

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Pada sub bab ini, kajian pustaka difokuskan untuk menyusun landasan teoritis yang kuat dengan merujuk pada berbagai literatur yang relevan dengan topik penelitian, yaitu *Operating Leverage*, *Financial Leverage*, *Growth Opportunity*, *Firm Size*, dan Profitabilitas. Kajian pustaka ini bertujuan untuk mengidentifikasi konsep-konsep kunci, temuan-temuan empiris, serta kerangka teoritis yang telah dikembangkan oleh peneliti sebelumnya, sehingga dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana variabel-variabel tersebut saling berinteraksi.

2.1.1 *Operating Leverage*

Operating leverage merupakan suatu konsep dalam analisis keuangan yang menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan biaya tetap dalam struktur operasionalnya. Konsep ini mengukur sensitivitas laba operasi terhadap perubahan volume penjualan, di mana peningkatan penjualan dapat secara signifikan meningkatkan laba bagi perusahaan dengan *operating leverage* tinggi. Namun, hal ini juga meningkatkan risiko, karena penurunan penjualan dapat menyebabkan kerugian yang lebih besar.

2.1.1.1 Pengertian *Operating Leverage*

Operating Leverage is determined to some extent by its decisions related to production capacity and investment, highlighting the importance of the firm's

abandonment option in explaining the relationship between its Operating Leverage and systematic risk (Glover, 2024: 6). Artinya *Operating Leverage* perusahaan ditentukan sampai batas tertentu oleh keputusan mereka terkait kapasitas produksi dan investasi yang menunjukkan entingnya opsi pengabaian perusahaan dalam menjelaskan hubungan antara *Operating Leverage* perusahaan dan risiko sistematisnya.

Operating leverage is explained as a concept related to the sensitivity of operating profit (EBIT) to changes in sales. Operating leverage arises from the fixed costs in a company's cost structure. The larger the proportion of fixed costs in the total costs of the company, the higher the operating leverage. This means that companies with high operating leverage will experience greater fluctuations in operating profit with small changes in sales, compared to companies with low operating leverage (Berk & DeMarzo, 2017: 69). Artinya *operating leverage* dijelaskan sebagai konsep yang berkaitan dengan sensitivitas laba operasi terhadap perubahan penjualan. *Operating leverage* berasal dari biaya tetap dalam struktur biaya perusahaan. Semakin besar proporsi biaya tetap dalam total biaya perusahaan, semakin tinggi *operating leverage*-nya. Ini berarti bahwa perusahaan dengan *operating leverage* tinggi akan mengalami fluktuasi laba operasi yang lebih besar dengan perubahan kecil dalam penjualan, dibandingkan dengan perusahaan dengan *operating leverage* rendah.

Operating leverage merupakan penggunaan aktiva dengan menggunakan beban tetap dengan harapan bahwa revenue yang didapat oleh pemakaian aktiva itu akan mencukupi untuk menutup beban tetap dan beban variabel (Riyanto, 2018:

375). Jika suatu perusahaan mempunyai *operating leverage* yang tinggi, maka sedikit saja peningkatan pada penjualan dapat meningkatkan persentase yang tinggi pada *earning before interest and tax* (EBIT). Sebaliknya, jika perusahaan mempunyai *operating leverage* yang rendah, maka penurunan dalam penjualan akan mengakibatkan penurunan jumlah EBIT yang tidak proporsional (Syamsuddin, 2016: 108). *Operating leverage* merupakan tingkat penggunaan biaya tetap dalam operasi perusahaan. Semakin tinggi penggunaan biaya tetap dalam struktur biaya perusahaan, semakin tinggi *leverage operasional*-nya. *Operating leverage* menunjukkan sejauh mana biaya tetap perusahaan digunakan untuk menghasilkan pendapatan, dan ini dapat memengaruhi perubahan dalam laba operasi akibat perubahan penjualan (Sudana, 2019: 182).

Berdasarkan teori-teori tersebut maka dapat disimpulkan bahwa *operating leverage* adalah biaya tetap dalam struktur biaya perusahaan. Semakin besar proporsi biaya tetap dalam total biaya perusahaan, semakin tinggi *operating leverage*-nya. Ini berarti bahwa perusahaan dengan *operating leverage* tinggi akan mengalami fluktuasi laba operasi yang lebih besar dengan perubahan kecil dalam penjualan, dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki *operating leverage* rendah.

2.1.1.2 Manfaat Konsep *Operating Leverage*

The concept of operating leverage aims to measure the impact of changes in sales on a company's operating profit. It allows companies to assess financial risk and make better decisions related to fixed and variable costs (Berk & DeMarzo, 2017: 72). Artinya konsep *operating leverage* bertujuan untuk mengukur dampak

dari perubahan penjualan terhadap laba operasi perusahaan. Ini memungkinkan perusahaan untuk menilai risiko finansial dan membuat keputusan yang lebih baik terkait dengan biaya tetap dan variabel.

Manfaat *operating leverage* sangat penting dalam menganalisis, merencanakan, dan mengendalikan keuangan perusahaan. Dengan tujuan agar pendapatan melebihi beban tetap, *operating leverage* dapat meningkatkan keuntungan bagi pemegang saham. Namun, hal ini juga membawa risiko, karena jika pendapatan lebih rendah dari beban tetap, keuntungan pemegang saham dapat menurun. Konsep ini esensial dalam menyeimbangkan risiko dan pendapatan melalui berbagai keputusan operasional. *Operating leverage* muncul ketika perusahaan menggunakan aset dengan beban tetap, yang dapat berubah seiring dengan jumlah produksi (Sjahrial, 2019:83).

Manfaat dari *operating leverage* adalah untuk mengevaluasi dampak biaya tetap terhadap kinerja perusahaan dalam pasar yang berkembang. *Operating leverage* membantu dalam memahami bagaimana perubahan penjualan dapat mempengaruhi kinerja finansial perusahaan dan risiko yang dihadapinya (Hutabarat, 2021: 71). Manfaat dan tujuan dari *operating leverage* adalah untuk mengidentifikasi bagaimana penggunaan biaya tetap dalam struktur biaya dapat meningkatkan potensi keuntungan dan risiko. *Operating leverage* membantu perusahaan dalam perencanaan keuangan dan strategi operasional (Brigham dan Ehrhardt, 2019).

Manfaat lainnya dari *operating leverage* untuk mengukur seberapa besar pengaruh perubahan volume penjualan terhadap laba operasi perusahaan. Dengan

mengetahui tingkat operating leverage, perusahaan dapat memahami risiko yang terkait dengan penggunaan biaya tetap dalam struktur biaya mereka. *Operating leverage* memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan potensi keuntungan, tetapi juga meningkatkan risiko jika penjualan tidak mencapai tingkat yang diharapkan (Sudana, 2019: 184).

Berdasarkan penjelasan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa *operating leverage* memiliki manfaat penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Secara umum, *operating leverage* membantu perusahaan dalam mengukur dan memahami dampak perubahan penjualan terhadap laba operasi. Dengan mengetahui tingkat *operating leverage*, perusahaan dapat menilai risiko finansial yang dihadapi dan membuat keputusan yang lebih bijak terkait pengelolaan biaya tetap dan variabel.

2.1.2.3 Pengukuran *Operating Leverage*

Perusahaan yang menggunakan beban tetap dalam proporsi yang tinggi (relatif terhadap biaya variabel) dikatakan menggunakan *operating leverage* yang tinggi. Dengan kata lain, *degree of operating leverage* (DOL) untuk perusahaan tersebut tinggi. Perubahan penjualan yang kecil akan mengakibatkan perubahan pendapatan yang tinggi (lebih sensitif). Jika perusahaan memiliki DOL yang tinggi, tingkat penjualan yang meningkat akan menghasilkan peningkatan penjualan yang tinggi. Namun sebaliknya, jika tingkat penjualan turun secara signifikan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. *Operating leverage* dapat diukur dengan menggunakan *Degree Of Operating Leverage* (DOL) yang merupakan persentase perubahan EBIT suatu perusahaan dalam merespon fluktuasi

penjualan (Sudana, 2019:183; dan Syamsuddin, 2016: 109). Adapun DOL dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\text{Degree of Operating Leverage} = \frac{\% \text{ perubahan EBIT}}{\% \text{ perubahan penjualan}}$$

Berdasarkan rumus tersebut maka dapat dijelaskan bahwa dengan menggunakan DOL, dapat dipahami seberapa besar dampak dari perubahan penjualan terhadap laba operasi perusahaan. Jika DOL tinggi, peningkatan penjualan akan menghasilkan peningkatan yang lebih besar dalam laba operasi, tetapi penurunan penjualan akan menyebabkan penurunan laba yang lebih tajam.

2.1.2 *Financial Leverage*

Suatu perusahaan dalam mengoperasikan usahanya sejalan dengan pengembangan yang dialami selalu membutuhkan tambahan modal. Pada saat perusahaan berdiri, pemilik bisa menentukan sumber dana apa yang akan dipakai, ada pertimbangan-pertimbangan tertentu dari perusahaan dalam mengatur perpaduan sumber modal mana yang akan digunakan. *Financial leverage* merupakan konsep keuangan yang penting dalam pengelolaan perusahaan, yang melibatkan penggunaan dana pinjaman atau utang untuk meningkatkan potensi keuntungan.

2.1.2.1 Pengertian *Financial Leverage*

Financial leverage refers to the use of debt by a company to finance its operations with the goal of increasing returns for shareholders (Berk & DeMarzo, 2017: 72). Artinya *financial leverage* merupakan penggunaan utang oleh

perusahaan untuk membiayai operasinya dengan tujuan untuk meningkatkan return bagi pemegang saham. *Financial leverage is a measure of how much debt is used in a company's capital structure. It can enhance the potential returns to shareholders but also increases the risks they face* (Ross et al., 2020). Artinya bahwa *financial leverage* adalah ukuran dari seberapa banyak utang yang digunakan dalam struktur modal perusahaan. Mereka menyatakan bahwa *leverage* dapat meningkatkan potensi keuntungan pemegang saham, tetapi juga meningkatkan risiko yang dihadapi.

Financial leverage adalah kemampuan perusahaan dalam menggunakan kewajiban-kewajiban finansial tetap untuk meningkatkan pengaruh perubahan EBIT terhadap pendapatan per lembar saham (Syamsuddin, 2016: 113). *Financial leverage* timbul bila perusahaan dalam membelanjai kegiatan operasi atau investasi menggunakan dana dengan beban utang (Sudana, 2019: 184). *Financial leverage* merupakan penggunaan dana dengan beban tetap untuk meningkatkan pendapatan per lembar saham biasa dan dampak yang dihasilkan karena pengunaan dana dengan biaya tetap ini disebut *degree of financial leverage* (Riyanto, 2016: 375).

Maka dapat disimpulkan bahwa *financial leverage* merupakan konsep keuangan yang merujuk pada penggunaan utang oleh perusahaan untuk membiayai operasinya dengan tujuan meningkatkan potensi keuntungan bagi pemegang saham. Penggunaan utang dalam struktur modal ini memungkinkan perusahaan untuk memperbesar pengaruh perubahan laba operasi (EBIT) terhadap pendapatan per lembar saham biasa.

2.1.2.2 Manfaat *Financial Leverage*

Financial leverage memiliki manfaat yang penting bagi perusahaan karena dapat meningkatkan potensi keuntungan bagi pemegang saham karena penggunaan utang dapat memperbesar *return on equity* (Berk & DeMarzo, 2017: 548). *Degree of Financial Leverage* (DFL) membantu perusahaan mengukur sejauh mana keuntungan bisa diperbesar melalui peningkatan utang dan merancang struktur modal yang optimal, memaksimalkan pengembalian bagi pemegang saham sekaligus mengelola risiko terkait penggunaan utang (Ross, *et al.*, 2020: 486). Selain itu, DFL bermanfaat sebagai alat penting untuk mengukur risiko keuangan perusahaan. Dengan mengetahui sensitivitas *earnings per share* (EPS) terhadap perubahan *earnings before interest and taxes* (EBIT), perusahaan dapat menilai risiko yang dihadapi akibat pemberian utang (Syamsuddin, 2016: 113).

Penggunaan DFL bermanfaat untuk meningkatkan efisiensi operasional, memanfaatkan utang untuk mendanai investasi yang meningkatkan produktivitas dan profitabilitas (Sudana, 2019: 184). Manfaat dari DFL membantu merencanakan strategi pertumbuhan perusahaan dengan memantau dampak perubahan EBIT terhadap EPS, memungkinkan manajemen untuk membuat keputusan yang lebih baik mengenai ekspansi atau diversifikasi usaha yang dibiayai oleh utang (Kumar, 2017: 7).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa *degree of financial leverage* (DFL) memiliki manfaat penting bagi perusahaan dalam mengelola keuangan dan strategi bisnisnya. DFL membantu perusahaan mengukur sejauh mana perubahan dalam *earnings before interest and taxes* (EBIT) dapat

mempengaruhi *earnings per share* (EPS), sehingga memberikan gambaran tentang potensi keuntungan dan risiko yang dihadapi pemegang saham.

2.1.2.3 Perbedaan *Financial Leverage* dengan *Operating Leverage*

Financial leverage merujuk pada penggunaan biaya tetap dalam pemberian perusahaan, terutama bunga utang, yang dapat mengakibatkan perubahan laba yang lebih besar. Hal ini berarti, perubahan kecil dalam biaya bunga tetap dapat berdampak besar terhadap laba bersih perusahaan. Sebaliknya, *operating leverage* mengacu pada penggunaan biaya tetap dalam operasional perusahaan, seperti penyusutan, yang mempengaruhi perubahan laba operasional seiring dengan perubahan penjualan. Meskipun keduanya melibatkan biaya tetap, perbedaannya terletak pada sumber biaya tersebut. *financial leverage* berfokus pada biaya tetap dalam struktur pemberian, sedangkan *operating leverage* berfokus pada biaya tetap dalam aktivitas operasional perusahaan (Sutrisno, 2014: 136).

Financial leverage dan *operating leverage* adalah dua konsep penting dalam analisis keuangan yang menggambarkan bagaimana perusahaan menggunakan biaya tetap untuk mempengaruhi profitabilitasnya. Perbedaan utama antara keduanya terletak pada sumber biaya tetap yang digunakan. *Operating leverage* berfokus pada biaya tetap operasional, seperti penyusutan dan gaji tetap, sementara *financial leverage* berfokus pada biaya tetap dalam struktur pemberian perusahaan, seperti bunga utang. Meskipun keduanya mempengaruhi risiko dan potensi pengembalian perusahaan, mereka melakukannya melalui saluran yang berbeda (Maheswari, et al., 2024: 344).

Perbedaan utama antara *financial leverage* dan *operating leverage* terletak pada sumber biaya tetap yang digunakan. *Financial leverage* berkaitan dengan penggunaan utang dan biaya bunga untuk meningkatkan pengembalian bagi pemegang saham. Sebaliknya, *operating leverage* melibatkan penggunaan biaya tetap operasional seperti penyusutan dan gaji tetap untuk meningkatkan laba operasional. Keduanya dapat meningkatkan laba, tetapi juga meningkatkan risiko jika perusahaan gagal menutupi biaya tetapnya. *Financial leverage* memengaruhi struktur pemberian pinjaman, sementara *operating leverage* memengaruhi operasional perusahaan (Sjahrial, 2019: 83).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa *financial leverage* memiliki perbedaan dengan *operating leverage* yang mengartikan bahwa *financial leverage* berfokus pada penggunaan utang dan biaya bunga dalam struktur pemberian pinjaman perusahaan untuk meningkatkan pengembalian. *Financial leverage* dapat meningkatkan potensi keuntungan, tetapi juga menambah risiko jika perusahaan tidak dapat menutupi biaya bunga dengan cukup laba. Sementara itu, *operating leverage* berkaitan dengan penggunaan biaya tetap operasional, seperti penyusutan dan gaji tetap, yang mempengaruhi laba operasional seiring perubahan penjualan. *Operating leverage* dapat meningkatkan laba saat penjualan meningkat, namun berisiko jika penjualan tidak cukup untuk menutupi biaya tetap operasional.

2.1.2.4 Pengukuran *Financial Leverage*

Financial Leverage diukur menggunakan *Degree of Financial Leverage* (DFL), yang mengukur seberapa sensitif *return* per lembar saham biasa (EPS) terhadap perubahan dalam pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT). DFL

memberikan gambaran tentang sejauh mana penggunaan utang dapat memperbesar dampak perubahan EBIT terhadap EPS. Semakin tinggi DFL, semakin besar risiko yang dihadapi pemegang saham, karena fluktuasi kecil dalam EBIT dapat menyebabkan perubahan signifikan pada EPS. Ini berarti bahwa perusahaan dengan leverage keuangan tinggi memiliki potensi keuntungan yang lebih besar, tetapi juga menghadapi risiko kerugian yang lebih tinggi (Sudana, 2019: 184; Kumar, 2017: 6; dan Hanafi dan Halim, 2017: 332). Adapun rumus DFL adalah sebagai berikut.

$$\text{Degree of Financial Leverage} = \frac{\% \text{perubahan EPS}}{\% \text{perubahan EBIT}}$$

Sehingga dapat disimpulkan bahwa *degree of financial leverage* adalah konsep yang menunjukkan seberapa besar dampak perubahan dalam pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) terhadap pendapatan per saham biasa (EPS) ketika perusahaan menggunakan utang dalam struktur modalnya. Ketika sebuah perusahaan memiliki *financial leverage* yang tinggi, fluktuasi kecil dalam EBIT dapat menyebabkan perubahan dalam EPS, yang berarti potensi keuntungan dan risiko kerugian meningkat. Dengan kata lain, *financial leverage* mengukur sensitivitas EPS terhadap perubahan EBIT akibat dari pembiayaan melalui utang.

2.1.3 *Growth Opportunity*

Growth opportunity, atau peluang pertumbuhan menjadi potensi perusahaan untuk berkembang dan meningkatkan kapasitasnya melalui ekspansi, inovasi, atau investasi di masa depan. Konsep ini memiliki peran dalam analisis keuangan karena dapat memengaruhi keputusan investasi dan strategi manajerial perusahaan.

Perusahaan dengan peluang pertumbuhan yang tinggi seringkali memiliki nilai pasar yang lebih besar karena investor mengharapkan keuntungan yang lebih tinggi di masa depan.

2.1.3.1 Pengertian *Growth Opportunity*

Growth opportunities were defined as the potential to generate greater profits in the future through investments in profitable projects. It was emphasized that companies with numerous growth opportunities could enhance their value by developing and executing effective strategies (Myers, 2020: 285). Artinya *growth opportunities* adalah potensi untuk menghasilkan keuntungan lebih besar di masa depan melalui investasi dalam proyek-proyek yang menguntungkan. Mereka menekankan bahwa perusahaan dengan banyak peluang pertumbuhan dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui pengembangan dan eksekusi strategi yang efektif. *Growth opportunities were also seen as the chances to increase a company's value through investments that would yield positive cash flows in the future. The evaluation of growth opportunities was considered crucial in determining the intrinsic value of a company* (Myers, 2020: 285). Artinya *growth opportunities* sebagai peluang yang ada untuk meningkatkan nilai perusahaan melalui investasi yang akan menghasilkan arus kas positif di masa depan. Evaluasi terhadap peluang pertumbuhan adalah kunci dalam menentukan nilai intrinsik perusahaan.

Growth opportunity adalah peluang yang dimiliki perusahaan untuk berkembang di masa depan melalui investasi dalam proyek-proyek yang menguntungkan, yang dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan nilai

perusahaan di masa depan (Hanafi dan Halim, 2018: 134). *Growth opportunity* merupakan potensi yang dimiliki perusahaan untuk meningkatkan kapasitas operasionalnya, baik melalui ekspansi usaha maupun inovasi produk, yang sangat mempengaruhi penilaian investor terhadap prospek perusahaan (Kasmir, 2019: 112). Selain itu, *growth opportunity* merupakan kesempatan bagi perusahaan untuk menambah nilai melalui investasi yang diharapkan menghasilkan arus kas positif di masa depan, dan penilaian terhadap peluang ini adalah aspek penting dalam perencanaan strategi bisnis (Sudana, 2019: 156).

Berdasarkan teori tersebut, maka *growth opportunity* merupakan potensi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang lebih besar di masa depan melalui investasi dalam proyek-proyek yang menguntungkan. Konsep ini mencakup berbagai peluang yang memungkinkan perusahaan untuk memperbesar nilai dan kapasitas operasionalnya, baik melalui ekspansi usaha, inovasi produk, atau investasi strategis. Perusahaan dengan banyak peluang pertumbuhan dapat meningkatkan nilai pasar mereka dengan mengembangkan dan mengeksekusi strategi yang efektif.

2.1.3.2 Manfaat *Growth Opportunity*

Growth opportunity bermanfaat dalam menarik minat investor. Perusahaan yang memiliki prospek pertumbuhan yang baik dipandang memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi di masa depan. Hal ini karena prospek pertumbuhan yang positif memberikan keyakinan kepada investor mengenai kemampuan perusahaan untuk menciptakan nilai lebih dalam jangka panjang (Myers & Majluf, 2020: 15). Selain itu, *growth opportunity* juga bermanfaat dalam

diversifikasi produk dan pasar. Karena dengan adanya peluang pertumbuhan, perusahaan dapat memperluas portofolio produknya serta memasuki pasar-pasar baru, yang membantu dalam mengurangi risiko bisnis yang mungkin dihadapi (Ross *et al.*, 2021: 28).

Growth opportunity bermanfaat bagi perusahaan dalam memperkuat daya saing di pasar global. Prospek pertumbuhan yang baik memungkinkan perusahaan untuk memperluas pangsa pasar sekaligus meningkatkan efisiensi operasional yang esensial untuk bersaing di pasar internasional yang semakin kompetitif (Myers, *et al.*, 2020: 42). Penambahan peningkatan daya saing ini seiring dengan optimalisasi kinerja keuangan yang dihasilkan, dapat meningkatkan profitabilitas dan memberikan pengembalian yang lebih besar bagi pemegang saham (Damodaran, 2020: 67; Penman, 2021: 53).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka *growth opportunity* bermanfaat berbagai aspek strategi bisnis perusahaan. Dengan adanya prospek pertumbuhan yang baik, perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan, mengurangi risiko bisnis melalui diversifikasi, dan memperkuat daya saing global. *Growth opportunities* dapat mendukung keberlanjutan perusahaan, memastikan peningkatan profitabilitas, dan memberikan pengembalian yang optimal bagi para pemegang saham.

2.1.3.3 Pengukuran *Growth Opportunity*

Growth Opportunity atau kesempatan bertumbuh merujuk pada penilaian pasar, baik oleh investor maupun pemegang saham, mengenai potensi pertumbuhan suatu perusahaan. Penilaian ini didasarkan pada kemampuan perusahaan untuk

meningkatkan nilai ekspektasi terhadap manfaat masa depan yang dapat diperoleh. Artinya, semakin besar peluang pertumbuhan yang terlihat, semakin tinggi keyakinan pasar terhadap keberhasilan perusahaan dalam menciptakan nilai dan menghasilkan keuntungan di masa depan. Adapun untuk menghitung atau mengukur kesempatan bertumbuh sebagai berikut.

- 1) Rasio Pertumbuhan Aset (*Asset Growth Ratio*)

Rasio pertumbuhan aset mengukur seberapa cepat perusahaan tumbuh dari tahun ke tahun. Pertumbuhan ini menunjukkan peningkatan kapasitas produksi, ekspansi, atau investasi perusahaan dalam aset baru. Rasio ini memberikan gambaran tentang seberapa baik perusahaan memanfaatkan asetnya untuk mendorong pertumbuhan dengan rumus sebagai berikut (Damodaran, 2020: 415).

$$\textbf{Growth Ratio} = \frac{\text{Total Aset Tahun Ini} - \text{Total Aset Tahun Lalu}}{\text{Total Aset Tahun Lalu}}$$

- 2) *Price to Earnings Growth (PEG) Ratio*

PEG Ratio adalah rasio yang memperhitungkan pertumbuhan laba bersih perusahaan. Rasio ini merupakan perpanjangan dari *Price to Earnings (P/E)* ratio dengan memasukkan tingkat pertumbuhan laba sebagai variabel, sehingga lebih mencerminkan nilai perusahaan berdasarkan prospek pertumbuhannya dengan rumus sebagai berikut (Fabozzi, 2021: 295)

$$\textbf{PEG Ratio} = \frac{\textbf{Price to Earnings Ratio}}{\textbf{Growth Rate of Earnings}}$$

3) *Tobin's Q Ratio*

Tobin's Q Ratio mengukur perbandingan antara nilai pasar sebuah perusahaan dengan biaya penggantian asetnya. Jika rasio ini lebih dari satu, itu menandakan bahwa perusahaan dianggap memiliki peluang pertumbuhan yang baik, karena nilai pasarnya melebihi biaya penggantian asetnya dengan rumus sebagai berikut (Jensen dan Meckling dalam Lee, 2020: 257).

$$\text{PEG Ratio} = \frac{\text{Price to Earnings Ratio}}{\text{Growth Rate of Earnings}}$$

4) *Sustainable Growth Rate (SGR)*

SGR mengukur tingkat pertumbuhan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa memerlukan pendanaan eksternal tambahan, dengan asumsi bahwa kebijakan dividen tetap dan semua pendapatan yang dihasilkan kembali diinvestasikan. Ini membantu memahami seberapa besar perusahaan dapat tumbuh secara berkelanjutan dengan rumus sebagai berikut (Higgins, 2020: 88).

$$\text{SGR} = \text{ROE} \times \left(1 - \frac{\text{Dividens}}{\text{Net Income}}\right)$$

5) *Internal Growth Rate (IGR)*

IGR adalah tingkat pertumbuhan yang dapat dicapai perusahaan menggunakan keuntungan yang dihasilkan secara internal tanpa perlu mencari pembiayaan eksternal. Ini bergantung pada *Return on Assets* (ROA) dan rasio retensi perusahaan, yaitu proporsi laba yang tidak

dibagikan sebagai dividen dengan rumus sebagai berikut (Brigham dan Ehrhartdt, 2021: 132).

$$\text{IGR} = \frac{\text{ROA} \times \text{Retention Ratio}}{1 - \text{ROA} \times \text{Retention Ratio}}$$

6) *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Peningkatan penjualan mencerminkan permintaan yang kuat dan potensi ekspansi bagi perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kapasitas untuk tumbuh dan meningkatkan laba di masa depan yang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Sudana, 2019: 156).

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}}$$

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *Growth Opportunity* merupakan indikator penting untuk menilai potensi pertumbuhan perusahaan. Penilaian ini dilakukan melalui berbagai rasio keuangan yang mengukur pertumbuhan aset, laba, nilai pasar, dan penjualan. *Asset Growth Ratio* mengukur pertumbuhan aset, *PEG Ratio* menilai pertumbuhan laba dalam hubungannya dengan valuasi, dan *Tobin's Q Ratio* membandingkan nilai pasar dengan biaya penggantian aset. *SGR* dan *IGR* menunjukkan kemampuan perusahaan untuk tumbuh tanpa pendanaan eksternal, sedangkan *Sales Growth* mencerminkan permintaan pasar terhadap produk perusahaan.

2.1.4 *Firm Size*

Firm size atau ukuran perusahaan merupakan faktor penting yang dapat memberikan informasi tentang skala operasi, tingkat pertumbuhan, dan posisi pasar suatu perusahaan. Oleh karena itu, informasi ini dapat menjadi penting dalam pengambilan keputusan bisnis dan investasi. Ukuran perusahaan dapat membantu menilai potensi keuntungan dan risiko yang mungkin terjadi dalam jangka pendek maupun panjang. Dengan demikian, ukuran perusahaan menjadi acuan penting dalam mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk bersaing dan bertahan di pasar.

2.1.4.1 Pengertian *Firm Size*

Firm size or company size was defined as the total amount of resources owned by a company, which was often measured by total assets, revenue, or the number of employees. This company size influenced financial stability and the capacity of the company to face economic changes (Penman, 2021: 87). Artinya, *firm size* atau ukuran perusahaan didefinisikan sebagai jumlah total sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, yang sering kali diukur melalui total aset, pendapatan, atau jumlah karyawan. Ukuran perusahaan ini memengaruhi stabilitas finansial dan kapasitas perusahaan untuk menghadapi perubahan ekonomi.

Firm size was defined as the scale of a company's operations measured through variables such as total assets, sales, and the number of employees. It was stated that company size affected capital structure and business strategy, with larger companies often having better access to financial resources and the ability to invest in innovation (Myers, et al., 2020: 72). Artinya, *firm size* didefinisikan

sebagai skala operasi perusahaan yang diukur melalui variabel seperti total aset, penjualan, dan jumlah karyawan. Mereka menyatakan bahwa ukuran perusahaan memengaruhi struktur modal dan strategi bisnis, dengan perusahaan yang lebih besar sering kali memiliki akses lebih baik ke sumber daya finansial dan kemampuan untuk berinvestasi dalam inovasi.

Ukuran perusahaan merupakan besar kecilnya perusahaan dilihat dari besarnya nilai *equity*, nilai penjualan, atau nilai aktiva (Riyanto, 2016: 313). Ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan, suatu skala yang menentukan besar kecilnya perusahaan yang dapat dilihat dari nilai *equity*, nilai penjualan, jumlah karyawan dan nilai total aktiva yang merupakan variabel konteks yang mengukur tuntutan pelayanan atau produk organisasi (Sawir, 2015: 101). Ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar dari biaya variabel dan biaya tetap, maka akan diperoleh jumlah pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya jika penjualan lebih kecil daripada biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan menderita kerugian (Brigham dan Houston, 2019: 234).

Berdasarkan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa firm size atau ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya perusahaan yang dapat dilihat dari nilai ekuitas, nilai penjualan, atau nilai total aktiva yang dimiliki. Ukuran perusahaan mencerminkan skala operasi dan kapasitas untuk menghasilkan pendapatan serta mempengaruhi stabilitas finansial.

2.1.4.2 Kriteria Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut UU No. 20 Tahun 2008 dibagi kedalam 4 (empat) kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengertian dari usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 (Satu) adalah sebagai berikut.

1) Usaha mikro

Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

2) Usaha kecil

Usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

3) Usaha menengah

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

4) Usaha besar

Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan sejumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau Swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Kriteria ukuran perusahaan yang diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 pada

Tabel 2.1.

**Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Perusahaan**

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Aset (Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta-500 Juta	>300 juta-2.5 M
Usaha Menengah	>10 juta-10 M	2.5 M-50 M
Usaha Besar	>10 M	>50 M

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

Menurut *Financial Accounting Standard Board* dalam (Belkoui, 2018: 65)

menjelaskan bahwa:

1) Perusahaan Kecil

Suatu perusahaan yang operasionalnya relative kecil dengan total pendapatan kurang dari \$ 5 Juta. Biasanya perusahaan ini:

- a. Dikelola oleh pemilik
- b. Seluruh pemiliknya ikut terlibat secara aktif dalam melaksanakan urusan perusahaan, kecuali mungkin bagi beberapa anggota keluarga tertentu
- c. Memiliki struktur modal yang sederhana didalam perusahaan kecil

d. Jarang terjadi perpindahan kepemilikan.

2) Perusahaan Besar

Perusahaan besar diidentifikasi dengan perusahaan publik yaitu suatu perusahaan yang:

- a. Sahamnya diperdagangkan di pasar publik atau bursa saham atau pasar *over the counter* atau perusahaan
- b. Diwajibkan untuk memberikan laporan keuangan kepada pihak sekuritas. Suatu perusahaan dapat dianggap perusahaan publik jika laporan keuangan diterbitkan sebagai persiapan dilakukannya penjualan saham di sebuah bursa umum.

Kriteria ukuran perusahaan berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 39 Tahun 2014 tentang Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat terbagi menjadi 3 (tiga) jenis sebagai berikut.

- 1) Perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih besar dari Rp. 10 Milyar termasuk tanah dan bangunan dan memiliki penjualan lebih dari Rp. 50 Milyar/tahun.
- 2) Perusahaan Menengah adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp. 1-10 Milyar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki hasil penjualan lebih besar dari Rp 1 Milyar dan kurang dari Rp 50 Milyar.
- 3) Perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan minimal Rp 1 Milyar/tahun.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan terbagi atas perusahaan besar, perusahaan menengah dan perusahaan kecil dimana ukuran perusahaan dilihat dari modal dan tingkat penjualan yang dimiliki sesuai kriteria.

2.1.4.3 Pengukuran *Firm Size*

Pengukuran perusahaan adalah sebagai ukuran aktiva digunakan untuk mengukur besarnya perusahaan, ukuran aktiva tersebut diukur sebagai logaritma dari total aktiva (Jogiyanto, 2016: 282). Ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural (Ln) dari rata-rata total aktiva (total aset) perusahaan (Harahap, 2016: 23). Penggunaan total aktiva berdasarkan pertimbangan bahwa total aktiva mencerminkan ukuran perusahaan dan diduga memengaruhi ketepatan waktu, sedangkan ukuran aktiva digunakan untuk mengukur besarnya perusahaan, ukuran aktiva tersebut diukur sebagai logaritma dari total aktiva (Hartono, 2015: 282). Maka rumusnya sebagai berikut.

$$\boxed{\text{Ukuran Perusahaan} = \ln (\text{Total Aktiva})}$$

Berdasarkan rumus tersebut maka untuk menentukan besar atau kecilnya ukuran perusahaan diukur dari total aset yang dimiliki sesuai dengan kriteria ukuran perusahaan menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Untuk menganalisis ukuran perusahaan lebih lanjut, menggunakan logaritma natural (Ln) dari total aktiva, diperoleh ukuran perusahaan yang memberikan gambaran lebih akurat tentang skala operasi dan kapasitas perusahaan. Pendekatan ini memudahkan dalam perbandingan antar perusahaan, terutama dalam industri yang sama, karena menghasilkan ukuran yang proporsional, meskipun skala perusahaan berbeda-beda.

2.1.5 Profitabilitas

Setiap perusahaan memiliki harapan untuk terus meraih laba atau keuntungan yang optimal, karena laba merupakan indikator penting dari keberhasilan suatu perusahaan. Profitabilitas, sebagai salah satu tolok ukur untuk menilai besarnya laba, sangat penting untuk menentukan apakah perusahaan telah menjalankan operasionalnya dengan efisien. Tingkat efisiensi suatu usaha dapat diukur dengan membandingkan laba yang dihasilkan dengan aktiva atau modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

2.1.5.1 Pengertian Profitabilitas

Every company aims to continuously achieve maximum profit. This is because profit serves as a measure of a company's success. Profitability, as one of the benchmarks for assessing the magnitude of profit, is essential in determining whether a company has been operating efficiently. Profitability is the end result of a series of policies and decisions made by the company. (Brigham dan Houston, 2019: 109). Profitabilitas digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi (Fahmi, 2020: 135). Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan semua modal yang bekerja di dalamnya (Sutrisno, 2014: 16). Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dan berhubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2015: 19). Profitabilitas merupakan kemampuan untuk menghasilkan laba (Prihardi, 2019: 166).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki, seperti penjualan, aset, dan modal. Ini merupakan indikator utama dalam analisis keuangan yang menilai sejauh mana entitas dapat menghasilkan pendapatan yang melebihi biaya operasional. Profitabilitas mencerminkan efisiensi dan kinerja keuangan suatu perusahaan, serta menunjukkan apakah perusahaan tersebut mampu bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

2.1.5.2 Rasio Profitabilitas

Profitabilitas atau kemampuan memperoleh laba adalah suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu (Hanafi dan Halim, 2018: 83). Rasio profitabilitas yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari penggunaan modalnya (Harjito dan Martono, 2014: 53). Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba baik dalam hubungannya dengan penjualan, aset, maupun laba bagi modal sendiri (Sartono, 2015: 114).

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (Kasmir, 2019: 196). *Profitability ratios are a set of ratios that indicate the combined effects of liquidity, asset management, and debt on operating results. These ratios include profit margin, basic earning power ratio,*

return on total assets, and return on common equity (Brigham dan Houston, 2019: 107). Artinya rasio profitabilitas adalah sekumpulan rasio yang menunjukkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aset, dan utang terhadap hasil operasi. Rasio-rasio ini mencakup margin laba, rasio daya hasil dasar, pengembalian terhadap total aset, dan pengembalian terhadap ekuitas biasa

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas adalah ukuran dalam bentuk persentase yang digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat yang wajar. Rasio ini mengukur sejauh mana perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari penjualan, aset dan modal sahamnya.

2.1.5.3 Tujuan dan Manfaat Profitabilitas

Tujuan penggunaan profitabilitas bagi perusahaan dan bagi pihak luar perusahaan yaitu sebagai berikut (Kasmir, 2019: 197).

- 1) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu;
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang;
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu;
- 4) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri;
- 5) Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri; dan
- 6) Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

7) Dan tujuan lainnya.

Lebih lanjut, manfaat yang diperoleh dari penggunaan profitabilitas sebagai berikut (Kasmir, 2019: 198).

- 1) Menggunakan besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode;
- 2) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang;
- 3) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu;
- 4) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri;
- 5) Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri; dan
- 6) Manfaat lainnya.

Tujuan dan manfaat profitabilitas sebagai berikut (Hery, 2018: 192).

- 1) Untuk menilai kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dalam periode tertentu;
- 2) Untuk menilai posisi dari laba perusahaan dari tahun sebelumnya dengan tahun sekarang ini;
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu;
- 4) Untuk mengetahui seberapa besar jumlah dari laba atau keuntungan bersih yang akan dihasilkan atau diperoleh dari setiap dana yang terdaam di dalam aset total;

- 5) Untuk mengetahui seberapa besar jumlah dari laba atau keuntungan bersih yang akan dihasilkan atau diperoleh dari setiap dana yang terdaam di dalam ekuitas total;
- 6) Untuk mengukur marjin dari laba kotor atas penjualan bersih;
- 7) Untuk mengukur dari marjin laba operasional atas penjualan bersih; dan
- 8) Untuk mengukur dari marjin laba bersih atas penjualan bersih.

Sedangkan tujuan dan manfaat profitabilitas lainnya sebagai berikut (Husnan dan Pudjiastuti, 2015: 76).

- 1) Untuk mengukur seberapa jauh kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari penjualan, dari aset dimiliki, atau dari ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan; dan
- 2) Kemampuan yang dapat dihasilkan keuntungan dari penjualan dapat berbeda untuk perusahaan dengan berbeda bisnis.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka tujuan profitabilitas adalah untuk menilai kinerja keuangan perusahaan dengan mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki. Manfaat profitabilitas mencakup pengukuran efisiensi operasional, yang memungkinkan perusahaan untuk memahami seberapa baik manajemen dalam mengelola aset dan biaya. Selain itu, informasi tentang profitabilitas membantu manajemen dan investor dalam mengambil keputusan strategis, seperti investasi lebih lanjut dan pengembangan produk.

2.1.5.4 Faktor-faktor yang Memengaruhi Profitabilitas

Profitabilitas merupakan salah satu indikator kunci yang digunakan untuk mengukur kinerja keuangan suatu perusahaan. Faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas sangat penting bagi para pemangku kepentingan, termasuk manajer, investor, dan analis keuangan. Berbagai elemen dapat berkontribusi pada tingkat profitabilitas perusahaan, mulai dari jenis industri hingga manajemen biaya. Terdapat beberapa faktor yang memengaruhi profitabilitas sebuah perusahaan sebagai berikut (Munawir, 2014: 83).

1) Jenis Perusahaan

Profitabilitas suatu perusahaan sangat tergantung pada jenisnya; perusahaan yang menjual barang konsumsi atau jasa umumnya memiliki keuntungan yang lebih stabil dibandingkan perusahaan yang memproduksi barang modal.

2) Umur Perusahaan

Perusahaan yang telah beroperasi lebih lama cenderung lebih stabil dibandingkan dengan perusahaan yang baru berdiri, di mana umur perusahaan dihitung sejak pendiriannya hingga saat perusahaan mampu menjalankan operasionalnya.

3) Skala Perusahaan

Perusahaan dengan skala ekonomi yang lebih besar dapat memproduksi barang dengan biaya yang lebih rendah, yang pada gilirannya merupakan strategi untuk mencapai laba yang diinginkan.

4) Harga Produksi

Perusahaan yang memiliki biaya produksi yang lebih rendah cenderung mendapatkan keuntungan yang lebih baik dan stabil dibandingkan dengan perusahaan yang menghadapi biaya produksi yang tinggi.

5) Habitat Bisnis

Perusahaan yang memperoleh bahan baku berdasarkan kebiasaan (*habitual business*) akan memiliki kestabilan dalam pemenuhan kebutuhan dibandingkan dengan perusahaan yang tidak bergantung pada kebiasaan.

6) Produk yang Dihasilkan

Perusahaan yang memproduksi barang yang berkaitan dengan kebutuhan pokok biasanya akan memiliki pendapatan yang lebih stabil dibandingkan dengan perusahaan yang memproduksi barang modal.

Faktor lain yang memengaruhi profitabilitas sebagai berikut (Kasmir, 2019: 89; dan Sofyan, 2018: 304-306).

1) Margin Laba Bersih

Merupakan selisih antara pendapatan bersih dan total pendapatan, menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap unit pendapatan.

2) Perputaran Total Aktiva

Mengukur seberapa efektif perusahaan menggunakan total asetnya untuk menghasilkan penjualan. Semakin tinggi rasio ini, semakin efisien penggunaan aset dalam menghasilkan pendapatan.

3) Laba Bersih

Merupakan laba yang diperoleh setelah mengurangi semua biaya dan pajak, menjadi indikator utama kinerja keuangan perusahaan.

4) Penjualan

Total pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dan jasa, memengaruhi laba yang dapat diperoleh perusahaan.

5) Total Aktiva

Jumlah keseluruhan aset yang dimiliki perusahaan, yang berkontribusi terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

6) Aktiva Tetap

Aset yang dimiliki perusahaan dalam jangka panjang, seperti gedung dan peralatan, yang berfungsi untuk mendukung operasi dan menghasilkan pendapatan.

7) Aktiva Lancar

Aset yang diharapkan dapat dicairkan atau digunakan dalam waktu dekat, seperti kas dan piutang, yang penting untuk menjaga likuiditas perusahaan.

8) Total Biaya

Semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses operasional, di mana pengendalian biaya yang baik dapat meningkatkan profitabilitas.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dijelaskan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang berkaitan dengan karakteristik dan operasional perusahaan. Selain itu, umur perusahaan juga menjadi indikator kestabilan, di mana perusahaan yang telah beroperasi lebih lama menunjukkan

kemampuan yang lebih baik dalam menjaga profitabilitas. Skala perusahaan dan efisiensi biaya produksi juga berkontribusi terhadap profitabilitas, di mana perusahaan dengan skala yang lebih besar dapat memproduksi barang dengan biaya rendah.

2.1.5.5 Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Rasio-rasio profitabilitas dapat dijelaskan sebagai berikut (Hanafi dan Halim, 2018: 83-84; Sartono, 2015: 122; dan Fahmi, 2020: 135-137).

1) *Gross Profit Margin*

Gross Profit Margin sangat dipengaruhi oleh harga pokok penjualan. Apabila harga pokok penjualan meningkat maka *gross profit margin* akan menurun begitu pula sebaliknya.

$$\textbf{Gross Profit margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

2) *Net Profit Margin*

Apabila *gross profit margin* selama satu periode tidak berubah sedangkan *net profit margin* nya mengalami penurunan maka berarti bahwa biaya meningkat relatif lebih besar daripada peningkatan penjualan.

$$\textbf{Net Profit margin} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

3) *Return On Assets*

Return On Asset atau *Return On Investment* atau menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan.

$$\textbf{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

4) *Return On Equity*

Return On Equity mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan. Rasio ini juga dipengaruhi oleh besar kecilnya utang perusahaan, apabila proporsi utang makin besar maka rasio ini juga akan makin besar. Adapun perhitungan dari ROE dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\textbf{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}}$$

5) *Profit Margin*

Profit margin merupakan keuntungan penjualan setelah menghitung seluruh biaya dan pajak penghasilan. Margin ini menunjukkan perbandingan laba bersih setelah pajak dengan penjualan. Adapun perhitungan dari *profit margin* dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\textbf{Profit Margin} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Penjualan}}$$

6) *Rentabilitas Ekonomis*

Rentabilitas ekonomi mengukur efektifitas perusahaan dalam memanfaatkan seluruh sumber daya yang menunjukkan rentabilitas ekonomi perusahaan. Adapun perhitungan dari rentabilitas ekonomis sebagai berikut.

$$\textbf{Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Aktiva}}$$

7) *Earning Power*

Earning power merupakan tolok ukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang digunakan. Rasio ini menunjukkan pula tingkat efisiensi investasi yang tampak pada tingkat perputaran aktiva. Apabila perputaran aktiva meningkat dan *net profit margin* tetap maka *earning power* juga akan meningkat.

$$\boxed{\textbf{Earning Power} = \frac{\textit{Penjualan}}{\textit{Total Aktiva}} \times \frac{\textit{Laba setelah pajak}}{\textit{Penjualan}}}$$

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari berbagai aspek operasional dan keuangan. *Gross Profit Margin* dan *Net Profit Margin* menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola pendapatan dan biaya. *Return On Assets* (ROA) dan *Return On Equity* (ROE) mengukur efektivitas penggunaan aset dan modal dalam menghasilkan keuntungan. Profit Margin, Rentabilitas Ekonomis, dan *Earning Power* mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari total aktiva dan efisiensi investasi.

2.1.6 Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan perbandingan, penelitian ini merujuk pada penelitian terdahulu untuk melihat letak perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan, dan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.2.

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu yang Relevan

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
1	Zaitoun, M., & Alqudah, H. (2020). <i>The case of Profitabilitas listed Jordanian industrial firms.</i>	<i>Financial leverage</i>	<i>Liquidity Subjek penelitian</i>	Likuiditas memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas, sementara <i>leverage keuangan</i> memiliki efek negatif terhadap profitabilitas perusahaan industri yang terdaftar di Yordania.	International Journal of Business and Digital Economy, 1(4), 29-35
2	Hirdinis, M. (2019). <i>Companies listed on IDX.</i>	<i>Firm Size Profitabilitas dan metode penelitian</i>	<i>Firm Value Teknik analisis Subjek penelitian</i>	Struktur modal memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas	International Journal of Economics and Business Administration, Volume VII, Issue 1, 174-191, 2019 DOI: 10.35808/ijeba/204
3	Alghusin, N. A. S. (2015). <i>Jordanian industrial listed companies.</i>	<i>Financial leverage Growth Size profitabilitas</i>	<i>Subjek penelitian Teknik analisis data</i>	terdapat pengaruh yang signifikan antara Financial Leverage dan Pertumbuhan terhadap profitabilitas perusahaan industri.	Research journal of Finance and Accounting, 6(16), 86-93
4	Dalci, I. (2018). <i>Company listed in China.</i>	<i>Financial leverage profitabilitas</i>	<i>Subjek penelitian Teknik analisis data</i>	Dampak <i>leverage</i> terhadap profitabilitas berbentuk U terbalik. Dalam hubungan berbentuk U terbalik ini, dampak positif <i>leverage</i> keuangan terhadap profitabilitas.	Pacific Accounting Review, 30(4), 410-432.
5	Ahmad, N., Salman, A., & Shamsi, A. (2015).	<i>Financial leverage</i>	<i>Subjek penelitian</i>	<i>Leverage</i> keuangan memiliki dampak terbalik yang	Research Journal of Finance

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
	<i>An investigation from cement sector of Pakistan.</i>	Profitabilitas metode penelitian kuantitatif	Teknik analisis data	signifikan secara statistik terhadap profitabilitas pada interval kepercayaan 99%	and Accountin g, 6(7), 2222-1697
6	Samo, A. H., & Murad, H. (2019). <i>empirical analysis of the textile industry of Pakistan</i>	<i>Financial leverage</i> profitabilitas	Likuiditas Subjek penelitian Teknik analisis data	Ukuran <i>leverage</i> keuangan rasio D_E menunjukkan pengaruh negatif namun tidak kuat terhadap ROA.	Research Journal of Textile and Apparel, 23(4), 291-305.
7	Sriharan, V. (2015). <i>Evidence from listed firms of Sri Lankan Hotels and Travels sector.</i>	<i>Firm Size</i> Profitabilitas Teknik Analisis Data	Subjek penelitian	Ukuran perusahaan adalah berhubungan positif dengan ukuran profitabilitas	Research Journal of Finance and Accountin g, 6(6), 201-207
8	Abbasi, A., & Malik, Q. A. (2015). <i>Firms An empirical evidence from Pakistan.</i>	<i>Firm Size</i> ROA Growth	Subjek penelitian Teknik Analisis Data	ukuran perusahaan mempunyai inspirasi moderasi antara variabel independen (Pertumbuhan perusahaan) dan variabel dependen (Kinerja perusahaan)	Internation al Journal of Economics and Financial Issues, 5(2), 334-339
9	Dang, C., Li, Z. F., & Yang, C. (2018). <i>Empirical Corporate Finance.</i>	<i>Firm Size</i> Profitabilitas metode penelitian	Subjek penelitian Model penelitian Teknik analisis data	proksi yang berbeda menangkap aspek “ukuran perusahaan” yang berbeda, dan dengan demikian mempunyai implikasi yang berbeda	Journal of banking & finance, 86, 159-176.
10	Nguyen, T. N. L., & Nguyen, V. C. (2020). <i>A study from Vietnamese stock exchange.</i>	Ukuran Perusahaan <i>Financial Leverage</i> Profitabilitas	Subjek penelitian Teknik analisis data Metode penelitian	Ukuran perusahaan mempunyai dampak positif baik terhadap ROA maupun ROS. <i>Financial leverage</i> berpengaruh negatif terhadap ROE dan ROS namun berpengaruh positif terhadap ROA	Journal of Asian Finance, Economics and Business, 7(1), 47-58.
11	İşik, Ö. (2017). <i>sector firms listed in Borsa Istanbul.</i>	Peluang pertumbuhan Profitabilitas Teknik analisis data	Likuiditas Liabilitas Subjek penelitian	Peluang pertumbuhan yang diukur dengan rasio belanja modal terhadap penjualan tidak memiliki dampak signifikan secara statistik	Business and Economics Research Journal, 8(4), 689-698

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
12	Odusanya, I. A., Yinusa, O. G., & Ilo, B. M. (2018). <i>Firm profitability in Nigeria</i>	Profitabilitas	<i>Leverage</i> jangka pendek, Inflasi suku bunga teknik analisis data Subjek penelitian	<i>Leverage</i> jangka pendek, tingkat inflasi, suku bunga dan risiko keuangan mempunyai pengaruh negatif yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.	terhadap profitabilitas perusahaan sektor riil. SPOUDAI -Journal of Economics and Business, 68(1), 43-58.
13	Almaqtari, F. A., Al-Homaidi, E. A., Tabash, M. I., & Farhan, N. H. (2019). <i>Indian commercial banks.</i>	Profitabilitas Ukuran Perusahaan Teknik analisis data	Subjek penelitian Faktor variabel	ukuran bank, jumlah cabang, rasio manajemen aset, efisiensi operasional, dan rasio <i>leverage</i> merupakan faktor penentu spesifik bank yang paling penting yang mempengaruhi profitabilitas bank komersial India	International Journal of Finance & Economics, 24(1), 168-185.
14	Chen, Z., Harford, J., & Kamara, A. (2019). <i>U.S. firms.</i>	<i>Finacial leverage</i> <i>Operating leverage</i> profitabilitas	Subjek penelitian Teknik analisis data	<i>Leverage</i> operasi meningkatkan profitabilitas dan mengurangi <i>leverage</i> keuangan yang optimal. Dengan demikian, <i>leverage</i> operasi menghasilkan hubungan negatif antara profitabilitas dan <i>leverage</i> keuangan yang dianggap tidak konsisten dengan teori <i>trade-off</i> namun umumnya diamati dalam data.	Journal of financial and quantitative analysis, 54(1), 369-392.
15	Akram, T., Farooq, M. U., Akram, H., Ahad, A., & Numan, M. (2021). <i>Study on the Top 10 Cement Companies of Pakistan.</i>	Ukuran Perusahaan Profitabilitas	Subjek penelitian Teknik analisis data	Ketika ukuran perusahaan ditentukan oleh total nilai penjualan menunjukkan pengaruh positif terhadap ROA dan ROE. Sedangkan jika ditentukan berdasarkan nilai total aset menunjukkan dampak negatif. Secara keseluruhan,	Jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis, 6(1), 14-24.

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
16	Marliana, A., Nurhayati, I., & Aminda, R. S. (2020). Penelitian pada Sub Sektor Kontruksi dan bangunan	<i>Financial Leverage Operating Leverage Profitabilitas</i>	Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	hubungan memiliki yang lemah secara signifikan dengan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas DOL baik secara parsial maupun simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap ROE. Sedangkan DFL baik secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap ROE	Prosiding Lppm Uika Bogor
17	Setiawan, E., Iskandar, Y., & Basari, M. A. (2019). Penelitian pada PT Waskita Karya, Tbk Periode 2009-2018	<i>Financial Leverage Operating Leverage Profitabilitas</i>	Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	Secara parsial <i>degree of operating leverage</i> (DOL) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, <i>degree of financial leverage</i> (DFL) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, dan secara simultan <i>degree of operating leverage</i> (DOL) dan <i>Degree of financial leverage</i> (DFL) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.	Business Management and Entrepreneurship Journal, 1(2), 149-157.
18	Sari, F. A., & Priyanto, S. (2019). Perusahaan Sub Sektor Kontruksi Dan Bangunan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.	<i>Financial Leverage Operating Leverage Profitabilitas</i>	Combined Leverage Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	Derajat leverage operasi, Derajat leverage keuangan, dan derajat leverage gabungan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas	Jurnal Akuntansi Dan Keuangan, 8(2), 156-171.
19	Putra, R., & Kadang, J. (2020). Penelitian pada perusahaan food and beverage.	<i>Financial Leverage Operating Leverage Profitabilitas</i>	Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	Secara simultan <i>operating leverage</i> yang diproyeksikan dengan <i>degree of operating leverage</i> (DOL) dan <i>financial leverage</i> yang diproyeksikan dengan <i>degree of financial leverage</i> (DFL) berpengaruh signifikan terhadap	Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT), 6(2), 096-102

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
				profitabilitas yang diukur dengan ROE. Secara parsial DOL berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan DFL tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas	
20	Puspitasari, N. M. D., Warmana, G. O., & Astiti, N. P. Y. (2020). Penelitian pada perusahaan transportasi 2015-2017.	<i>Financial Leverage Operating Leverage</i> Profitabilitas	Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	<i>Financial Leverage</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas; Pengoperasian <i>Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.	Widya Manajemen, 2(1), 28-35.
21	Lestari, Y. A., & Nuzula, N. F. (2017). Studi pada Perusahaan Sektor Keuangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015	<i>Financial Leverage Operating Leverage</i> Profitabilitas	Subjek Penelitian Teknik Analisis Data	DFL dan DOL secara simultan berpengaruh signifikan terhadap ROE, DFL secara parsial tidak berpengaruh terhadap ROE, DOL secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap ROE	Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), 46(1)
22	Hemanuhutu, I. (2020). Penelitian pada PT Unilever.	<i>Finansial leverage</i> dan Profitabilitas	Struktur modal, Subjek penelitian dan Teknik analisis data	Struktur modal berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. <i>Leverage financial</i> berpengaruh negatif terhadap profitabilitas	YUME: Journal of Management, 3(1).
23	Andriani, R. F., & Agatha, L. (2023). Penelitian pada Perusahaan Sektor Manufaktur Periode 2019-2021.	<i>Financial leverage</i> dan profitabilitas	Likuiditas, Teknik analisis data dan subjek penelitian	<i>Financial leverage</i> berpengaruh negatif terhadap profitabilitas, likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas	BALANCING: Accountancy Journal, 3(1), 10-22.
24	Setiyowati, S. W., Naser, J. A. ., & Astuti , R. . (2020). Penelitian pada sektor barang konsumsi yang	<i>Growth Opportunity</i> dan Profitabilitas	Leverage, nilai Perusahaan, subjek penelitian dan Teknik analisis data	Jumlah hutang yang tinggi mengurangi keuntungan. Peluang pertumbuhan mempengaruhi profitabilitas.	Jurnal konomi modernisasi, 16(1), 31-40. https://doi.org/10.22373/jkm.v16n1.1040

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
	terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2017			Peningkatan asset meningkatkan keuntungan.	org/10.21067/jem.v16i1.451
25	Sihombing, S., Sherina, S., Purnama, I., & Saputra, H. (2024). penelitian Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bei Periode 2017-2021.	<i>Growth opportunity</i> dan profitabilitas	<i>Net working capital, capital expenditure Leverage, Teknik analisis data dan subjek penelitian</i>	Hasil penelitian membuktikan bahwa <i>Growth Opportunity Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas. <i>Net Working Capital</i> berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap Profitabilitas. <i>Capital Expenditure</i> berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap Profitabilitas. <i>Leverage</i> berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap Profitabilitas	LUCRUM : Jurnal Bisnis Terapan, 4(1), 82-92. Retrieved from https://ejurnal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/lucrum/article/view/4287
26	Govanni, M. S., Binangkit, I. D., & Fikri, K. (2023). Penelitian Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021.	<i>Growth opportunity</i> dan profitabilitas	Efektivitas modal kerja, Teknik analisis data dan subjek penelitian	Efektivitas modal kerja dan <i>growth opportunity</i> berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021	In Prosiding Seminar Nasional Ekonomi, Bisnis & Akuntansi (Vol. 3, pp. 512-517).
27	Julietha, R., & Natsir, K. (2021). Penelitian pada sektor consumer goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2019.	<i>Firm Size, growth</i> dan Profitabilitas	Likuiditas, solvabilitas, Teknik analisis data subjek penelitian	<i>Firm Size</i> berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan Likuiditas, Solvabilitas, dan <i>Firm Growth</i> menunjukkan pengaruh negatif yang tidak signifikan terhadap profitabilitas	Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan, 3(2), 443-452.

No	Nama Peneliti, (Tahun) dan Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
28	Rosari, Q. I., & Subardjo, A. (2021). Penelitian pada perusahaan <i>food and baverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	<i>Firm Size, growth</i> dan Profitabilitas	Keputusan pendanaan, <i>sales growth</i> , nilai Perusahaan, Teknik analisis data subjek penelitian	Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap ROA, ROA dan DER berpengaruh positif terhadap PBV, dan ROA mampu memediasi ukuran perusahaan terhadap PBV.	Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA), 10(3).
29	Ardiana, E., & Chabachib, M. (2018). Studi pada Perusahaan <i>Industrial Goods</i> yang terdaftar di BEI pada Tahun 2012-2016.	<i>Firm size</i> dan profitabilitas dan subjek penelitian pada <i>Industrial Goods</i>	Struktur modal, likuiditas, nilai Perusahaan dan teknik analisis data	Ukuran perusahaan dan likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, struktur modal berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. Profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.	Diponegoro Journal of Management, 7(2), 161-174.
30	Sari, N. Yufila. (2019). Penelitian pada Sektor Industri Barang Dan Konsumsi.	<i>Firm size</i> dan profitabilitas	Modal kerja, <i>leverage</i> , likuiditas, Teknik analisis data dan subjek penelitian	Perputaran Persediaan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas. Sedangkan <i>Leverage</i> berpengaruh negatif terhadap Profitabilitas. Namun Perputaran Uang Tunai, Perputaran Piutang, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas.	Jurnal Ilmu Manajemen (JIM), 7(3).

Sumber: Jurnal Relevan, 2024

2.2 Kerangka Pemikiran

Operating leverage dapat menggambarkan seberapa besar biaya tetap dalam struktur biaya suatu perusahaan. *Operating leverage* menunjukkan sejauh mana

biaya tetap perusahaan digunakan untuk menghasilkan pendapatan, dan ini dapat memengaruhi perubahan dalam laba operasi akibat perubahan penjualan (Sudana, 2019: 182). Ketika sebuah perusahaan memiliki *operating leverage* yang tinggi, sebagian besar biaya operasionalnya adalah biaya tetap, yang tidak berubah meskipun tingkat produksi atau penjualan berubah. *Operating leverage* memanfaatkan biaya tetap ini untuk meningkatkan laba operasional ketika penjualan meningkat. Sebaliknya, ketika penjualan menurun, perusahaan dengan *operating leverage* yang tinggi dapat mengalami penurunan laba yang lebih tajam. *Operating leverage* dapat diketahui dengan membandingkan persentase perubahan laba sebelum pajak dengan persentase perubahan penjualan (Sudana, 2019: 183).

Operating leverage memberikan dampak pada tinggi atau rendahnya profitabilitas. Ketika penjualan meningkat, perusahaan dengan *operating leverage* tinggi akan mengalami peningkatan laba yang lebih besar karena biaya tetap sudah tertutupi, sehingga setiap penambahan pendapatan sebagian besar menjadi laba. Namun, jika penjualan menurun, perusahaan dengan *operating leverage* tinggi bisa mengalami penurunan laba karena biaya tetap yang harus dibayar meskipun pendapatan menurun. Perusahaan dengan *operating leverage* yang tinggi, maka tingkat penjualan akan relatif tinggi dan akan berdampak pada perubahan tingkat penjualan terhadap laba yang semakin besar (Sudana, 2019: 182-183). Artinya, bahwa perusahaan dengan *operating leverage* yang tinggi sangat sensitif terhadap perubahan dalam penjualan. Hasil penelitian sebelumnya menyimpulkan bahwa *operating leverage* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (Lestari, *et al.*, 2017; Sari, *et al.*, 2019; dan Puspitasari, 2020), namun demikian terdapat hasil

penelitian yang menyimpulkan bahwa *operating leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Setiawan, *et al.*, 2019; Marlina, *et al.*, 2020). Sehingga jika *operating leverage* meningkat maka profitabilitas akan meningkat.

Financial leverage mengacu pada penggunaan sumber daya keuangan eksternal seperti utang untuk membiayai operasi perusahaan, dengan tujuan meningkatkan potensi keuntungan dari investasi yang dilakukan. *Financial leverage* timbul bila perusahaan dalam membelanjai kegiatan operasi atau investasi menggunakan dana dengan beban utang (Sudana, 2019: 184). Perusahaan dengan *financial leverage* tinggi cenderung lebih banyak menggunakan utang dibandingkan ekuitas dalam struktur modalnya, memungkinkan mereka memperoleh dana tambahan tanpa harus melepaskan kepemilikan. Penggunaan *leverage* ini menciptakan kewajiban untuk membayar bunga tetap atas utang yang diambil, yang harus dibayar terlepas dari kinerja perusahaan. Untuk mengukur *Financial leverage* pada perusahaan dengan membandingkan persentase perubahan laba per saham dan penjualan (Sudana, 2019: 184).

Perusahaan dengan pendapatan yang stabil dan dapat diprediksi cenderung lebih mampu menanggung tingkat *leverage* yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan pendapatan yang berfluktuasi. Selain itu, biaya utang yang rendah dapat membuat *leverage* lebih menguntungkan karena beban bunga yang lebih kecil. *Financial leverage* juga dapat memberikan keuntungan pajak karena bunga utang biasanya dapat dikurangkan dari pajak, mengurangi beban pajak yang harus dibayar perusahaan. Namun, perusahaan harus tetap waspada terhadap risiko

yang ditimbulkan oleh *leverage* yang terlalu tinggi, terutama jika tidak dikelola dengan bijak.

Financial leverage dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan, baik secara positif maupun negatif, tergantung pada kondisi ekonomi dan industri. *Financial leverage* adalah kemampuan perusahaan untuk menggunakan kewajiban finansial tetap, seperti utang, guna memperbesar perubahan terhadap pendapatan (Syamsuddin, 2016: 113). Dalam situasi di mana pendapatan operasi perusahaan lebih tinggi dari biaya bunga yang harus dibayar, *financial leverage* dapat meningkatkan potensi laba. Sebaliknya, dalam kondisi ekonomi yang lemah, ketika pendapatan menurun, *leverage* justru dapat memperburuk penurunan laba karena biaya bunga tetap harus dibayar.

Tingkat *financial leverage* yang tinggi juga dapat membatasi fleksibilitas keuangan perusahaan. Perusahaan dengan *leverage* tinggi mungkin menghadapi kesulitan dalam memperoleh pendanaan tambahan karena risiko yang lebih besar, atau mereka mungkin harus membayar biaya bunga yang lebih tinggi. Hal ini dapat menghambat kemampuan perusahaan untuk berinvestasi dalam peluang pertumbuhan, yang pada akhirnya dapat berdampak negatif pada profitabilitas jangka panjang. Hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa *financial leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas (Hemanuhutu 2020; Andriani dan Agatha, 2023; dan Puspitasari, *et al.*, 2020) namun demikian terdapat hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa *financial leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Setiawan, *et al.*, 2019; Putra & Kadang, 2020). Sehingga jika *financial leverage* ditingkatkan maka profitabilitas akan menurun.

Adanya kesempatan untuk bertumbuh juga dapat meningkatkan profitabilitas. kesempatan untuk bertumbuh atau *growth opportunity* merujuk pada potensi yang dimiliki perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan pendapatannya di masa depan. *Growth opportunity* merupakan kesempatan bagi perusahaan untuk menambah nilai melalui investasi yang diharapkan menghasilkan arus kas positif di masa depan, dan penilaian terhadap peluang ini adalah aspek penting dalam perencanaan strategi bisnis (Sudana, 2019: 156). *Growth Opportunity* sering kali dilihat sebagai keberlanjutan dan daya saing perusahaan dalam jangka panjang. Perusahaan yang memiliki peluang pertumbuhan yang baik cenderung menarik perhatian investor dan dapat mengakses sumber daya keuangan dengan lebih mudah.

Pertumbuhan penjualan adalah salah satu indikator utama yang digunakan untuk mengukur *growth opportunity* perusahaan (Sudana, 2019: 156). Ketika penjualan meningkat, ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menarik lebih banyak pelanggan dan memenuhi permintaan pasar yang ada. Pertumbuhan penjualan yang konsisten juga mencerminkan efektivitas strategi pemasaran dan operasional perusahaan. Selain itu, pertumbuhan penjualan dapat menjadi tanda keberhasilan dalam inovasi produk dan peningkatan kualitas layanan. Hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa *growth opportunity* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Setiyowati, *et al.*, 2020; Sihombing, *et al.*, 2024; dan Govanni, *et al.*, 2023), namun terdapat hasil penelitian yang menyimpulkan bahwa *growth opportunity* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (İşik, 2017). Sehingga jika *growth opportunity* meningkat maka profitabilitas akan meningkat.

Ukuran perusahaan atau *firm size* merujuk pada skala atau kapasitas suatu perusahaan dalam menjalankan operasionalnya. *Firm size* adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar dari biaya variabel dan biaya tetap, maka akan diperoleh jumlah pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya jika penjualan lebih kecil daripada biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan mengalami kerugian (Brigham dan Houston, 2019: 234). Ukuran perusahaan dapat bedampak pada keputusan manajerial dan operasional, termasuk dalam hal inovasi, diversifikasi produk, dan pengembangan pasar. Selain itu, ukuran perusahaan juga dapat berhubungan dengan risiko, di mana perusahaan yang lebih besar mungkin dianggap lebih stabil dan mampu mengatasi fluktuasi pasar dengan lebih baik. Namun, perusahaan besar juga bisa menghadapi tantangan seperti birokrasi yang lebih tinggi dan ketidakfleksibelan dalam mengambil keputusan.

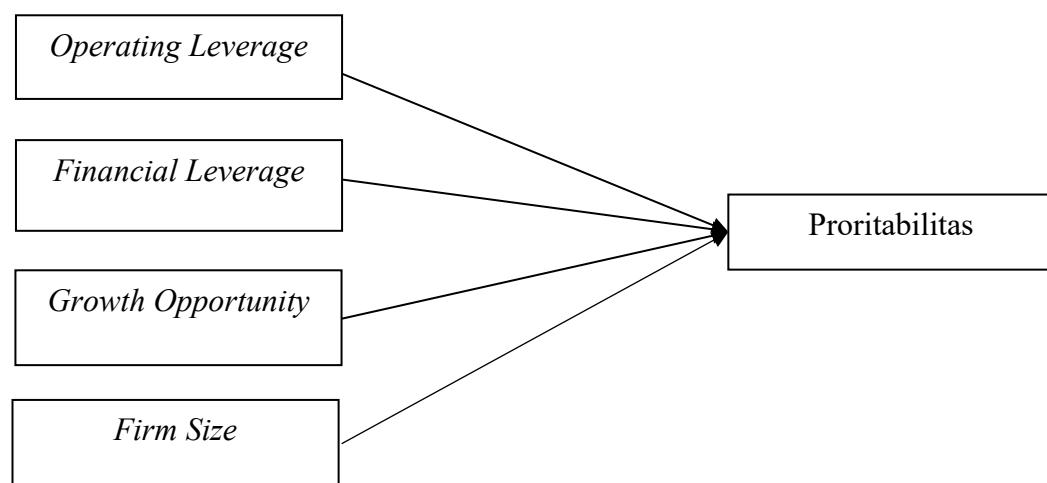
Ukuran perusahaan yang lebih besar, yang dapat diukur dari total aset yang dimiliki, memainkan peran penting dalam menentukan profitabilitas perusahaan. Aset yang besar mencerminkan kapasitas perusahaan untuk beroperasi pada skala yang lebih luas, memberikan kemampuan untuk mengambil lebih banyak proyek atau meningkatkan *volume* produksi tanpa harus menambah biaya tetap secara signifikan. Dengan demikian, perusahaan dapat menghasilkan lebih banyak pendapatan dari aset yang sudah ada, yang pada akhirnya meningkatkan profitabilitas. Perusahaan dengan ukuran besar memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam mengelola efisiensi operasionalnya. Aset yang lebih besar, seperti fasilitas produksi yang luas dan peralatan yang canggih, memungkinkan perusahaan

untuk mengoptimalkan proses produksi, mengurangi limbah, dan meningkatkan *output*. Dengan demikian, perusahaan dapat menghasilkan lebih banyak produk dengan biaya yang lebih rendah, meningkatkan efisiensi, dan pada akhirnya meningkatkan margin keuntungan. Hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa *firm size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Julietha dan Natsir, 2021; Rosari, dan Subardjo, 2021; Ardiana dan Chabachib, 2018) namun demikian terdapat hasil penelitian yang berbeda dimana ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (Sari, 2019). Sehingga jika *firm size* meningkat, maka profitabilitas akan meningkat.

Profitabilitas adalah ukuran kinerja keuangan perusahaan yang menunjukkan seberapa efisien perusahaan menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Profitabilitas digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi (Fahmi, 2020: 135). Salah satu indikator yang sering digunakan untuk mengukur profitabilitas adalah *Return on Assets* (ROA), yang mengukur seberapa efektif perusahaan dalam menggunakan total asetnya untuk menghasilkan laba (Fahmi, 2020: 135-137). ROA dihitung dengan membagi laba bersih setelah pajak dengan total aset, memberikan gambaran tentang efektivitas manajemen aset perusahaan. Tingkat ROA yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengoptimalkan asetnya untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal. Sebaliknya, ROA yang rendah bisa menandakan bahwa perusahaan kurang efisien dalam memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan laba.

Tinggi rendahnya profitabilitas sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti *operating leverage*, *financial leverage*, *growth opportunity*, dan *firm size*. *Operating leverage* yang tinggi, misalnya, dapat memperbesar keuntungan saat penjualan meningkat, tetapi juga dapat meningkatkan risiko kerugian saat penjualan menurun. *Financial leverage* memengaruhi profitabilitas melalui penggunaan utang, di mana utang yang digunakan dengan bijak dapat meningkatkan laba, namun juga menambah risiko finansial. *Growth opportunity* memberikan peluang untuk meningkatkan profitabilitas di masa depan melalui ekspansi dan inovasi, sementara *firm size* yang besar sering kali dikaitkan dengan efisiensi operasional dan kemampuan untuk meningkatkan margin keuntungan. Dengan demikian, kombinasi dari faktor-faktor ini secara signifikan memengaruhi kemampuan perusahaan untuk mencapai profitabilitas yang optimal.

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan, maka dapat digambarkan paradigma penelitian pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Untuk menguji suatu kebenaran dari suatu permasalahan yang dikemukakan maka penulis melakukan uji hipotesis. Berdasarkan kerangka pemikiran yang menjelaskan adanya hubungan antar variabel maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu diduga bahwa *operating leverage, financial leverage, growth opportunity dan firm size* secara bersamaan dan parsial berpengaruh terhadap **profitabilitas**.