atau satu siklus operasi, mana yang lebih lama. Komponen dari aset lancar meliputi”:

1. “*Inventories*”

“Ketepatan penyajian persediaan bergantung pada pengungkapan metode atau dasar penilaian yang digunakan perusahaan (misalnya nilai terendah antara biaya dan nilai realisasi bersih) serta asumsi aliran biaya yang diterapkan”.

2. “*Prepaid Expenses*”

“Beban dibayar di muka merupakan aset lancar jika manfaatnya diterima dalam satu tahun atau satu siklus operasi. Nilainya dilaporkan sebesar biaya yang belum digunakan, karena jika belum dibayar akan memerlukan kas di periode berikutnya”.

3. “*Receivables*”

“Perusahaan harus mengungkapkan secara jelas piutang tak tertagih, piutang non-usaha, dan piutang yang dijamin. Piutang disajikan dalam kategori utama di laporan posisi keuangan atau catatan. Piutang dari transaksi tidak biasa diklasifikasikan sebagai jangka panjang, kecuali akan ditagih dalam satu tahun”.

4. “*Short-term Investments*”

“Sekuritas yang diperdagangkan dilaporkan sebagai aset lancar dan dinilai pada nilai wajar. Investasi non-perdagangan diklasifikasikan sebagai

lancar atau tidak lancar sesuai kondisi, sedangkan sekuritas *held-for-collection* dilaporkan pada biaya diamortisasi”.

5. “*Cash and Cash Equivalents*”

“Kas mencakup uang tunai dan simpanan yang dapat dicairkan sewaktu-waktu, sementara setara kas adalah investasi jangka pendek yang sangat likuid dengan periode jatuh tempo tidak lebih dari tiga bulan. Keduanya biasanya dilaporkan sebagai “kas dan setara kas” yang nilainya mendekati nilai wajar”.

Berdasarkan laporan keuangan beberapa perusahaan sektor *Properties & Real Estate*, terdapat beberapa contoh akun dalam *current assets* yaitu:

a. “*Persediaan Aset Real Estate*”

“*Persediaan aset real estate* digunakan untuk mencatat aset berupa tanah dan bangunan siap jual maupun bangunan dalam penyelesaian” (Laporan Keuangan PT Fortune Mate Indonesia Tbk.,2024).

b. “*Land for Development*”

“*Land for development* merupakan akun yang mencatat tanah yang masih berada dalam tahap pengembangan dan dipersiapkan untuk proyek pembangunan di masa mendatang” (Laporan Keuangan PT Kawasan Industri Jababeka Tbk.,2024).

Menurut Kieso et al. (2024), “kewajiban lancar (*current liabilities*) adalah kewajiban yang umumnya diharapkan perusahaan untuk diselesaikan dalam siklus operasi normal atau dalam satu tahun, mana yang lebih lama. Konsep ini mencakup”:

1. “Utang yang timbul dari perolehan barang dan jasa: utang usaha (*accounts payable*), utang gaji dan upah, utang pajak penghasilan, dan lain-lain.”
2. “Penerimaan di muka untuk penyerahan barang atau jasa, seperti pendapatan sewa diterima di muka atau pendapatan langganan diterima di muka.”

3. “Kewajiban lain yang jatuh tempo dalam siklus operasi atau dalam satu tahun mencakup bagian dari utang obligasi jangka panjang yang harus dilunasi pada periode berjalan, kewajiban jangka pendek atas pembelian aset tetap, serta kewajiban yang masih bersifat estimasi seperti garansi produk. Kewajiban estimasi tersebut dikenal sebagai provisi (*provisions*).”

Menurut Kieso et al (2024), “*current liabilities* terdiri dari beberapa jenis, yaitu”:

1. “*Notes Payable*”

“*Notes payable* adalah kewajiban perusahaan yang dicatat dalam bentuk surat tertulis (wesel bayar) sebagai bukti formal utang kepada kreditur, yang sering digunakan sebagai pengganti utang usaha karena memberikan kekuatan hukum yang lebih jelas dalam penagihan apabila terjadi kegagalan pembayaran”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Cash</i> ”	xxx	
		xxx
“ <i>Notes Payable</i> ”		

2. “*Account Payable*”

“*Account Payable* adalah kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang timbul akibat pembelian barang, perlengkapan, atau jasa secara kredit, dengan jangka waktu pembayaran tertentu sesuai ketentuan kredit yang telah disepakati”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Inventory</i> ”	xxx	
		xxx
“ <i>Account Payable</i> ”		

3. “*Current maturities of long-term debt*”

“*Current maturities of long-term debt* adalah bagian dari utang jangka panjang, seperti obligasi, wesel hipotek, dan pinjaman jangka panjang lainnya, yang jatuh tempo dan harus dibayar dalam waktu satu tahun atau satu periode operasi berikutnya, sehingga diklasifikasikan sebagai kewajiban lancar. Namun, kewajiban tersebut dapat tetap diklasifikasikan sebagai utang jangka panjang apabila akan dibiayai kembali, dikonversi menjadi saham biasa, atau perusahaan memperoleh masa tenggang (*grace*

period) dari kreditur atas pelanggaran perjanjian utang yang berlaku setidaknya 12 bulan setelah tanggal laporan keuangan”. Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Long-term Notes Payable”</i>	xxx
<i>“Current Maturities of Long-term Debt”</i>	xxx

4. *“Short-term obligations expected to be refinanced”*

“Short-term obligations adalah utang yang jatuh tempo dalam waktu satu tahun setelah tanggal laporan posisi keuangan atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Beberapa kewajiban jangka pendek dapat dibiayai kembali menjadi utang jangka panjang sehingga tidak memerlukan penggunaan modal kerja dalam periode berikutnya. Penentuan apakah kewajiban tersebut diklasifikasikan sebagai kewajiban lancar atau utang jangka panjang bergantung pada kriteria refinancing serta kemampuan dan niat perusahaan untuk memperpanjang pembiayaan dalam jangka Panjang”.

Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Short-term Notes Payable”</i>	xxx
<i>“Long-term Notes Payable”</i>	xxx

5. *“Dividend Payable”*

“Dividend payable adalah kewajiban perusahaan kepada pemegang saham yang timbul akibat keputusan dewan direksi atau persetujuan pemegang saham untuk membagikan dividen tunai, yang umumnya diklasifikasikan sebagai kewajiban lancar karena pembayarannya dilakukan dalam waktu kurang dari satu tahun sejak tanggal deklarasi dividen”. Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Retained Earnings”</i>	xxx
<i>“Dividend Payable”</i>	xxx

6. *“Customer advances and deposits”*

“Customer advances and deposits” adalah kewajiban perusahaan yang berasal dari uang jaminan yang diterima dari pelanggan atau karyawan sebagai bentuk penjaminan atas pelaksanaan kontrak, penggunaan layanan, atau pengembalian aset perusahaan. Kewajiban ini diklasifikasikan sebagai

kewajiban lancar atau tidak lancar tergantung pada jangka waktu antara tanggal penerimaan setoran dan berakhirnya hubungan atau perjanjian yang mendasari setoran tersebut”. Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Cash”</i>	xxx
<i>“Deposit Debt”</i>	xxx

7. *“Unearned revenues”*

“Unearned revenue” adalah kewajiban perusahaan yang timbul ketika perusahaan menerima pembayaran dari pelanggan sebelum barang diserahkan atau jasa diberikan. Pada saat menerima pembayaran di muka, perusahaan mencatat kas dan mengakui kewajiban berupa pendapatan diterima di muka. Setelah barang atau jasa diberikan, kewajiban tersebut akan dikurangi dan diakui sebagai pendapatan. Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Cash”</i>	xxx
<i>“Unearned Sales Revenue”</i>	xxx

8. *“Sales and value-added taxes payable”*

“Pajak pertambahan nilai adalah pajak yang dikenakan atas barang atau jasa yang dikonsumsi oleh konsumen akhir, yang umumnya berbentuk pajak penjualan (*sales tax*) atau pajak pertambahan nilai (*VAT/PPN*), dengan tujuan untuk menghasilkan pendapatan bagi pemerintah sebagaimana pajak penghasilan perusahaan maupun individu, meskipun kedua sistem tersebut menggunakan metode pemungutan yang berbeda”. Berikut merupakan jurnalnya:

<i>“Cash”</i>	xxx
<i>“Sales Revenue”</i>	xxx
<i>“Sales Taxes Payable”</i>	xxx
<i>“Cash”</i>	xxx
<i>“Sales Revenue”</i>	xxx
<i>“Value-Added Taxes Payable”</i>	xxx

9. *“Income taxes payable”*

“*Income taxes payable* adalah kewajiban lancar perusahaan atas pajak penghasilan yang dihitung berdasarkan laba kena pajak dalam suatu periode dan harus dibayarkan kepada pemerintah. Perusahaan umumnya melakukan pembayaran pajak secara berkala berdasarkan estimasi kewajiban pajak tahunan, sehingga jumlah utang pajak dapat berubah sesuai dengan perubahan estimasi atau hasil penetapan tambahan pajak oleh otoritas perpajakan”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Income Tax Expense</i> ”	xxx
“ <i>Income Tax Payable</i> ”	xxx

10. “*Employee-related liabilities*”

“Kewajiban kompensasi karyawan adalah kewajiban lancar perusahaan kepada karyawan atas gaji atau upah yang masih harus dibayar pada akhir periode akuntansi, termasuk kewajiban lain yang berkaitan dengan kompensasi karyawan seperti potongan gaji (*payroll deductions*), cuti berbayar atau kompensasi ketidakhadiran (*compensated absences*), serta bonus”. Berikut merupakan jurnalnya:

“ <i>Salaries and Wages Expense</i> ”	xxx
“ <i>Salaries and Wages Payable</i> ”	xxx

Menurut Pramudya (2023) “Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi *Current Ratio* adalah:”

1. “Struktur Industri: Beberapa industri mungkin memiliki siklus kas yang lebih lambat atau lebih cepat, yang dapat memengaruhi waktu yang diperlukan perusahaan untuk mengumpulkan piutang atau membayar kewajiban.”
2. “Siklus Kas: Siklus kas yaitu waktu yang dibutuhkan untuk mengubah persediaan menjadi piutang dan akhirnya menjadi kas. Jika siklus kas perusahaan panjang, *current ratio* cenderung lebih rendah karena aset lancar lebih lama terikat dalam siklus ini.”
3. “Tingkat Pendapatan dan Laba: Tingkat pendapatan dan laba perusahaan dapat mempengaruhi arus kas yang tersedia untuk melunasi kewajiban

jangka pendek. Jika pendapatan dan laba tinggi, perusahaan memiliki lebih banyak likuiditas untuk membayar kewajiban jangka pendek.”

4. “Kebijakan Pembayaran Dividen: Jika perusahaan membayar dividen yang tinggi, hal ini bisa mengurangi likuiditas yang tersedia untuk membayar kewajiban jangka pendek, sehingga dapat mempengaruhi *current ratio*.”
5. “Fluktuasi Musiman: Jika perusahaan mengalami fluktuasi musiman dalam aktivitasnya, rasio lancar dapat berubah secara periodik. Misalnya, perusahaan ritel mungkin memiliki peningkatan persediaan menjelang musim liburan, yang dapat mempengaruhi nilai rasionya.”

2.1.7 Pengaruh *Current Ratio* Terhadap *Net Profit Margin*

Menurut penelitian Achmad Agus Yasin Fadli (2018) dalam Wati & Delimah Pasaribu (2022), “*current ratio* merupakan salah satu rasio likuiditas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo secara keseluruhan. Pengaruh *current ratio* terhadap net profit margin menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai *CR*, maka laba bersih yang dihasilkan perusahaan cenderung menurun karena tingginya aktiva lancar mengindikasikan adanya dana yang tidak produktif sehingga kurang optimal terhadap profitabilitas. Sebaliknya, *current ratio* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki keterbatasan modal dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.”

Menurut Arif & Wihardja (2024), “jika dilihat dari nilai signifikansi variabel *Current Ratio*, terdapat hubungan yang signifikan antara *Current Ratio* dengan *Net Profit Margin*. Jika *Current Ratio* mengalami kenaikan, maka *Net Profit Margin* akan mengalami kenaikan. Sebaliknya, apabila *Current Ratio* mengalami penurunan, maka *Net Profit Margin* akan mengalami penurunan.”

Menurut pandangan Weston dan Brigham (2020) dalam Lumbantobing, Selfiani, Adwimurti, (2024), “*current ratio* yang tinggi mencerminkan tingkat likuiditas yang baik. Likuiditas yang baik dapat memberikan fleksibilitas kepada perusahaan untuk mengelola operasionalnya dengan lebih efisien.

Namun, perlu diingat bahwa hubungan ini perlu dipertimbangkan dengan hati-hati, karena *Current Ratio* yang terlalu tinggi juga dapat menandakan ketidakefektifan dalam pengelolaan aset perusahaan”.

Menurut Anhary & Prasetyo (2025), Pratiwi (2025) *Current Ratio* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*. Sedangkan menurut Widodo & Sintia (2024) *Current Ratio* tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis alternatif yang diajukan yaitu:

Ha₂: *Current Ratio* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin*.

2.1.8 *Inventory Turnover*

Menurut Kieso et al (2024), “*activity Ratio* (Rasio Aktivitas) adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur seberapa efektif dan efisien perusahaan dalam mengelola serta memanfaatkan aset yang dimilikinya untuk menghasilkan penjualan atau pendapatan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengubah sumber daya yang tersedia menjadi aktivitas operasional yang produktif. Semakin tinggi rasio aktivitas, semakin efisien perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan pendapatan. Sebaliknya, rasio yang rendah dapat menunjukkan adanya aset yang kurang dimanfaatkan atau pengelolaan operasional yang kurang efektif.”

Menurut PSAK 202, “persediaan merupakan aset penting bagi perusahaan, khususnya perusahaan manufaktur, perdagangan, dan distribusi. Nilai persediaan yang tidak akurat dapat berdampak langsung pada laporan laba rugi dan posisi keuangan, terutama dalam menentukan harga pokok penjualan (HPP). Dalam praktiknya, perbedaan metode pencatatan, penilaian, dan pengakuan biaya persediaan sering terjadi, yang dapat menyebabkan inkonsistensi dan menurunkan kualitas laporan keuangan.”

PSAK 202, “mengatur perlakuan akuntansi persediaan, dari pengakuan awal hingga penyajian dalam laporan keuangan. Standar ini menjelaskan bahwa persediaan diukur pada nilai terendah antara biaya dan nilai realisasi bersih. Biaya persediaan meliputi biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang

dikeluarkan untuk membawa persediaan ke kondisi dan lokasi yang siap digunakan atau dijual.”

Berdasarkan Kieso et al (2024), “*inventory turnover* mengukur seberapa cepat suatu perusahaan menjual dan mengganti persediaannya dalam satu periode. Rasio ini mencerminkan efisiensi manajemen persediaan dan likuiditas perusahaan dalam mengubah barang menjadi pendapatan.”

Menurut Weygandt et al (2022), “*inventory turnover* mengukur berapa kali rata-rata persediaan terjual selama suatu periode, dengan tujuan”:

1. “Bertujuan untuk menilai tingkat likuiditas persediaan”.
2. “Perputaran persediaan dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan.”
3. “Kecuali apabila pengaruh musiman cukup signifikan, rata-rata persediaan dapat dihitung berdasarkan saldo persediaan awal dan akhir”.

Menurut Munawir (2014) dalam Oktavianita (2025), “semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin kecil risiko kerugian akibat penurunan harga. Selain itu, biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan juga akan berkurang”. Berikut merupakan rumus dari *Inventory Turnover*:

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

Keterangan:

Cost of Goods Sold: “Harga pokok penjualan.”

Average Inventory: “Rata-rata persediaan yang dimiliki oleh Perusahaan.”

PSAK 202, “juga mengatur metode penetapan biaya persediaan, seperti metode *FIFO (First In, First Out)* dan metode rata-rata tertimbang”. Menurut Weygandt et al., (2022), “*cost of goods sold* adalah total biaya barang dagangan yang terjual selama suatu periode. Beban ini berhubungan langsung dengan pendapatan yang diakui dari penjualan barang. Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dihitung dengan menambahkan

persediaan awal (*beginning inventory*) dengan biaya pembelian barang (*cost of goods purchased*), lalu dikurangi dengan persediaan akhir (*ending inventory*), terdapat dua metode dalam pencatatan *Cost of Goods Sold* yaitu”:

1. “*First-in, First-out (FIFO)*”

“*First-in, first-out (FIFO)* merupakan metode yang menganggap bahwa barang yang pertama diperoleh akan menjadi barang yang pertama dikeluarkan atau dijual, sehingga sering sesuai dengan aliran fisik persediaan dalam praktik bisnis yang baik, biasanya barang yang paling lama disimpan dijual terlebih dahulu. Dalam metode *FIFO*, biaya dari barang yang dibeli paling awal akan diakui terlebih dahulu dalam perhitungan harga pokok penjualan. Namun, hal ini tidak selalu berarti bahwa unit barang yang paling lama benar-benar dijual lebih dulu, melainkan biaya dari unit yang paling lama tersebut yang diakui lebih dahulu. (Sebagai contoh, dalam satu kotak gantungan gambar di toko perkakas, tidak ada yang benar-benar mengetahui atau mempermasalahkan gantungan mana yang terjual terlebih dahulu)”.

2. “*Average Cost*”

“Metode biaya rata-rata dalam sistem persediaan perpetual disebut metode rata-rata bergerak (*moving-average*). Dalam metode ini, perusahaan menghitung rata-rata baru setiap kali terjadi pembelian dengan cara membagi total biaya barang yang tersedia untuk dijual dengan jumlah unit yang tersedia. Biaya rata-rata tersebut kemudian digunakan untuk (1) unit yang terjual guna menentukan harga pokok penjualan, dan (2) unit yang masih tersisa untuk menentukan nilai persediaan akhir”.

Menurut Kieso et al. (2024), “*inventory* merupakan aset yang disiapkan untuk dijual dalam aktivitas usaha normal perusahaan, atau yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang yang akan dijual. Deskripsi dan pengukuran persediaan memerlukan perhatian yang cermat.

Investasi dalam persediaan sering kali menjadi aset lancar terbesar bagi perusahaan dagang (ritel) dan manufaktur. Menurut PSAK 14, persediaan didefinisikan sebagai”:

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

Menurut Kieso et al. (2024), “*Inventory* dapat menggunakan dua metode, yaitu”:

1. “*Perpetual System*”

“Sistem persediaan perpetual adalah sistem yang secara terus-menerus mencatat perubahan dalam akun persediaan (*Inventory*). Artinya, perusahaan mencatat semua pembelian dan penjualan (pengeluaran) barang langsung ke dalam akun *Inventory* pada saat transaksi terjadi. Karakteristik akuntansi dalam sistem persediaan perpetual adalah sebagai berikut”:

- a. “Pembelian barang yang ditujukan untuk dijual kembali maupun bahan baku untuk kegiatan produksi dicatat dengan mendebit akun *Inventory*, bukan akun *Purchases*”.
- b. “Biaya angkut pembelian (*freight-in*) didebit ke *Inventory*, bukan ke *Purchases*. Retur dan potongan pembelian serta diskon pembelian dikreditkan ke *Inventory*, bukan ke akun terpisah.”
- c. “Harga pokok penjualan dicatat pada saat setiap penjualan terjadi dengan mendebit akun *Cost of Goods Sold* dan mengkredit akun *Inventory*.”
- d. “Perusahaan menyelenggarakan buku pembantu (*subsidiary ledger*) sebagai alat pengendalian, yang mencatat jumlah dan biaya dari setiap jenis persediaan yang tersedia.”

2. “*Periodic System*”

“Dalam sistem persediaan periodik, perusahaan menentukan jumlah persediaan yang tersedia hanya pada waktu tertentu secara berkala, sesuai dengan namanya. Perusahaan mencatat seluruh pembelian persediaan selama periode akuntansi dengan mendebit akun *Purchases*. Pada akhir periode akuntansi, total dalam akun *Purchases* ditambahkan ke biaya persediaan awal untuk menentukan total biaya barang yang tersedia untuk dijual selama periode tersebut. Untuk menghitung harga pokok penjualan, perusahaan kemudian mengurangi persediaan akhir dari biaya barang yang tersedia untuk dijual. Perlu diperhatikan bahwa dalam sistem persediaan periodik, harga pokok penjualan merupakan jumlah sisa yang bergantung pada hasil perhitungan fisik persediaan akhir. Proses ini disebut sebagai “*stock opname*” atau perhitungan fisik persediaan. Perusahaan yang menggunakan sistem periodik biasanya melakukan perhitungan fisik persediaan setidaknya sekali dalam setahun”.

Menurut Weygandt et al. (2022), “terdapat dua metode dalam menghitung estimasi *Inventory*, yaitu”:

1. “*Gross Profit Method*”

“Metode laba kotor (*gross profit method*) digunakan untuk memperkirakan biaya persediaan akhir dengan menerapkan tingkat laba kotor terhadap penjualan bersih. Metode ini relatif sederhana namun efektif. Akuntan, auditor, dan manajer sering menggunakan metode ini untuk menguji kewajaran nilai persediaan akhir, sehingga dapat mendeteksi kesalahan yang signifikan. Untuk menggunakan metode ini, perusahaan perlu mengetahui penjualan bersih, biaya barang yang tersedia untuk dijual, serta tingkat laba kotor. Dengan informasi tersebut, perusahaan dapat memperkirakan laba kotor selama periode berjalan”.

2. “*Retail Inventory Method*”

“Metode persediaan ritel (*retail inventory method*) adalah metode yang digunakan untuk memperkirakan nilai persediaan berdasarkan hubungan antara biaya dan harga jual, dengan cara menerapkan persentase biaya terhadap harga ritel pada persediaan akhir, sehingga perusahaan dapat menentukan nilai persediaan dalam biaya tanpa harus menghitung biaya per unit secara rinci.”

Menurut Rajan (2021), “selain biaya dari barang yang dibeli secara langsung, terdapat berbagai jenis biaya lain yang berkaitan dengan persediaan. Biaya-biaya tersebut dibagi ke dalam enam kategori berikut”:

1. “Biaya pembelian (*purchasing costs*) adalah biaya barang yang diperoleh dari pemasok, termasuk biaya pengiriman masuk (*incoming freight costs*). Biaya ini biasanya merupakan komponen biaya terbesar dalam persediaan. Diskon atas pembelian dalam jumlah besar dan pembayaran yang lebih cepat kepada pemasok dapat mengurangi biaya pembelian.”
2. “Biaya pemesanan (*ordering costs*) adalah biaya yang timbul dalam proses menyiapkan dan menerbitkan pesanan pembelian, menerima dan memeriksa barang yang dipesan, serta mencocokkan faktur, pesanan pembelian, dan dokumen pengiriman sebelum melakukan pembayaran. Biaya ini juga mencakup biaya persetujuan pembelian dan biaya pemrosesan lainnya.”
3. “Biaya penyimpanan (*carrying costs*) adalah biaya yang timbul selama barang disimpan dalam persediaan. Biaya ini meliputi biaya peluang atas investasi yang tertanam dalam persediaan serta biaya penyimpanan seperti sewa gudang, asuransi, dan risiko keusangan barang.”
4. “Biaya kehabisan persediaan (*stockout costs*) adalah biaya yang timbul ketika perusahaan kehabisan barang tertentu yang sedang dibutuhkan pelanggan. Perusahaan harus segera mengisi kembali persediaan agar dapat memenuhi permintaan tersebut atau menanggung kerugian akibat tidak terpenuhinya permintaan. Perusahaan dapat mempercepat

pemesanan ke pemasok, yang menyebabkan tambahan biaya pemesanan, produksi, dan transportasi, atau kehilangan penjualan dan margin kontribusi akibat ketidakpuasan pelanggan.”

5. “Biaya kualitas (*costs of quality*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk mencegah, menilai, atau mengatasi masalah kualitas. Masalah kualitas dapat muncul karena barang rusak, basi, atau salah penanganan saat dipindahkan ke dan dari gudang. Biaya kualitas terdiri dari biaya pencegahan, biaya penilaian, biaya kegagalan internal, dan biaya kegagalan eksternal.”
6. “Biaya penyusutan persediaan (*shrinkage costs*) adalah biaya yang timbul akibat pencurian oleh pihak luar, penggelapan oleh karyawan, atau kesalahan pencatatan dan penempatan persediaan. Penyusutan diukur dari selisih antara nilai persediaan menurut catatan perusahaan dan hasil perhitungan fisik persediaan. Biaya ini sering menjadi indikator penting dalam menilai kinerja manajemen, karena peningkatan shrinkage dapat mengurangi laba perusahaan secara signifikan.”

Berdasarkan laporan keuangan perusahaan sektor *Properties & Real Estate*. “*Purchasing costs, ordering costs, stockout costs, dan shrinkage costs* umumnya dimasukkan ke dalam beban pokok penjualan (*cost of sales*) karena biaya tersebut berkaitan langsung dengan proses pengadaan, pengelolaan, dan penyelesaian proyek properti. Sementara itu, *carrying costs* dan *costs of quality* biasanya dicatat sebagai beban penjualan atau beban usaha, khususnya dalam akun biaya perbaikan dan pemeliharaan. Hal ini terjadi karena biaya tersebut berhubungan dengan upaya perusahaan dalam menjaga kondisi rumah atau bangunan yang belum terjual agar tetap terawat, serta memenuhi tanggung jawab setelah penjualan, seperti perbaikan kerusakan bangunan dan penanganan keluhan konsumen selama masa garansi (*after-sales warranty*)”.

2.1.9 Pengaruh *Inventory Turnover* Terhadap *Net Profit Margin*

Menurut Munawir (2014) dalam Wiwitanti et al., (2022), “semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin besar dalam memperoleh *Net Profit Margin*”. Sedangkan menurut Rahayu dalam Roziqin, Indrawan, and Nurodin (2020) dalam Pitaloka et al., (2022), “persediaan merupakan bagian dari modal kerja yang memengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak. Selain itu penjualan juga merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan”.

Berdasarkan penelitian Sunaryo & Lestari, (2023), “secara parsial menyatakan bahwa perputaran persediaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *NPM*, hal ini dikarenakan operasi penjualan yang optimal, siklus komoditas yang terjual sesuai dengan target, dan juga hampir tidak ada komoditas yang tidak terjual, sehingga menyebabkan perputaran persediaan mampu mempengaruhi *NPM*”.

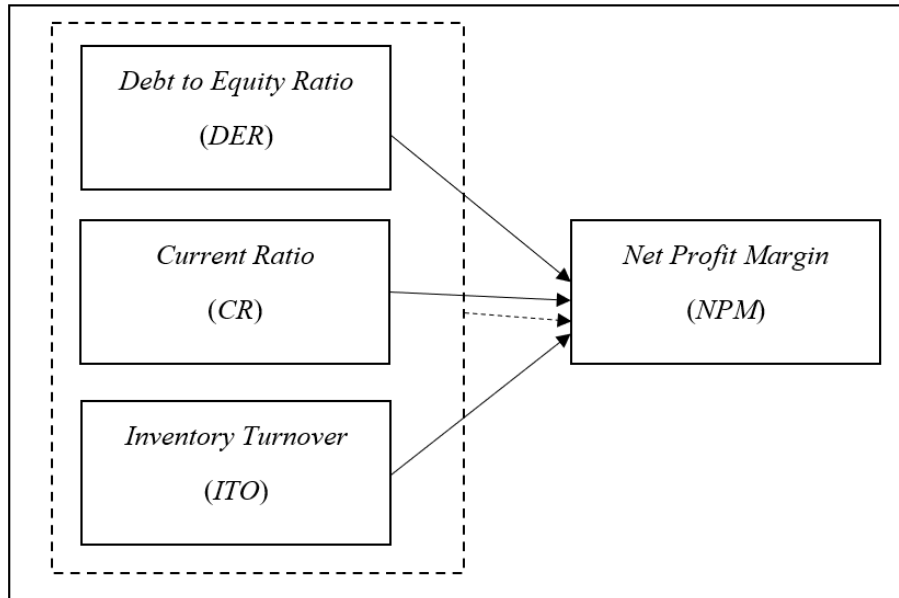
Menurut penelitian Wiwitanti et al., (2022), Oktaviani et al., (2023), Kurnia (2022) *Inventory Turnover* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin*. Sedangkan menurut Safitri, Fransiska, Yuni (2023), *Inventory Turnover* tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis alternatif yang diajukan yaitu:

Ha₃: *Inventory Turnover* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin*

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran yang digunakan didalam studi ini adalah:



Gambar 2. 7 Kerangka Penelitian

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA