

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1 Ukuran Perusahaan

2.1.1.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan pada dasarnya adalah pengelompokan perusahaan kedalam beberapa kelompok, diantaranya perusahaan besar, sedang dan kecil. Skala perusahaan merupakan ukuran yang dipakai untuk mencerminkan besar kecilnya perusahaan yang didasarkan kepada total aset perusahaan (Suwito dan Herawaty, 2005).

Ukuran perusahaan adalah skala perusahaan yang dilihat dari total aktiva perusahaan pada akhir tahun. Total penjualan juga dapat digunakan untuk mengukur besarnya perusahaan. Karena biaya-biaya yang mengikuti penjualan cenderung lebih besar, maka perusahaan dengan tingkat penjualan yang tinggi cenderung memilih kebijakan akuntansi yang mengurangi laba (Sidharta, 2000).

Penelitian ukuran perusahaan dapat menggunakan tolak ukur aset. Karena total aset perusahaan bernilai besar maka hal ini dapat disederhanakan dengan mentransformasikan ke dalam logaritma natural (Ghozali, 2006); sehingga ukuran perusahaan juga dapat dihitung dengan:

$$Size = \ln \text{ Total Assets}$$

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya perusahaan. Besar kecilnya usaha tersebut ditinjau dari lapangan usaha yang dijalankan. Penentuan skala besar kecilnya perusahaan dapat ditentukan berdasarkan total penjualan, total asset, rata-rata tingkat penjualan (Seftianne, 2011).

Perusahaan yang berukuran besar mempunyai berbagai kelebihan dibanding perusahaan berukuran kecil. Kelebihan tersebut yang pertama adalah ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal. Kedua, ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar (*bargaining power*) dalam kontrak keuangan. Dan ketiga, ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan return membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba (Sawir, 2004).

Ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar dari pada biaya variabel dan biaya tetap, maka akan diperoleh jumlah pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari pada biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan menderita kerugian (Brigham dan Houston, 2001).

Perusahaan dengan ukuran besar memiliki akses lebih besar dan luas untuk mendapat sumber pendanaan dari luar, sehingga untuk memperoleh pinjaman akan menjadi lebih mudah karena dikatakan bahwa perusahaan dengan ukuran besar memiliki kesempatan lebih besar untuk

memenangkan persaingan atau bertahan dalam industri (Lisa dan Jogi, 2013).

Perusahaan besar yang sudah *well-established* akan lebih mudah memperoleh modal di pasar modal dibanding dengan perusahaan kecil. Karena kemudahan akses tersebut berarti perusahaan besar memiliki fleksibilitas yang lebih besar pula Sartono (2010:249)

2.1.1.2 Faktor-Faktor Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan sangat berpengaruh pada tiga faktor utama, yaitu :

- Besarnya total aktiva
- Besarnya hasil penjualan
- Besarnya kapitalisasi pasar

Namun disamping faktor utama diatas, ukuran perusahaan pun dapat ditentukan oleh faktor tenaga kerja, nilai pasar saham, *log size*, dan lain-lain yang semuanya berkorelasi tinggi.

Variabel ukuran perusahaan diukur dengan Logaritma Natural (Ln) dari total aktiva. Hal ini dikarenakan besarnya total aktiva masing-masing perusahaan berbeda bahkan mempunyai selisih yang besar, sehingga dapat menyebabkan nilai yang ekstrim. Untuk menghindari adanya data yang tidak normal tersebut maka data total aktiva perlu di Ln kan. Logaritma Natural sendiri adalah logaritma yang berbasis e adalah 2,7182818....yang terdefiniskan untuk semua bilangan real positif x dan dapat juga didefinisikan untuk bilangan kompleks yang bukan nol.

Ukuran perusahaan akan mempengaruhi struktur pendanaan perusahaan. Hal ini menyebabkan kecenderungan perusahaan memerlukan dana yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Kebutuhan akan pendanaan yang lebih besar memiliki kecenderungan bahwa perusahaan menginginkan pertumbuhan dalam laba.

Menurut Bambang Riyanto (2008:299-300), suatu perusahaan yang besar di mana sahamnya tersebar sangat luas, setiap perluasan modal saham hanya akan mempunyai pengaruh kecil terhadap kemungkinan hilangnya atau tergesernya kontrol dari pihak dominan terhadap perusahaan yang bersangkutan. Sebaliknya perusahaan yang kecil di mana sahamnya hanya tersebar di lingkungan kecil, penambahan jumlah saham akan mempunyai pengaruh yang besar terhadap kemungkinan hilangnya control pihak dominan terhadap perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian maka pada perusahaan yang besar di mana sahamnya tersebar sangat luas akan lebih berani mengeluarkan saham baru dalam memenuhi kebutuhannya untuk membiayai pertumbuhan penjualan dibandingkan dengan perusahaan yang kecil.

Perusahaan yang lebih besar memiliki akses yang lebih besar untuk mendapat sumber pendanaan dari berbagai sumber sehingga untuk memperoleh pinjaman dari kreditur pun akan lebih mudah karena perusahaan dengan ukuran besar memiliki profitabilitas lebih besar untuk memenangkan persaingan atau bertahan dalam industri. Pada sisi lain, perusahaan dengan skala kecil lebih fleksibel dalam menghadapi

ketidakpastian, karena perusahaan kecil lebih cepat bereaksi terhadap perubahan yang mendadak. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka kecenderungan menggunakan modal asing juga semakin besar. Hal ini disebabkan karena perusahaan besar membutuhkan dana yang besar pula untuk menunjang operasionalnya, dan salah satu alternatif pemenuhannya adalah dengan modal asing apabila modal sendiri tidak mencukupi (Abdul Halim, 2007).

Adapun perhitungan ukuran perusahaan menurut Yusuf dan Soraya (2004), Hasan dan Bahir (2003), Nugraheni dan Hapsoro (2007), dan Arini (2009) adalah sebagai berikut :

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln. Total Aktiva}$$

2.1.1.3 Indikator Ukuran Perusahaan

Menurut Setiyadi (2007) Ukuran perusahaan yang biasa dipakai untuk menentukan tingkatan perusahaan adalah :

1. Tenaga kerja, merupakan jumlah pegawai tetap dan honorer yang terdaftar atau bekerja di perusahaan pada suatu saat tertentu.
2. Tingkat penjualan, merupakan volume penjualan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu.
3. Total utang, merupakan jumlah utang perusahaan pada periode tertentu.
4. Total asset, merupakan keseluruhan aset yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu.

2.1.2 Profitabilitas

2.1.2.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Sartono (2012:122) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Sedangkan menurut Brigham dan Houston (2010:148). Profitabilitas adalah mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari volume penjualan, total aktiva, dan modal sendiri. Tingkat profitabilitas memperlihatkan kemampuan perusahaan untuk keuntungan dari investasi yang dilakukan. Hal ini dikarenakan perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi cenderung menggunakan hutang relatif kecil karena laba ditahan yang tinggi sudah memadai untuk membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan.

Profitabilitas atau kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang dapat diukur dengan *Return on Asset*. Profitabilitas merupakan perbandingan laba bersih dengan total asset yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan atau di investasikan dalam satu periode Sartono (2012:123).

“Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri“
(Lukman Syamsuddin, 2007 : 61)

Sofyan Syafri Harahap (2008:219), mendefinisikan profitabilitas adalah sebagai berikut:

“Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya.”

Munawir (2004:33) mengatakan hal yang senada mengenai profitabilitas, yaitu:

“Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode waktu tertentu”.

Sedangkan, definisi profitabilitas menurut Brigham dan Houston (2006:107) adalah sebagai berikut:

“Profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Profitabilitas dapat ditetapkan dengan menghitung berbagai tolak ukur yang relevan. Salah satu tolak ukur tersebut adalah dengan rasio keuangan sebagai salah satu analisa dalam menganalisa kondisi keuangan, hasil operasi dan tingkat profitabilitas suatu perusahaan”.

2.1.2.2 Pengukuran Profitabilitas

Laba yang dicapai sesuai target dapat memberikan kesejahteraan bagi stakeholders, dapat meningkatkan mutu produk, serta dapat digunakan untuk melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio profitabilitas (Kasmir, 2014:196).

Menurut Irham Fahmi (2011:135), rasio profitabilitas adalah:

“Rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi”.

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Hendra S. Raharjaputra (2009:205) yang mengatakan bahwa:

“Rasio profitabilitas perusahaan yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menciptakan tingkat keuntungan baik dalam bentuk laba perusahaan maupun nilai ekonomis atas penjualan, aset bersih perusahaan, maupun modal sendiri (*shareholders equity*).”

Kasmir (2014:196) menjelaskan bahwa hasil pengukuran dapat dijadikan sebagai alat evaluasi kinerja manajemen selama ini, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Kegagalan atau keberhasilan dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk perencanaan laba ke depan, sekaligus kemungkinan untuk menggantikan manajemen yang baru terutama setelah manajemen lama mengalami kegagalan. Oleh karena itu, rasio profitabilitas ini sering disebut sebagai salah satu alat ukur kinerja manajemen.

2.1.2.3 Indikator Profitabilitas

Beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas adalah *Gross Profit Margin*, *Operating Profit Margin*, *Net Profit Margin*, *Return On Investment*, *Return On Equity*, *Return On Common Stock Equity*, *Earning Per Share*, dan *Basic Earning Power* [(Lukman Syamsuddin, 2009:61-69), (Kasmir, 2014:199), Gitman

(2008:65), (Munawir, 2004:86), dan (Brigham dan Houston, 2006:107)].

Adapun uraian dari jenis-jenis rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

GPM menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai dari jumlah penjualan. Rumus perhitungan GPM adalah sebagai berikut:

$$GPM = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

[(Lukman Syamsuddin, 2009:61), (Kasmir, 2014:199), dan

(Gitman, 2008:67)]

GPM merupakan ukuran efisiensi operasi perusahaan dan juga penetapan harga produk. Apabila harga pokok penjualan meningkat, maka GPM akan menurun, begitu juga sebaliknya. Semakin besar rasio GPM, maka semakin baik keadaan operasi perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa *cost of good sold relatif* rendah dibandingkan dengan penjualan. Sebaliknya, semakin rendah GPM, semakin kurang baik operasi perusahaan (Gitman, 2008:67).

2. *Operating Profit Margin* (OPM)

OPM menggambarkan “*Pure Profit*” yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan. Menurut Lukman Syamsuddin (2009:61), jumlah dalam OPM ini dikatakan murni (pure) karena benar-benar diperoleh dari hasil operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban-kewajiban finansial berupa bunga serta kewajiban kepada pemerintah berupa pajak. Gitman (2008:65) juga mengungkapkan hal yang sama, bahwa OPM mengukur persentase

dari setiap penjualan yang tersisa setelah semua biaya dan beban selain bunga, pajak, dan dividen saham preferen. Semakin tinggi rasio OPM, maka semakin baik pula operasi suatu perusahaan. OPM dihitung dengan rumus:

$$OP \leq = \frac{Laba\ Operasi}{Penjualan} \times 100\%$$

[(Lukman Syamsuddin, 2009:61) dan (Gitman, 2008:67)]

3. *Net Profit Margin* (NPM)

NPM adalah ukuran profitabilitas perusahaan dari penjualan setelah memperhitungkan semua biaya dan pajak penghasilan. Rasio ini berfungsi untuk mengukur tingkat kembalian keuntungan bersih terhadap penjualan bersihnya. Hal ini mengindikasikan seberapa baik perusahaan dalam menggunakan biaya operasional karena menghubungkan laba bersih dengan penjualan bersih. NPM sering digunakan untuk mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam mengendalikan beban-beban yang berkaitan dengan penjualan. Jika suatu perusahaan menurunkan beban relatifnya terhadap penjualan maka perusahaan tentu akan mempunyai lebih banyak dana untuk kegiatankegiatan usaha lainnya (Gitman, 2008:67). Semakin tinggi NPM, maka semakin baik operasi perusahaan. NPM dihitung dengan menggunakan rumus:

$$NPM = \frac{Laba\ Bersih\ Sesudah\ Pajak}{Penjualan} \times 100\%$$

(Lukman Syamsuddin, 2009:62), (Gitman, 2008:67), dan
(Brigham dan Houston, 2006:107)

4. *Return On Investment* (ROI)

ROI atau biasa disebut juga *Return on Total Assets* (ROA) merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. ROI dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

[(Lukman Syamsudin, 2009:63), (Kasmir, 2014: 202), (Gitman, 2008:68), (Munawir, 2004:89), (Brigham dan Houston, 2006:109)]

ROI/ROA merupakan rasio yang terpenting di antara rasio profitabilitas yang ada (Ang, 1997). ROI dapat digunakan sebagai alat ukur tingkat kesehatan kinerja keuangan sebuah perusahaan (Lukman Syamsudin, 2009:63) karena ROI dapat menunjukkan seberapa baik suatu perusahaan mengendalikan biaya dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk memperoleh keuntungan (Gitman, 2008:68). Menurut Munawir (2004:89), besarnya ROI dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu:

1. *Turnover* dari *operating assets* (tingkat perputaran aktiva yang digunakan untuk operasi).
2. *Profit margin*, yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam persentase dan jumlah penjualan bersih.”

5. *Return On Equity (ROE)*

ROE adalah rasio yang menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Rasio ini merupakan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham dan merupakan alat yang paling sering digunakan investor dalam pengambilan keputusan investasi. Menurut Brigham dan Houston (2006:116), para pemegang saham melakukan investasi untuk mendapatkan pengembalian atas uang mereka, dan rasio ini menunjukkan seberapa baik mereka telah melakukan hal tersebut dari kacamata akuntansi.

Menurut Lukman Syamsuddin (2009:65), Kasmir (2014:204), Gitman (2008:69), dan Brigham dan Houston (2006:109), ROE dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

6. *Tingkat Penghasilan Bagi Pemegang Saham Biasa (Return on Common Stock Equity)*

Return on Common Stock Equity ini menyangkut tingkat penghasilan atau return yang diperoleh atas nilai buku saham biasa. Pihak yang sangat berkepentingan dengan rasio ini tentu saja para pemegang saham biasa, karena hal ini akan menggambarkan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bagi pemilik perusahaan yang dalam hal ini pemegang saham biasa (Lukman Syamsudin, 2009:65). Rumus penghitungannya adalah sebagai berikut:

Tingkat Penghasilan Bagi Pemegang Saham Biasa

$$= \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak} - \text{Dividen Preferen}}{\text{Modal Sendiri} - \text{Modal Saham Preferen}}$$

(Lukman Syamsuddin, 2002:66)

7. Pendapatan per Lembar Saham Biasa (*Earning per Share atau EPS*)

Rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan per lembar saham menghasilkan laba. Para calon pemegang saham tertarik dengan EPS yang besar, karena hal ini merupakan salah satu indikator keberhasilan perusahaan. Laba per lembar saham atau EPS diperoleh dari laba yang tersedia bagi pemegang saham biasa dibagi dengan jumlah rata-rata saham biasa yang beredar. Lukman Syamsudin (2009:66), Kasmir (2014:207), dan Gitman (2008:68) mengatakan bahwa EPS dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$EPS = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak} - \text{Dividen Saham Preferen}}{\text{Jumlah Lembar Saham Biasa yang Beredar}}$$

8. *Basic Earning Power* (BEP)

Rasio ini menunjukkan kemampuan aset yang dimiliki untuk menghasilkan tingkat pengembalian atau pendapat dari aktiva perusahaan sebelum pengaruh pajak dan leverage. Hal ini sangat berguna untuk membandingkan perusahaan dengan situasi pajak yang berbeda dan tingkat leverage keuangan yang berbeda. Rasio ini dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Rasio BEP} = \frac{EBIT}{\text{Total Aktiva}}$$

(Brigham dan Houston, 2006:107)

Berdasarkan uraian sebelumnya, profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam suatu periode (Munawir, 2004:33). Profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan menggunakan indikator ROI atau disebut juga ROA yang terdiri dari laba sesudah pajak dan total aktiva perusahaan (Lukman Syamsudin, 2009:63).

2.1.3 Financial Leverage

2.1.3.1 Pengertian *Financial Leverage*

Financial leverage menurut Gitosudarmo dan Basri (2002 : 222) adalah penggunaan dana dengan beban tetap dengan harapan untuk menambah atau memperbesar pendapatan per lembar saham biasa. *Financial leverage* merupakan suatu alat yang sangat penting bagi manager keuangan dalam merencanakan laba perusahaan dan dalam kaitannya untuk menentukan alternatif sumber dana yang paling tepat guna membiayai pertumbuhan modal usaha perusahaan selaras dengan pertumbuhan dari perusahaan yang diharapkan atau dianggarkan untuk tahun-tahun mendatang.

Rahardjo (2005 : 70) mengemukakan bahwa *financial leverage* berkaitan dengan penggunaan biaya tetap dalam usaha meningkatkan profitabilitas, yaitu melibatkan pembiayaan aktiva (harta dan kekayaan) perusahaan dengan memanfaatkan dana yang diperoleh dari pemberi pinjaman (kreditur) atau dari pemegang saham preferen yang mempunyai tingkat harga atau tingkat dividen (tingkat penghasilan) tertentu atau tetap.

Menurut Sutrisno (2007 : 201), *leverage financial* terjadi akibat perusahaan menggunakan dana dari hutang yang menyebabkan perusahaan harus menanggung beban tetap atas penggunaan dana hutang perusahaan setiap tahunnya dibebani biaya bunga. Menurut Riyanto (1999:375-376), Penggunaan *financial leverage* yang menimbulkan beban tetap dalam suatu perusahaan dapat menguntungkan atau merugikan. Penggunaannya dikatakan ;

1. Menghasilkan *leverage* yang menguntungkan (*favourable financial leverage*), jika pendapatan yang diterima dari penggunaan dana tersebut lebih besar dari beban tetap yang harus dibayar.
2. Menghasilkan *leverage* yang merugikan (*unfavourable financial leverage*), apabila pendapatan yang diterima dari pengguna dana tersebut kecil dari beban tetap yang harus dibayar.

Financial Leverage dapat memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan bagi pemegang saham karena 2 faktor yaitu;

1. Adanya bunga atas hutang yang dapat memperkecil pajak dan memperbesar laba yang tersedia bagi pemegang saham.
2. Jika tingkat pengembalian atas aktiva (EBIT) melebihi tingkat bunga atas hutang maka perusahaan dapat menggunakan hutang untuk membiayai aktivasinya karena setelah perusahaan mampu membayar bunga atas hutangnya, perusahaan masih menyisakan “bonus” bagi pemegang sahamnya.

Walaupun penggunaan *financial leverage* memiliki resiko yang cukup besar, perusahaan tetap cenderung memilih *financial leverage* yang tinggi, Wetson and Copeland (1999:299) karena berarti ;

1. Jika pengusaha menginvestasikan sebagian kecil saja dari keseluruhan dana yang dibutuhkan perusahaan, maka resiko perusahaan ditanggung kreditur.
2. Dengan menambah pendanaan yang berasal dari hutang, pemegang saham dapat mengontrol perusahaan dengan jumlah investasi yang lebih.
3. Jika perusahaan dapat menghasilkan keuntungan atas penggunaan hutang, pengembalian atas modal (ROE) dapat bertambah atau meningkat.

Pernyataan diatas menunjukkan perusahaan yang menggunakan *financial leverage* yang tinggi berarti tambahan dana untuk investasi, maka perusahaan berharap dapat meningkatkan EPS perusahaan tersebut. Peningkatan EPS tidak terlepas kaitannya dengan volume penjualan perusahaan.

Raharjaputra (2009 : 220) menjelaskan bahwa *financial leverage* merupakan usaha memperbesar atas efek perubahan atas laba sebelum pajak dan bunga/*earning before interest and tax* (EBIT) terhadap *earning per share / EPS* atau pendapatan per saham. Hal sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Martono dan Harjito (2007 : 300) bahwa *leverage* keuangan merupakan penggunaan dana dengan beban tetap dengan

harapan atas penggunaan dana tersebut akan memperbesar pendapatan per lembar saham (*Earning Per Share*, EPS).

Menurut Sugiono (2009 : 71) *Financial leverage* juga dikenal dengan sebutan DER (*Debt to Equity Ratio*). Rasio ini menunjukkan perbandingan utang dan modal. Rasio ini merupakan salah satu rasio yang penting karena berkaitan dengan masalah “*trading on equity*”, yang dapat memberikan pengaruh positif dan negatif terhadap rentabilitas modal sendiri dari perusahaan tersebut.

Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Prawironegoro (2006 : 54), leverage Keuangan mempunyai pengaruh langsung terhadap pendapatan per lembar saham (*Earning Per Share*). Pada kondisi bisnis krisis, di mana penjualan kecil dan laba operasi kecil, jika *leverage* keuangan tinggi maka *Earning Per Share* akan rendah bahkan negatif. Sebaliknya, jika kondisi bisnis baik, dimana penjualan tinggi dan laba operasi tinggi, jika *leverage* keuangan tinggi maka *Earning Per Share* tinggi. Hakekatnya, penggunaan hutang untuk membiayai perusahaan adalah beresiko. Makin perusahaan dibiayai dengan hutang, makin tinggi risikonya.

Irham Fahmi (2013:127) menyatakan “Rasio leverage adalah mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang.”

Irham fahmi (2013:127) menyatakan beberapa rasio leverage secara umum yaitu sebagai berikut:

1. *Debt to Total Asset Ratio* disebut juga sebagai rasio yang melihat perbandingan utang perusahaan, yaitu diperoleh dari

perbandingan total utang dibagi dengan total asset. Menurut Syamsuddin (2006:30) Debt to Total Assets Ratio (DAR) digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah aktiva perusahaan dibiayai dengan total hutang. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin besar jumlah modal pinjaman yang digunakan untuk investasi pada aktiva guna menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

$$\text{DAR} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2. *Debt to Equity Ratio*, merupakan ukuran yang dipakai dalam menganalisis laporan keuangan untuk memperlihatkan besarnya jaminan yang tersedia untuk kreditor. Menurut Darsono (2005: 54), The Debt Equity Ratio adalah rasio yang menunjukkan persentase penyediaan dana oleh pemegang saham terhadap pemberi pinjaman

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Modal Sendiri}} \times 100\%$$

3. *Times Interest Earned*, semakin tinggi rasio kelipatan pembayaran bunga makin baik, namun jika sebuah perusahaan menghasilkan laba yang tinggi tetapi tidak ada arus kas dari operasi maka arus kas ini menyesatkan. Menurut Brigham dan Houston (2001: 87), rasio TIER mengukur seberapa besar laba operasi dapat menurun sampai perusahaan tidak dapat memenuhi beban bunga tahunan.

$$\text{TIER} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Biaya Bunga (Interest)}}$$

4. *Cash Flow Coverage*, penyusutan adalah penurunan nilai secara berangsur-angsur. Penurunan nilai ini terjadi pada berbagai jenis barang, seperti gedung, kendaraan, peralatan kantor, dan berbagai inventaris lainnya. Bagi suatu perusahaan penurunan nilai barang dapat di perlambat dengan cara melakukan perawatan secara berkala atau service setiap waktunya.
5. *Long-Term Debt to Total Capitalization* disebut juga dengan utang jangka panjang/total kapitalisasi. *Long term debt* merupakan sumber dana pinjaman yang bersumber dari utang jangka panjang, seperti obligasi dan sejenisnya. *Long-Term Debt to Total Capitalization*

$$\frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Hutang Jangka Panjang} + \text{Ekuitas Pemegang}} \times 100\%$$

6. *Fixed Charge Coverage* disebut juga dengan rasio menutup beban tetap. Rasio menutup beban tetap adalah ukuran yang lebih luas dari kemampuan perusahaan untuk menutup beban tetap dibandingkan dengan rasio kelipatan pembayaran bunga karena termasuk pembayaran beban bunga tetap yang berkenaan dengan sewa guna usaha.

$$\frac{\text{Laba Usaha} + \text{Beban Bunga}}{\text{Beban Bunga} + \text{Beban Sewa}} \times 100\%$$

7. *Cash Flow Adequacy* disebut juga dengan rasio kecukupan arus kas. Kecukupan arus kas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menutup pengeluaran modal, utang jangka panjang, dan pembayaran dividen setiap tahunnya.

$$\frac{\text{Arus Kas Dari Aktivitas Operasi}}{\text{Pengeluaran Modal} + \text{Pelunasan Utang} + \text{Deviden}} \times 100\%$$

2.1.4 Perataan Laba

2.1.4.1 Pengertian Perataan Laba

Seiring dengan berkembangnya ilmu pengetahuan, manusia mulai mengenal praktik-praktik perataan laba. Beberapa perusahaan diketahui melakukan berbagai macam cara untuk memanipulasi pelaporan laba tahunan. Barnea et al., (1976) dalam Hasanah (2007) mendefinisikan perataan laba sebagai pengurangan yang disengaja terhadap fluktuasi terhadap beberapa level laba agar dianggap normal bagi perusahaan. Merujuk pada pengertian tersebut maka fluktuasi yang terjadi bukan saja terbatas pada peningkatan laba tahunan, tetapi juga pengurangan dalam pelaporan laba perusahaan. Beberapa peneliti telah melakukan penelitian yang berkaitan dengan perataan laba (*income smoothing*), seperti Ball and Brown, 1968; Beaver et al., 1968; Ohlson and Ahroff, 1992 dalam Jurnal Riset Akuntansi Indonesia (JRAI) 1998 yang ditulis Liaw She Jin dalam Ariyani (2004) dan Andrian (2010). Menurut Ji dan Machfoedz (1998) 23 perilaku yang tidak sesuai tersebut digunakan oleh para manajer untuk memanipulasi laba guna meningkatkan kinerja perusahaan.

Perataan laba (*income smoothing*) menurut Ball dan Brown (1968) dalam Rahmawati (2012) adalah usaha untuk mengurangi variabilitas laba, terutama yang menyangkut dengan perilaku yang ditujukan untuk mengurangi adanya pertambahan abnormal dalam laba yang dilaporkan perusahaan.

Menurut Salno Baridwan (2000) perataan laba (*income smoothing*) adalah cara yang digunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengurangi variabilitas jumlah laba yang dilaporkan agar sesuai dengan target yang diinginkan dengan cara memanipulasi laba baik melalui metode akuntansi maupun melalui transaksi. Pendapat serupa juga diperkuat oleh Gordon (1964) bahwa perataan laba mempunyai peranan yang sangat penting untuk mengurangi bias dari pemegang saham dalam memperhitungkan laba di masa lalu, yang digunakan untuk memprediksi laba di masa depan. Terdapat dua jenis perataan laba menurut Eckel dalam Rachmawati (2012):

1. Perataan alami (*Natural Smoothing*) Perataan laba ini terjadi secara natural tanpa adanya intervensi dari pihak manapun. Aliran laba dalam perataan ini secara alami menunjukkan kestabilan dengan aliran laba yang merata untuk setiap tahunnya sehingga tidak membutuhkan perhatian yang khusus bagi manajemen.
2. Perataan yang Disengaja (*Intentionally Smoothing*) Perataan yang disengaja (*intentionally smoothing*) merupakan perataan laba yang terjadi akibat adanya intervensi dari pihak lain. Agar selalu mendapat

kepercayaan dari pemegang saham, maka manajemen perlu memberikan perhatian khusus, yaitu dengan melakukan perataan laba yang disengaja seperti pada pembahasan ini.

2.1.4.2 Teknik yang Dilakukan dalam Perataan Laba

Terdapat berbagai teknik yang dilakukan oleh manajemen dalam praktik perataan laba, diantaranya adalah menurut Sugiarto (2003) dalam Arya (2012):

1. Perataan melalui waktu terjadinya transaksi atau pengakuan transaksi. Pihak manajemen dapat menentukan atau mengendalikan waktu transaksi melalui kebijakan manajemen sendiri (*accrual*) misalnya: pengeluaran biaya riset dan pengembangan. Selain itu banyak juga perusahaan yang menggunakan kebijakan diskon dan kredit, sehingga hal ini dapat menyebabkan meningkatnya jumlah piutang dan penjualan pada bulan terakhir dan laba kelihatan stabil pada periode tertentu.
2. Perataan melalui alokasi untuk beberapa periode tertentu. Manajer mempunyai wewenang untuk mengalokasikan pendapatan atau beban untuk periode tertentu. Misalnya: jika penjualan meningkat, maka manajemen dapat membebaskan biaya riset dan pengembangan serta amortisasi *goodwill* pada periode itu untuk menstabilkan laba.
3. Perataan melalui klasifikasi. Manajemen memiliki kewenangan untuk mengklasifikasikan pos-pos rugi laba dalam kategori yang berbeda. Misalnya: jika pendapatan non-operasi sulit untuk didefinisikan, maka

manajer dapat mengklasifikasikan pos itu pada pendapatan operasi atau pendapatan non-operasi.

2.1.4.3 Tujuan Perataan Laba

Seperti halnya praktik akuntansi lainnya, perataan laba memiliki berbagai tujuan. Beidleman (1973) mengemukakan bahwa tujuan perataan laba adalah untuk mengurangi fluktuasi pada pelaporan laba dan mengurangi resiko sehingga harga sekuritas yang tinggi menarik perhatian pasar, terutama perhatian dari investor potensial. Tindakan pemanipulasian laba yang dilakukan oleh manajemen perusahaan masih dapat ditoleransi sepanjang tetap mengacu pada hukum akuntansi. Peneliti lain yaitu Foster (1986) juga menyatakan bahwa tujuan dari perataan laba antara lain adalah sebagai berikut:

1. Memperbaiki citra perusahaan di mata pihak luar bahwa perusahaan tersebut memiliki risiko keuangan yang rendah.
2. Memberikan informasi yang relevan dalam melakukan prediksi terhadap laba di masa yang akan datang.
3. Dapat meningkatkan kepuasan relasi bisnis.
4. Meningkatkan persepsi pihak eksternal terhadap kemampuan manajemen.
5. Dapat meningkatkan kompensasi bagi pihak manajemen perusahaan.

2.1.4.4 Indikator Perataan Laba

Dalam menentukan apakah suatu perusahaan melakukan praktik perataan laba atau tidak dalam penelitian ini dapat diketahui menggunakan indeks eckel.

Menurut Ashari (1994) dalam Imam (2014:19) indeks eckel mempunyai kelebihan sebagai berikut :

1. Objektif dan berdasarkan statistik dengan pemisahan (*cut off*) yang jelas antara perusahaan yang melakukan praktik perataan laba dengan yang tidak.
2. Mengukur terjadinya praktik perataan laba tanpa memaksakan prediksi pendapatan, pembuatan model dari laba yang diharapkan, pengujian biaya atau pertimbangan objektif.
3. Mengukur terjadinya praktik perataan laba yang menjumlahkan pengaruh dari beberapa variabel praktik perataan laba yang potensial dan menyelidiki pola dari perilaku praktik perataan laba selama periode waktu tertentu.

Arik Prabayanti (2011), Indeks Eckel akan membedakan antara perusahaan-perusahaan yang melakukan praktik perataan laba dengan yang tidak melakukan praktik perataan laba. Laba yang digunakan untuk menghitung indeks eckel adalah *net income*. Hal tersebut didasarkan atas adanya kecenderungan perhatian dari investor atas nilai laba paling akhir yang diperoleh oleh suatu perusahaan.

Untuk mengukur indeks eckel dihitung sebagai berikut:

$$\text{Indeks Eckel} = \frac{CV\Delta I}{CV\Delta S}$$

Keterangan :

ΔS : Perubahan laba (*income*)

ΔI : Perubahan penjualan (*sales*)

CV : Koefisien variasi dari variable, yaitu standar deviasi dibagi dengan rata-rata I atau S

$CV\Delta I$: Koefisien variasi untuk perubahan laba (*income*)

$CV\Delta S$: Koefisien variasi untuk perubahan pendapatan (*sales*)

$CV\Delta I$ dan $CV\Delta S$ dapat dihitung dengan :

$$CV\Delta I = \sqrt{\frac{\sum(\Delta i - \Delta I)^2}{n-1}} : \Delta I \quad \text{dan} \quad CV\Delta S = \sqrt{\frac{\sum(\Delta s - \Delta S)^2}{n-1}} : \Delta S$$

Keterangan :

Δi : Perubahan penghasilan bersih / laba (I) atau penjualan (S) antara tahun n ke tahun n-1

ΔI : Rata – rata perubahan penghasilan bersih/laba (I) atau penjualan (S) antara tahun n ke tahun n-1

N : Banyak tahun yang diamati

Dengan kriteria perusahaan dikategorikan melakukan perataan laba apabila koefisien variasi perubahan penjualan lebih besar dari pada koefisien variasi perubahan laba ($CV\Delta S > CV\Delta I$) dan apabila koefisien variasi perubahan penjualan lebih kecil dari atau sama dengan koefisien variasi perubahan laba, maka perusahaan tersebut dikategorikan sebagai perusahaan bukan perataan laba ($CV\Delta S \leq CV\Delta I$) (Eckel (1981) dalam Wahyu dan Carolina (2013)).

2.2. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana landasan teori yang telah dijabarkan berhubungan secara logis dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sekaran,2006). Sebuah model yang baik dapat menjelaskan hubungan antar variabel penelitian, yakni variabel independen yang variabel dependen (Ferdinand,2006). Berikut kerangka pemikiran yang disusun dalam penelitian ini :

2.2.1 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Praktik Perataan Laba

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecil perusahaan menurut berbagai cara, antara lain: total aktiva, nilai pasar saham, dan lain-lain. Pada dasarnya ukuran perusahaan terdiri dari tiga kategori yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah, dan perusahaan kecil (Machfoedz, 1994) dalam jurnal (Suwito & Herawaty, 2005). Dalam penelitian Namazi dan Khansalar (2011) yang hasil penelitian menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perataan laba. Yang dimaksudkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin kecil manajemen untuk melakukan tindakan perataan laba. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Juniarti dan Carolina (2005) dan Gusnadi dan Budiharta (2008).

Ashari (1994) dalam Juniarti dan Carolina (2007) menyebutkan bahwa perusahaan yang memiliki aktiva besar yang kemudian dikategorikan

sebagai perusahaan besar umumnya akan mendapat lebih banyak perhatian dari berbagai pihak seperti analis, investor, maupun pemerintah. Untuk itu perusahaan besar diperkirakan akan menghindari fluktuasi laba terlalu drastis, sebab penurunan laba yang drastis akan memberikan *image* yang kurang baik. Oleh karena itu perusahaan besar diperkirakan memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan tindakan praktik perataan laba (*income smoothing*).

Ukuran perusahaan yang semakin besar maka akan menjadi sorotan publik sehingga pihak manajemen akan lebih kecil kemungkinannya untuk melakukan praktik perataan laba karena pihak manajemen masih ingin menjaga nama baik perusahaan (Dewi & Sujana, 2014).

2.2.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Praktik Perataan Laba

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, dan modal sendiri. Jika profitabilitas yang tinggi akan menunjukkan bahwa kinerja perusahaan baik, sedangkan jika tingkat profitabilitas itu rendah maka dapat dikatakan bahwa kinerja perusahaan sedang mengalami penurunan.

Menurut Carlson dan Bathala (1997) dalam Aji dan Mita (2010) , tingkat profitabilitas perusahaan merupakan faktor yang mempengaruhi praktik perataan laba. Hal ini dikarenakan tingkat profitabilitas yang semakin tinggi akan mengakibatkan tingginya harapan dari regulator dan masyarakat kepada perusahaan tersebut untuk memberikan kompensasi kepada mereka berupa pembayaran pajak kepada regulator dan program

sosial kepada masyarakat. Laba yang terlalu tinggi akan meningkatkan pajak yang harus dibayar, sebaliknya penurunan laba yang terlalu rendah akan memperlihatkan bahwa kinerja manajemen tidak bagus. Oleh sebab itu ada kemungkinan manajemen membuat laba yang dilaporkan tidak berfluktuasi dengan cara melakukan praktik perataan laba (*income smoothing*).

Hal ini sejalan dengan Fatmawati dan Atik Djajanti (2015) tingkat profitabilitas yang tinggi akan memberikan keyakinan bagi investor bahwa perusahaan memiliki kinerja yang baik dan juga dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan investasi kedepannya, perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi, akan mendorong manajemen untuk melakukan perataan laba (*income smoothing*). Perataan laba dilakukan agar perusahaan terlihat lebih stabil, laba yang stabil diharapkan dapat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kinerja yang baik.

Profitabilitas perusahaan yang sudah tinggi, dari sisi kinerja sudah dapat dinilai bahwa kinerja manajemen perusahaan tersebut sudah bagus sehingga setiap perusahaan tentunya menginginkan laporan keuangan yang benar agar dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang tepat bagi pihak internal maupun pihak eksternal. Oleh karena itu, perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi akan lebih kecil kemungkinan manajemen untuk melakukan praktik perataan laba (Luqman & Shahzad, 2012).

Selanjutnya penelitian dilakukan oleh Budiasih (2009) yang meneliti pengaruh profitabilitas terhadap perataan laba. Dalam penelitian ini,

profitabilitas diukur dengan variabel *Return on Asset* (ROA) yang mengukur sehat atau tidaknya perusahaan terhadap praktik pengambilan keputusan para investor. Perusahaan yang memiliki ROA yang tinggi akan cenderung melakukan praktik perataan laba dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki ROA yang rendah. Maka hasil dalam penelitian ini bahwa profitabilitas memiliki pengaruh signifikan positif terhadap perataan laba.

Menurut Suwito dan Arleen (2005), bahwa profitabilitas merupakan salah satu rasio untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan mempengaruhi investor untuk membuat keputusan. Semakin tingginya profitabilitas maka semakin besar pula peluang perusahaan mengalami penurunan profitabilitas dimasa yang akan datang sehingga semakin besarnya tingkat fluktuatif laba perusahaan yang akan menyebabkan ketidakstabilan perusahaan memperoleh laba. Profitabilitas yang semakin besar maka akan adanya kecenderungan manajer untuk melakukan perataan laba untuk menjaga kestabilan perusahaan dalam pengambilan keputusan.

2.2.3 Pengaruh *Financial Leverage* Terhadap Praktik Perataan Laba

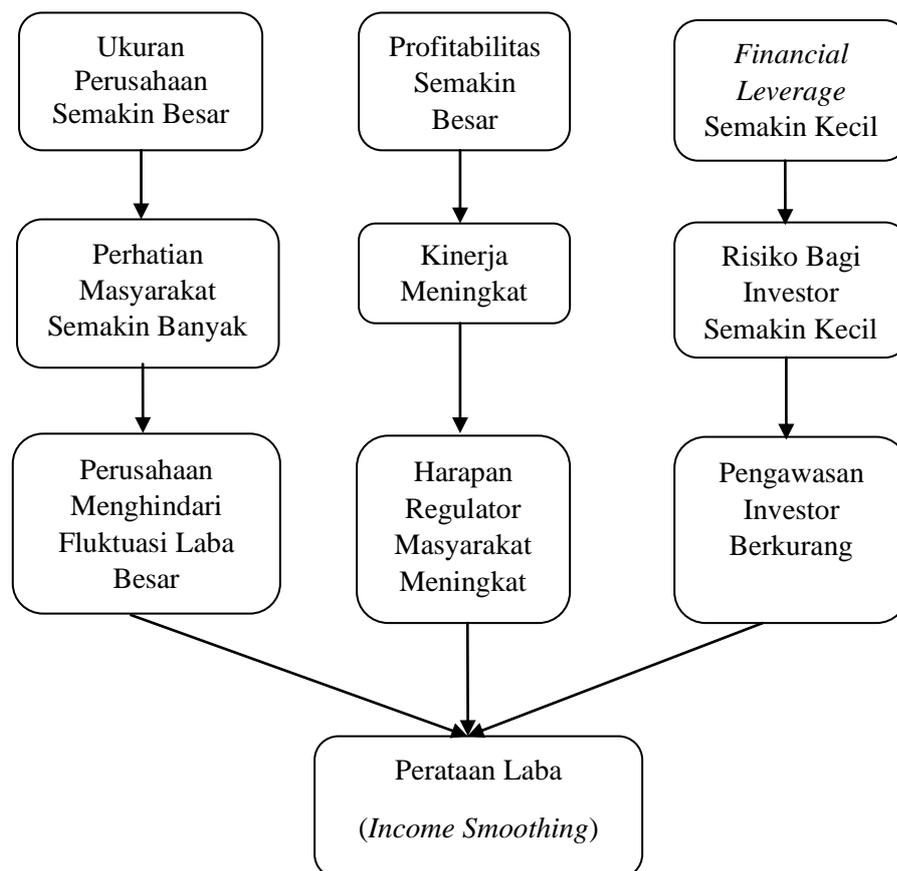
Financial leverage diduga berpengaruh terhadap praktik perataan laba (*income smoothing*). Narsa, dkk, (2003) menyimpulkan bahwa rasio *leverage* yang besar menyebabkan turunnya minat investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut, sehingga dapat memicu adanya tindakan perataan laba.

Financial leverage merupakan hal penting dalam penentuan struktur modal perusahaan. Oleh Fadli Azhari (2009) disebutkan bahwa *financial leverage* merupakan salah satu faktor manajemen melakukan tindakan perataan laba.

Diastiti (2010) mengemukakan bahwa penggunaan hutang akan menentukan tingkat *financial leverage* perusahaan. Karena dengan menggunakan lebih banyak hutang dibandingkan modal sendiri maka beban tetap yang ditanggung perusahaan tinggi yang pada akhirnya akan menyebabkan penurunan pendapatan perusahaan. Penggunaan hutang akan meningkatkan nilai perusahaan, tetapi pada suatu titik tertentu yaitu pada struktur modal optimal, nilai perusahaan akan semakin menurun dengan semakin besarnya proporsi hutang dalam struktur modalnya. Hal ini disebabkan karena manfaat yang diperoleh pada penggunaan hutang menjadi lebih kecil dibandingkan biaya yang timbul atas penggunaan hutang tersebut.

Widyaningdyah (2001) menyimpulkan bahwa *financial leverage* memiliki peranan penting dalam struktur modal, semakin tinggi *financial leverage* suatu perusahaan maka semakin tinggi pula risiko perusahaan tersebut. Tindakan perataan laba (*income smoothing*) ini dimaksudkan untuk membuat laporan keuangan yang disajikan terlihat baik, dalam artian bahwa kondisi perusahaan aman untuk berinvestasi. Karena acuan para investor untuk menilai suatu perusahaan adalah laporan keuangan perusahaan itu sendiri.

Menurut Budiasih (2009:7) *financial leverage* menunjukkan proporsi penggunaan hutang untuk membiayai investasi perusahaan. Semakin besar hutang perusahaan maka semakin besar pula risiko dihadapi investor, sehingga investor akan meminta tingkat keuntungan yang semakin tinggi. Akibat kondisi tersebut manajemen cenderung melakukan praktik perataan laba (*income smoothing*).



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah, Erlina (2008:49), mengatakan hipotesis adalah proposisi yang dirumuskan dengan maksud untuk diuji secara empiris. Proporsi juga merupakan ungkapan dan pernyataan yang dapat dipercaya, disangkal atau diuji kebenarannya mengenai konsep atau konstruk yang menjelaskan atau memprediksi fenomena-fenomena. Dengan demikian hipotesis merupakan penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi. Berdasarkan teoritis serta kerangka konseptual yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

- H₁: Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba (*income smoothing*)
- H₂: Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba (*income smoothing*)
- H₃: *Financial Leverage* berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba (*income smoothing*)