BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Intellectual Capital*

2.1.1.1 Pengertian *Intellectual Capital*

Intellectual Capital (IC) atau modal intelektual merupakan salah satu pendekatan untuk mengukur asset pengetahuan. Menurut Stewart (2010:12) bahwa:

> "*Intellectual capital is the sum of every thing everbody in a company knows that gives it a competitive edge. Intellectual capital is intelectual material knowledge, information, intellectual property, experience-that can be put to use to create wealth."*

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa modal intelektual merupakan jumlah dari segala sesuatu yang ada di perusahaan yang dapat membantu perusahaan untuk berkompetisi. Modal intelektual meliputi intelektual materi, pengetahuan, informasi, kekayaan intelektual dan pengalaman yang dapat digunakan untuk menciptakan kesejahteraan.

Menurut Ulum (2017:82) bahwa:

> "Modal intelektual di definisikan sebagai selisih/perbedaan antara nilai perusahaan (bisnis perusahaan) dan nilai buku dari asset perusahaan tersebut atau dari nilai *financial capital*. Modal intelektual adalah istilah yang diberikan atas kombinasi asset tak berwujud, properti intelektual, karyawan dan infrastruktur perusahaan yang kemudian dapat berfungsi dengan baik"

Faradina dan Gayatri (2016) bahwa:

Intellectual capital merupakan aset tidak berwujud, termasuk informasi dan pengetahuan yang dimiliki badan usaha yang harus dikelola dengan baik untuk memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan.

Menurut Moeheriono (2012:305) bahwa:

> "*Intellectual Capital* adalah pengetahuan (*knowledge*) dan kemampuan (*ability*) yang dimiliki oleh suatu kolektivitas sosial seperti sebuah organisasi, komunitas intelektual, atau praktik professional serta *intellectual capital* mewakili sumber daya yang bernilai tinggi dan berkemampuan untuk bertindak didasarkan perngetahuan."

Menurut Sutanto dan Siswantaya (2016) bahwa:

> Modal intelektual merupakan berbagai sumber daya pengetahuan, pengalaman dan keahlian karyawan, hubungan baik dengan signifikan berkontribusi dalam proses penciptaan nilai sehingga dapat memberikan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) bagi perusahaan.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas terkait pengertian modal intelektual maka dapat diketahui bahwa modal intelektual adalah kombinasi asset tidak berwujud berupa properti intelektual, pengetahuan, informasi, pengalaman dan lainnya, yang jika mampu dimanfaatkan dengan baik maka dapat meningkatkan keuntungan dan daya saing perusahaan.

2.1.1.2 Klasifikasi/Komponen *Intellectual Capital*

Brinker menyatakan komponen *intellectual capital* terdiri atas *human capital, structure capital dan customer capital*. Sementara itu, Draper menyatakan bahwa komponen *intellectual capital* terdiri dari 6 kategori yaitu: *human capital, structural capital, customer capital, organizational capital, innovation capital, dan process capital* (Ulum:2017:83).

Tabel 2.1 dibawah ini menyajikan ringkasan pengklasifikasian komponen komponen *intellectual capital* berikut dengan pencetus dan penjelasannya.

Tabel 2.1
Ringkasan Komponen *Intellectual Capital*

Peneliti	Komponen IC	Deskripsi komponen IC	Contoh
Edvinsson	*Human capital*	Kombinasi pengetahuan, keterampilan, inovasi dan kemampuan karyawan secara individual untuk dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik.	– Nilai nilai perusahaan – Filosofi perusahaan – Budaya organisasi
	Structure capital	Infrastruktur perusahaan yang dapat mendukung produktivitas karyawan	– *Software* – *Database* – *Patens* – Trademarks
Brinker	*Human capital*	Kemampuan karyawan untuk memberikan solusi kepada pelanggan untuk berinovasi dan pembaruan	– *Tacit knowledge* – *Explicit knowledge* – Program pelatihan – Rekrutmen
	Structure capital	Infrastruktur yang mendukung komponen human capital dari intellectual capital.	– Sistem teknologi informasi – Image perusahaan – Konsep
	Customer capital	Hubungan dengan orang orang yang bersama mereka perusahaan melakukan bisnis.	– Kontrak jangka panjang – Kepuasan pelanggan – Profil pelanggan – Pembaruan kontrak
Brooking	*Market assets*	Potensi suatu organisasi terkait dengan *market related intangibles.*	– Persentase pengulangan bisnis – Nilai yang terkait dengan *goodwill* – Dominan dari strategi pemasaran
	Intellectual property assets	*Know- how, copyright, patent, semiconductor topographyrights,* dan berbagai desain hak cipta milik perusahaan.	– Reputasi dari pengembangan properti intelektual – Distribusi dari properti intelektual yang dimiliki

			– Total investasi properti intelektual – Pembaruan atau revisi properti intelektual
	Human centered assets	Keahlian kolektif, kemampuan kreatif, kepemimpinan wirausaha dan skill manajerial yang melekat pada karyawan	– Distribusi karyawan berdasarkan jenis kelamin, umur, dan senioritas – Investasi pada pendidikan karyawan – Perputaran karyawan
	Infrastructure assets	Teknologi, metodologi, dan proses yang memungkinkan perusahaan dapat berfungsi.	– Metodologi untuk mengendalikan resiko – Database tentang pasar dan pelanggan. – Sistem komunikasi
Draper	*Human capital*	Nilai akumulatif dari investasi pada pelatihan karyawan, kompetensi, dan masa depan.	– Kepuasan karyawan – Investasi pada pendidikan karyawan – Perputaran karyawan dan senioritas
	Structural capital	Nilai dari sesuatu yang tertinggal di perusahaan ketika para karyawan kembali ke rumah mereka.	– Sistem informasi – Daftar pelanggan – Dokumentasi operasional
	Customer capital	Nilai dari basis pelanggan, hubungan pelanggan, dan potensi pelanggan.	– Pembaruan kontrak pelanggan – Kepuasan pelanggan – Figur pelanggan baru
	Organizational capital	Kompetensi yang dikemas sistem untuk menggabungkan pemanfaatan kekuatan inovatif perusahaan dan	– Filosofi organisasi – Strategi perusahaan

		kemampuan penciptaan nilai organisasi.	
	Innovation capital	Kekuatan pembaruan dalam suatu perusahaan, misalnya hak cipta, kekayaan intelektual, dan intangible assets lainnya dan nilai-nilai.	– Hak komersial – Hak intelektual
	Processing capital	Nilai gabungan dari proses penciptaan nilai	– Waktu untuk memproses pesanan – Waktu untuk mengembangkan produk – Distribusi sumber daya manusia berdasarkan proses

Sumber: Ulum (2017:85)

Menurut IFAC dalam Ulum (2017:86) bahwa:

"*Intellectual capital* diklasifikasikan menjadi tiga kategori yaitu: *Human capital*, *relational capital* dan *organizational capital. Organizational capital* meliputi *intellectual property* dan *infrastructure assets.*"

Tabel 2.2 menyajikan klasifikasi *intellectual capital* berdasarkan komponen komponennya.

Tabel 2.2
Klasifikasi *Intellectual Capital*

Organizational Capital	***Human Capital***	***Relational Capital***
Intellectual Property: – *Patents* – *Copyrights* – *Design rights* – *Trade secret* – *Trade marks* – *Service marks* ***Infrastructure Assets:*** – *Management philosophy* – *Corporate culture*	– *Brands* – *Customers* – *Customer loyalty* – *Backlog orders* – *Company names* – *Distribution channels* – *Business collaborations* – *Licensing agreements* – *Favourable contracts* – *Franchising agreements*	– *Know-how* – *Education* – *Vocational qualification* – *Work-related knowledge* – *Work-related competencies* – *Entrepreneurial spirit, innovativeness, proactive and reactive abilities, changeability*

– *Management processes* – *Information systems* – *Networking systems* – *Financial relations*		– *Psychometric valuation*

Sumber: IFAC dalam Ulum (2017:86)

Menurut Moeheriono (2012:305) bahwa:

"*Intellectual capital* / modal intelektual terdiri tiga komponen utama yaitu: *Human capital* (modal manusia), *structural capital* / *organizational capital* (modal organisasi), dan *customer capital* / *relational capital* (modal pelanggan)."

Berikut ini merupakan penjelasan dari komponen-komponen modal intelektual yaitu:

1. *Human capital*

   Human capital mempresentasikan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi yang mencerminkan kemampuan kolektif yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki orang-orang / karyawan yang ada dalam perusahaan tersebut.

2. *Structure capital*

   Structural capital mempresentasikan kemampuan perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas strukturalnya yang mendukung usaha karyawan/orang orang yang ada dalam perusahaan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan.

3. *Customer capital*

Customer capital merupakan hubungan baik yang dimiliki perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari pemasok yang andal dan berkualitas, pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan, dan hubungan perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar.

2.1.1.3 Metode Pengukuran *Intellectual Capital*

Menurut Tan et al dalam Ulum (2017:94) bahwa:

"Intellectual capital dapat diukur dengan:
1. *The EVA and MVA model*
2. *The Market-to-Book Value model*
3. *Tobin's q method*
4. *Pulic's VAIC™ Model*
5. *Calculated intangible value*
6. *The Knowledge Capital Earning s model*."

Rincian penjelasan metode pengukuran *intellectual capital* adalah sebagai berikut:

1. *The EVA and MVA model*

   Metode ini dihitung dengan menyesuaikan laba yang diungkap perusahaan dengan beban yang berhubungan dengan *intangible*. Perusahaan dalam EVA merupakan indikasi apakah *intellectual capital* perusahaan produktif atau tidak

2. *The Market and book value model*

   Nilai *intellectual* diperhitungkan dari perbedaan antara nilai pasar saham (*firm's stock market value*) dan nilai buku perusahaan (*firm's book value*).

3. *Tobin's Q method*

   "Q" adalah rasio dari nilai pasar saham perusahaan dibagi dengan biaya pengganti (*replacement costs*) aset. Perubahan pada "Q" merupakan proksi untuk pengukuran efektif tidaknya kinerja *intellectual capital* perusahaan.

4. *Pulic's VAIC™ models*

   Mengukur seberapa dan bagaimana efisiensi *intellectual capital* dan *capital employed* menciptakan nilai yang berdasar pada bubungan tiga komponen utama, yaitu:

   a) *Capital employed*

   b) *Human capital*

   c) *Structural capital*

5. *Calculated intangible value*

   Mengkalkulasi kelebihan *return* pada *hard assets* kemudian menggunakan figur ini sebagai dasar untuk menentukan proporsi dari *return* yang dihubungkan dengan *intangible assets*.

6. *The Knowledge Capital Earnings Models*

   Knowledge Capital Earnings dihitung sebagai porsi atas kelebihan *normalized earning* dan tambahan *expected earnings* yang bisa dihubungkan kepada *book assets*.

Metode *Value Added Intellectual Coefficient* (VAIC™) dikembangkan oleh Pulic pada tahun 1997 yang didesain untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficency* dari aset berwujud (*tangible assets*) dan aset tidak berwujud

(*intangible asset*) yang dimiliki oleh perusahaan. VAIC™ merupakan instrumen untuk mengukur kinerja *intellectual capital* perusahaan. Pendekatan ini sangat mungkin untuk dilakukan, karena dikonstruksi dari akun-akun dalam laporan keuangan perusahaan (neraca, laba rugi).

2.1.1.3.1 *Pulic's VAIC™ Models*

Metode VAIC™ mengukur seberapa dan bagaimana *efisiensi intellectual capital* dan *capital employed* dalam menciptakan *value added* berdasarkan pada hubungan tiga komponen *human capital*, *structure capital* dan *capital employed*.

2.1.1.3.2 *Value Added Intellectual Coeficients* (VAIC™)

Menurut Ulum (2017:121) bahwa:

Tahapan tahapan dalam menghitung modal intelektual dengan menggunakan metode VAIC™ adalah sebagai berikut:

1. Menghitung *Value Added* (VA)

   Value added adalah indikator paling objektif untuk menilai keberhasilan bisnis dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam penciptaan nilai (*value creation*). VA dihitung sebagai selisih antara *output* dan *input*. VA juga dapat dihasilkan dari penjumlahan OP (laba operasi), EC (beban karyawan), D (depresiasi), dan A (amortisasi).

$$Value\ Added\ (\mathrm{VA}) = Output - Input$$

atau

$$Value\ Added\ (\mathrm{VA}) = \mathrm{OP} + \mathrm{EC} + \mathrm{D} + \mathrm{A}$$

Keterangan:
Output : Total penjualan dan pendapatan lain

Input : Beban penjualan dan biaya lain lain (selain beban karyawan)
OP : *Operating profit* (laba operasi)
EC : *Employee cost* (beban karyawan)
D : *Depreciation* (Penyusutan)
A : *Amortisation* (Amortisasi)

2. Menghitung *Value Added Capital Employed* (VACE)

   Value added capital employed adalah indikator untuk *value added* yang diciptakan oleh satu unit dari *physical capital*. Rasio ini menghitung kontribusi yang dibuat oleh setiap unit *capital employed* terhadap *value added*.

$$\text{VACE} = \frac{\text{VA}}{\text{CE}}$$

   Keterangan:
   VACE : *Value added capital employed*
   VA : *Value added*
   CE : *Capital Employed*: dana yang tersedia (ekuitas, laba bersih)

3. Menghitung *Value Added Human Capital* (VAHC)

   Value Added Human Capital (VAHC) menunjukkan berapa banyak VA dapat dihasilkan dengan dana yang dikeluarkan untuk tenaga kerja. Hubungan antara VA dan HC mengindikasikan kemampuan dari HC untuk menciptakan nilai di dalam perusahaan.

$$\text{VAHC} = \frac{\text{VA}}{\text{HC}}$$

   Keterangan:
   VAHC : *Value Added Human Capital*
   VA : *Value Added*
   HC : *Human Capital* (beban karyawan)

4. Menghitung *Structure Capital Value Added* (STVA)

Structure capital value added menunjukkan kontribusi *structural capital* (SC) dalam penciptaan nilai. SCVA mengukur jumlah SC yang dibutuhkan untuk menghasilkan 1 rupiah dari VA dan merupakan indikasi bagaimana keberhasilan SC dalam penciptaan nilai. SC bukanlah ukuran yang independen.

$$SC = VA - HC$$

$$\text{SCVA} = \frac{\text{SC}}{\text{VA}}$$

Keterangan:
SC : *Structure Capital*
SC : *Value Added – Human Capital*
SCVA : *Structure Capital Value Added*
VA : *Value Added*

5. Menghitung *Value Added Intellectual Coefficient* (VAIC^{TM})

   VAIC^{TM} mengindikasikan kemampuan intelektual organisasi yang dapat juga dianggap sebagai BPI (*Business Performance Indikator*). VAIC^{TM} merupakan penjumlahan dari ketiga komponen modal intelektual yaitu VACE, VAHC dan STVA.

   $$\text{VAIC}^{TM} = \text{VACE} + \text{VAHC} + \text{STVA}$$

   Keterangan:
   VAIC^{TM} : *Value Added Intellectual Coefficients*
   VACE : *Value Added Capital Employed*
   VAHC : *Value Added Human Capital*
   STVA : *Structure Capital Value Added*

2.1.1.3.3 *Modified VAIC*

Menurut Ulum (2017:124) bahwa:

"*Modified VAIC* (MVAIC) merupakan model pengukuran kinerja IC yang berbasis pada modelnya Pulic, VAIC™. Model ini diawali dengan

menempatkan perhitungan VA sebagai titik awal. Secara utuh, MVAIC diformulasikan sebagai berikut:

1. MVAIC= ICE + CEE
2. ICE = HCE + SCE + RCE
3. HCE = VA/HC
4. SCE = SC/VA
5. RCE = RC/VA
6. CEE = VA/CE"

Berikut ini penjelasan tahapan-tahapan dalam menghitung *modified VAIC* adalah sebagai berikut:

1. Menghitung *Value Added*

   Value added dihitung dengan penjumlahan dari laba operasi, total beban karyawan, penyusutan dan amortisasi.

   Value Added (VA) = OP + EC + D + A

   Keterangan:
   OP : *Operating profit* (laba operasi)
   EC : *Employee cost* (beban karyawan)
   D : *Depreciation* (Penyusutan)
   A : *Amortisation* (Amortisasi)

2. Menghitung *Human Capital Efficiency*

   Human capital efficiency dihitung dengan *value added* dibagi dengan *human capital,* dimana *human capital* ini adalah total beban karyawan

   $$\textit{Human Capital Efficiency}\ (\text{HCE}) = \frac{\text{VA}}{\text{HC}}$$

   Keterangan:
   HCE : *Human Capital Effieciency*
   VA : *Value Added*
   HC : *Human Capital* (beban karyawan)

3. Menghitung *Structure Capital Efficiency*

   Structure capital effiency didapat dengan menghitung *sturcture capital* dibagi dengan *value added*, untuk menghitung nilai *structre capital*

didapat dengan *value added* dikurangi dengan total beban karyawan (*human capital*).

$$\mathrm{SC} = \mathrm{VA} - \mathrm{HC}$$

$$\mathrm{SCE} = \frac{\mathrm{SC}}{\mathrm{VA}}$$

Keterangan:
SC : *Structure Capital*
SC : *Value Added – Human Capital*
SCE : *Structure Capital Efficiency*
VA : *Value Added*

4. Menghitung *Relational Capital Efficiency*

   Relational capital efficiency didapat dengan menghitung *relational capital* (biaya pemasaran) dibagi dengan *value added.*

$$\mathrm{RCE} = \frac{\mathrm{RC}}{\mathrm{VA}}$$

   Keterangan:
   RCE : *Relational Capital Effieciency*
   VA : *Value Added*
   RC : *Relational Capital* (biaya pemasaran)

5. Menghitung *Capital Employed Efficiency*

   Capital employed efficiency didapat dengan menghitung *capital employed* (nilai buku dari total aset) dibagi dengan *value added*.

$$\mathrm{CEE} = \frac{\mathrm{VA}}{\mathrm{CE}}$$

   Keterangan:
   CEE : *capital employed efficiency*
   VA : *Value added*
   CE : *Capital Employed*: nilai buku dari total aset

6. Menghitung *Intellcetual Capital Efficiency* (ICE)

Intellectual capital efficiency didapat dengan menjumlahkan *human capital efficiency*, *structre capital efficiency* dan *relational capital efficiency*

$$ICE = HCE + SCE + RCE$$

Keterangan:
ICE : *Intellectual Capital Efficiency*
SCE : *Structure Capital Efficiency*
HCE : *Human Capital Efficiency*
RCE : *Relational Capital Efficiency*.

7. Menghitung *Modified VAIC (MVAIC)*

   Modified VAIC didapat dengan menjumlahkan *intellectual capital coefficient* (ICE) dan *capital employed coefficient* (CEE).

$$MVAIC = ICE + CEE$$

   Keterangan:
   MVAIC : Modified VAIC
   ICE : *Intellectual Capital Efficiency*
   CEE : *Capital Employed Efficiency*

Alasan penulis menggunakan metode MVAIC adalah karena metode ini didesain untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficiency* dari aset berwujud (*tangible asset*) dan aset takberwujud (*intangible assets*) yang dimiliki perusahaan. Metode ini juga digunakan sebagai ukuran kinerja ICP (*Intellectual Capital Performance*) atau disebut juga *Business Performance Indicator*

Ulum (2014:116) menyatakan bahwa:

"Telah merumuskan untuk memberikan kategori dari hasil perhitungan MVAIC, yaitu:
a) *Top* performers - skor MVAIC di atas 3,50
b) *Good* performers - skor MVAIC antara 2,50 sampai 3,49
c) *Common* performers - skor MVAIC antara 1,5 sampai 2,49
d) *Bad* performers - skor MVAIC dibawah 1,5"

Tabel 2.3
Kriteria *Intellectual Capital*

Kategori	Penilaian MVAIC
Top Performers	MVAIC di atas 3,50
Good Performes	MVAIC antara 2,50 – 3,49
Common Performers	MVAIC antara 1,5 - 2,49
Bad Performers	MVAIC dibawah 1,5

Sumber: Ulum (2014:116)

2.1.2 Ukuran Perusahaan

2.1.2.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Brigham dan Houston yang dialihbahasakan oleh Ali Akbar Yulianto (2013:90) bahwa:

> "Ukuran perusahaan dapat dihitung dari total penjualan bersih, total aktiva, total utang, dan total ekuitas untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun"

Menurut Jogiyanto (2014:282) bahwa:

> "Ukuran perusahaan merupakan suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya suatu perusahaan menggunakan berbagai cara (total aktiva, log size, nilai pasar saham, penjualan, dan lain sebagainya.)"

Menurut Novari dan Lestari (2016) bahwa:

> Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan sebagai besar kecilnya perusahaan dengan berbagai cara antara lain dengan total aset perusahaan, log size, nilai pasar saham, dan lain-lain. Selain itu, ukuran perusahaan juga dapat digambarkan melalui total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata penjualan aset dan rata-rata total aktiva perusahaan

Menurut Hery dalam Tandanu dan Suryadi (2020) bahwa:

Ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat mengklasifikasikan seberapa besar kecilnya suatu perusahaan dengan berbagai cara, yaitu dapat diukur dengan total aset, nilai pasar saham, dan lain-lain.

Berdasarkan beberapa penjelasan pengertian ukuran perusahaan di atas dapat diketahui bahwa ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang mengukur besar kecilnya suatu perusahaan berdasarkan total aktiva, penjualan, log size, nilai pasar saham.

2.1.2.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut Badan Standarisasi Nasional dalam Sulistiono (2010) bahwa:

1. Perusahaan Kecil
   perusahaan yang dikategorikan perusahaan kecil apabila perusahaan tersebut memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00
2. Perusahaan Menengah
   Perusahaan dikategorikan perusahaan menengah apabila perusahaan tersebut memiliki kekayaan bersih antara Rp.1.000.000.000,00 sampai paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 dan tidak termasuk bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.1.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00.
3. Perusahaan Besar
   Perusahaan dapat dikategorikan perusahaan yang besar apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari 10.000.000.000,00 tidak termasuk bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 50.000.000.000,00.

Klasifikasi perusahaan besar atau kecil yang diatur dalam Pasal 1 Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Nomor Kep-11/PM/1997/ Tahun 1997 bahwa:

"Perusahaan Menengah atau Kecil adalah badan hukum yang didirikan di Indonesia dan mempunyai jumlah kekayaan (*total assets*) tidak lebih dari Rp. 100.000.000,00 (seratus miliar rupiah)"

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa ukuran perusahaan dikategorikan sebagai perusahaan besar dan kecil. Perusahaan menengah atau kecil yaitu perusahaan yang memilki jumlah kekayaan total assets tidak lebih dari Rp.100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah), sebaliknya perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan total assets lebih dari Rp. 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah).

Ukuran perusahaan menurut *Small Businees Administration* dalam Restuwulan (2013) bahwa:

"Ukuran perusahaan diklasifikasikan menjadi *family size, small, medium* dan *large.*"

Berikut rinciannya dapat dilihat pada tabel 2.4 berikut:

Tabel 2.4
Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Small Business	*Employment Size*	*Assets Size*	*Sales Size*
Family Size	1-4	Under $100.000	$100.000 - $ 500.000
Small	5-19	$100.000 - $500.000	$500.000 - $1.000.000
Medium	20-99	$500.000 - $5.000.000	$1.00.000 - $10.000.000
Large	100-499	$5.000.000 - $25.000.000	$10.000.000 - $50.000.000

Sumber: *Small Business Administration* dalam Restuwulan (2013)

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 53 /POJK.04/2017 Pasal 1 bahwa:

1. Emiten dengan aset skala kecil yang selanjutnya disebut emiten skala kecil adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset atau istilah lain yang setara, tidak lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

2. Emiten dengan aset skala menengah yang selanjutnya disebut emiten skala menengah adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset atau istilah lain yang setara, lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) sampai dengan Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah)

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa perusahaan dikategorikan menjadi perusahaan dengan skala aset kecil, menegah dan besar. Perusahaan kecil yaitu perusahaan yang memilki jumlah kekayaan total asset tidak lebih dari Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah), Perusahaan dengan skala asset menengah yaitu perusahaan yang memiliki total asset lebih dari Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) sampai dengan Rp. 250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah) dan perusahaan dengan skala aset besar yaitu perusahaan yang memiliki total asset lebih dari Rp. 250.000.000.000 (dua ratus lima pulur miliar rupiah).

Sedangkan kriteria ukuran perusahaan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 bahwa:

1. Usaha Mikro
   Usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan dana atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
   Kriteria Usaha Mikro:
   a) Usaha mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
   b) Usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp. 2.000.000.000 (dua miliar rupiah)
2. Usaha Kecil
   Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasasi atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menegah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
   Kriteria Usaha Kecil:

a) Usaha kecil rnemiliki modal usaha lebih dari Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
b) Usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.000.000.000 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah)

3. Usaha Menengah
   Usaha menegah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang merupakan perusahaan atau anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini
   Kriteria Usaha Menengah:
   a) Usaha menengah merniliki modal usaha lebih dari Rp. 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh rniliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
   b) Usaha menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

2.1.2.3 Metode Pengukuran Ukuran Perusahaan

Menurut Brigham dan Houston yang dialihbahsakan oleh Ali Akbar Yulianto (2013:5) bahwa:

1. "Total Aktiva
   Perusahaan dengan total aset yang besar mencerminkan perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan. Ukuran perusahaan diproksikan dengan nilai *logaritma natural* sebagai berikut:
   LN *Total Asset.*
2. Total Penjualan
   Perusahaan yang memiliki total penjualan besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan, dimana perusahaan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan total penjualan yang kecil. Ukuran perusahaan diproksikan dengan nilai *logaritma natural* sebagai berikut:
   LN *Total Revenues*."

Menurut Hartono Jogiyanto (2014:282) bahwa:

"Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat di klasifikasikan besar kecil perusahaan menurut berbagai cara (total aktiva, log size, nilai pasar saham, dan lain – lain).

Ukuran perusahaan = Ln *Total Assets*"

Keterangan:
Ln: *Logaritma Natural*

Menurut Setiyadi dalam Wati dan Putra (2017) bahwa:

Ukuran perusahaan yang biasa dipakai untuk menentukan tingkatan perusahaan adalah tenaga kerja yang merupakan jumlah pegawai tetap dan honorer yang terdaftar atau bekerja di perusahaan pada suatu saat tertentu, tingkat penjualan yang merupakan volume penjualan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu, total utang yang merupakan jumlah utang perusahaan pada periode tertentu dan total asset yang merupakan keseluruhan asset yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu.

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Total Karyawan atau}$$
$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Total Hutang}$$

Menurut Werner R. Murhadi (2015:114) bahwa:

"Ukuran Perusahaan diukur dengan mengubah total aset yang dimiliki perusahaan ke dalam bentuk *logaritma natural.* Ukuran perusahaan lambangkan dengan menggunakan *Log Natura*l Total Aset dengan tujuan agar mengurangi fluktuasi data yang berlebih."

Alasan penulis menggunakan metode pengukuran ukuran perusahaan menggunakan *logaritma natural* total asset yaitu untuk mengurangi fluktuasi data berlebih, logaritma natural akan menyederhakan jumlah asset perusahaan dengan nilai ratusan miliar atau bahkan triliun namun tidak mengubah proporsi asset yang sesungguhnya. dan total *assets* suatu perusahaan juga menggambarkan besar kecilnya perusahaan tersebut, semakin besar total kepemilikan asset yang dimiliki perusahaan maka semakin besar juga ukuran perusahaannya.

2.1.3 Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Agus Sartono (2016:122) bahwa:

> "Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini misalnya bagi pemegang saham akan melihat keuntungan yang benar-benar akan diterima dalam bentuk dividen."

Menurut Sugiono dan Untung (2016:55) bahwa:

"Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mengukur efisiensi aktivitas perusahaan memperoleh keuntungan".

Menurut Werner R. Murhadi (2015:172) bahwa:

"Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan."

Menurut Wiagustini (2012:76) bahwa:

> "Profitabilitas merupakan suatu kemampuan perusahaan untuk mewujudkan suatu keuntungan bagi perusahaan atau merupakan suatu pengukuran akan efektivitas pengelolaan perusahaan dalam mengelola manjemennya"

Berdasarkan beberapa penjelasan pengertian profitabilitas di atas dapat diketahui bahwa profitabilitas adalah menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan suatu keuntungan bagi perusahaan dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal.

2.1.3.2 Pengertian Rasio Profitabilitas

Menurut Agus Sartono (2017:122) bahwa:

"Rasio profitabilitas dapat mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba baik hubungannya dengan penjualan, assets, maupun laba bagi modal sendiri."

Menurut Kieso, Weygant, dan Warfield (2014:215) bahwa:

"*Profitability ratio is a ratio that measure the success or operation of a company for a certain of time*."

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur keberhasilan atau pengoperasian suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu.

Menurut Kasmir (2018:196) bahwa:

> "Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditujukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan"

Menurut Hanafi dan Halim (2012:81) bahwa:

"Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu."

Menurut Irfan Fahmi (2012:80) bahwa:

> "Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditujukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan."

Dari beberapa pendapat di atas, dapat diketahui bahwa rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dalam hubungannya dengan penjualan, asset dan modal pada periode tertentu.

2.1.3.3 Jenis - Jenis Rasio Profitabilitas

Menurut Werner R. Murhadi (2015:174) bahwa:

1. *"Gross Profit Margin*
   Gross profit margin menggambarkan persentase laba kotor terhadap penjualan bersih. GPM dapat menunjukan tingkat keuntungan dalam persentase dari harga jual yang diperoleh untuk setiap unit produk. Semakin tinggi persentasenya semakin baik margin ini sebaliknya semakin rendah persentasenya semakin buruk margin ini
2. *Operating Profit Margin*
   Operating profit margin adalah perbandingan antara laba usaha terhadap penjualan
3. *Net Profit Margin*
   Net profit margin menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap penjualannya.
4. *Return On Equity*
   Return on equity adalah perbandingan antara laba usaha terhadap ekuitas.
5. Re*turn On Assets*
   Return on assets adalah perbandingan antara laba usaha/operasi (*operating profit*) terhadap total aset. *Return* diartikan sebagai laba usaha alih-alih laba bersih, hal ini dikarenakan laba usaha diperoleh dari kegiatan normal perusahaan."

Menurut Kasmir (2018:204) bahwa:

1. *"Return On Assets*
   Rasio ini menggambarkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Rasio ini merupakan suatu ukuran tentang keefektifan manajemen dalam mengelola investasinya.
2. *Return On Equity*
   Hasil pengembalian ekuitas atau return on equity atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini semakin baik, artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat, demikian pula sebaliknya.
3. Laba Per Saham Biasa (*Earning Per Share of Common Stock*)

Rasio laba per lembar saham atau disebut juga rasio nilai buku merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen dalam mencapai keuntungan bagi pemegang saham.

4. *Gross Profit Margin*
   Gross profit margin adalah margin laba kotor yang menunjukan laba yang relatif terhadap perusahaan dengan cara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan.
5. *Net Profit Margin*
   Net profit margin merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan. Rasio ini merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba bersih setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan."

Menurut Agus Sartono (2016:123) bahwa:

1. *"Gross Profit Margin*
   Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor terhadap penjualan perusahaan
2. *Net Profit Margin*
   Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba setelah pajak terhadap penjualan.
3. *Return on Investment / Return on Assets*
   Return on assets menunjukan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan.
4. *Return on equity*
   Return on equity mengukur kemampuan perusahaan dalam 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 makin besar
5. *Profit Margin*
   Merupakan rasio yang mengukur besarnya persentase laba sebelum pajak dibagi dengan penjualan.
6. *Earning Power*
   Earning power merupakan tolak ukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang dipergunakan. Rasio ini menunjukan pula tingkat efisiensi investasi yang nampak pada tingkat perputaran aktiva."

2.1.3.4 Tujuan dan Manfaat Pengukuran Rasio Profitabilitas

Dalam penggunaan rasio profitabilitas tidak hanya memiliki tujuan dan manfaat bagi pemilik usaha atau manajemen saja, namun juga memiliki manfaat bagi pihak-pihak luar perusahaan terutama yang mempunyai kepentingan atau

hubungan dengan perusahaan. Tujuan pengukuran rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013:197) bahwa:

1. "Mengukur atau menghitung laba yang didapat perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
3. Menilai perkembangan/pertumbuhan laba dari waktu ke waktu
4. Menilai besarnya laba bersih setelah pajak dengan modal
5. Mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri"

Sedangkan manfaat pengukuran rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013:197) bahwa:

1. "Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu
2. Mengetahui posisi laba perusahaan dari tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan, baik modal sendiri atau modal pinjaman"

Selain itu tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan, menurut Hery (2018:192) bahwa:

1. "Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.
5. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
6. Untuk mengukur marjin laba kotor atas penjualan bersih.
7. Untuk mengukur marjin laba operasional atas penjualan bersih.
8. Untuk mengukur marjin laba bersih atas penjualan bersih".

Jadi tujuan dan manfaat penggunaan rasio profitabilitas yaitu untuk mengukur dan menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu dan untuk mengetahui produktivitas dana suatu perusahaan.

2.1.3.5 Metode Pengukuran Rasio Profitabilitas

Untuk mengukur rasio profitabilitas terdapat beberapa cara, menurut Agus Sartono (2016:123-125) bahwa:

1. *"Return on Assets*
2. *Gross Profit Margin*
3. *Net Profit Margin*
4. *Return on Equity*
5. *Profit Margin*
6. *Earning power."*

Berikut ini merupakan penjelasan darubrincian dari 5 (lima) metode pengukuran rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

1. *Return on Assets* (ROA)

   Return on assets menunjukan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total asset.

   $$\textit{Return on assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2. *Gross Profit Margin*

   Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor terhadap penjualan perusahaan. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor terhadap penjualan.

   $$\textit{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

3. *Net Profit Margin*

   Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba setelah pajak terhadap penjualan. Rasio ini dihitung dengan membagi laba setelah pajak terhadap penjualan

   $$\textit{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Penjualan}}$$

4. *Return on Equity* (ROE)

   Return on Equity atau *return on net worth* mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan. Rasio ini dihitung dengan membagi laba setelah pajak terhadap modal

   $$\textit{Return on Equity} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{modal}}$$

5. *Profit Margin*

   Merupakan rasio yang mengukur besarnya persentase laba sebelum pajak dibagi dengan penjualan. Rasio ini dihitung dengan membagi laba sebelum pajak terhadap penjualan

   $$\textit{Profit Margin} = \frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Penjualan}}$$

6. *Earning Power*

   Earning power merupakan tolak ukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang dipergunakan. Rasio ini dihitung dengan cara hasil kali net profit margin dengan perputaran aktiva.

   $$\textit{Earning Power} = \frac{\text{penjualan}}{\text{total aktiva}} \text{ x } \frac{\text{laba setelah pajak}}{\text{penjualan}}$$

Menurut Kasmir (2018:198-207) bahwa:

1. *"Return On Assets*
   Rasio ini meunjukan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan perusahaan. Rasio ini merupakan suatu ukuran tentang keefektivitasan manajemen dalam mengelolah investasinya. Rasio ini dihitung dengan cara:
   $$\textit{Return on assets} = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{total aktiva}} \text{ x } 100\%$$
2. *Return On Equity*
   Hasil pengembalian ekuitas atau return on equity atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini dapat dihitung dengan cara:
   $$\textit{Return on equity} = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{ekuitas}} \text{ x } 100\%$$
3. Laba Per Lembar Saham Biasa (*Earning Per Share*)
   Rasio laba per lembar saham atau disebut juga rasio nilai buku merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen dalam mencapai keuntungan bagi pemegang saham. Rasio ini dapat dihitung dengan cara:
   $$\textit{Earning per share} = \frac{\text{laba saham biasa}}{\text{saham biasa yang beredar}} \text{ x } 100\%$$
4. *Net Profit Margin*
   Net profit margin merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan. Rasio ini dihitung dengan:
   $$\textit{Net profit margin} = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{penjualan}} \text{ x } 100\%$$
5. *Gross Profit Margin*
   Gross profit margin adalah margin laba kotor yang menunjukan laba yang relatif terhadap perusahaan dengan cara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Rasio ini dihitung dengan:
   $$\textit{Gross profit margin} = \frac{\text{laba kotor}}{\text{penjualan}} \text{ x } 100\%.\text{"}$$

Dalam penelitian ini metode pengukuran rasio profitabilitas yang digunakan adalah *Return On Assets*. *Return on assets* mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba berdasarkan aktiva yang digunakan, semakin tinggi nilai ROA yang mampu dihasilkan perusahaan, maka kemampuan kinerja keuangan perusahaan semakin baik, semakin baik pengelolaan asset perusahaan semakin besar juga laba yang akan didapat perusahaan.

2.1.3.6 *Return On Assets*

Menurut Kieso, Weygant, dan Warfield (2014:215) bahwa:

"Ratio between net profit after tax and interest to the amount of sales of the company".

Menurut Herispon (2016:42) bahwa:

"*Return on Assets* adalah mengukur tingkat pengembalian bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan"

Menurut Agus Sartono (2016:123) bahwa:

"*Return on investment* atau *return on assets* menunjukan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan"

Menurut Kasmir (2018:201) bahwa:

*"*Rasio ini menggambarkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Rasio ini merupakan suatu ukuran tentang keefektivitasaan manajemen dalam mengelola investasinya."

Dari definisi diatas dapat diketahui bahwa *return on assets* adalah kemampuan perusahaan menghasilkan laba atas jumlah aktiva yang dipergunakan. *Return on assets* juga suatu ukuran keefektivitasan manajemen dalam mengelola investasinya.

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang menjadi sumber referensi dan informasi dalam penelitian ini, namum memiliki beberapa perbedaan penggunaan

variabel dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang sebelumnya. Dibawah ini berikut tabel yang memuat informasi penelitian terdahulu

Tabel 2.5
Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul Penelitian	Hasil penelitian
1.	Annauly Maria Caroline dan Haryanto. (2015) https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/16821/16155	Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Profitabilitas	Modal intelektual berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang di ukur dengan ROE dan ROA
2.	Islamadinna et al. (2020) https://jurnal.pnj.ac.id/index.php/acc/article/view/3875/2272	Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Profitabilitas Bank BUMN Periode 2015 – 2019	VACA berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. VAHU berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dengan indikator ROA. STVA tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan indikator ROA. VACA, VAHU, dan STVA secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas bank dengan indikator ROA.
3.	Marwah Astuti et al. (2019) https://journal.unismuh.ac.id/index.php/profitability/article/download/2547/pdf	Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	*Intellectual capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROA
4.	Martiningsih, sri wulandari dan Yuliandhar. (2018)	Pengaruh Modal Intelektual dan Pengungkapan Laporan Keberlanjutan Terhadap Profitabilitas	Modal intelektual berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROE.

	https://journal.widyatama.ac.id/index.php/jabe/article/download/182/172		Laporan keberlanjutan (SR) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROE. modal intelektual (IC) dan pengungkapan laporan keberlanjutan (SR) secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROE.
5.	Megawati dan Sendana. (2019) https://www.neliti.com/publications/383603/pengaruh-ukuran-perusahaan-financial-leverage-manajemen-modal-kerja-terhadap-pro	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Financial Leverage, Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas	Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, *financial leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, dan modal kerja berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas.
6.	Nainggolan et al (2022) https://owner.polgan.ac.id/index.php/owner/article/view/440/238	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan *Food and Beverage* BEI	Ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROA, pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROA, leverage memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROA.
7.	Nani mulyani dan Erick. (2022) http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Jaras/article/view/16844/8854	Analisa Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Aset, dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas	Ukuran perusahaan berpengaruh positif secara signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Struktur aset berpengaruh positif secara tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Struktur modal berpengaruh positif secara tidak signifikan

			terhadap profitabilitas perusahaan
8.	Madalena Maria et al. (2019) https://ojs.unud.ac.id/index.php/EEB/article/download/45027/27320	Pengaruh ukuran perusahaan, leverage dan liquiditas terhadap profitabilitas di perusahaan Esperanca Timor-Oan (Eto) Dili Timor-Leste	Ukuran perusahaan pada perusahaan Esperanca Timor-Oan Unipessoal Lda. berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas. Leverage berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Likuiditas pada perusahaan Esperanca Timor-Oan Unipessoal. Lda berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas
9.	Siniša Radić (2018) http://www.doiserbia.nb.rs/Article.aspx?id=0013-32641816085R#.YvLmt3ZBzIV	*The Impact Of Intellectual Capital On The Profitability Of Commercial Banks In Serbia*	Modal Intelektual berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang di ukur dengan ROA. Modal intelektual tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROE.
10.	Rashedul Hasan et al. (2017) https://www.researchgate.net/publication/315769324_Impact_of_Intellectual_Capital_on_Profitability-Conventional_versus_Islamic_Banks	*Impact of Intellectual Capital on Profitability.*	VAIC™ berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas (ROE dan ROA). HCE/VAHU berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas (ROE dan ROA). SCE/SCVA berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabiltas (ROE dan ROA). CEE/VACA berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas (ROE dan ROA)
11.	Dwi Kartikasari dan Marisa (2016) https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/1763/pdf	*The Effect of Leverage and Firm Size to Profitability of Public Manufacturing Companies in Indonesia.*	Leverage dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap profitabilitas.

12.	Chandra Setiawan dan Pereira (2021) http://e-journal.president.ac.id/presunivojs/index.php/ICFBE/article/view/3569/1055	*Capital Structure, Liquidity, and Firm Size Impact On Profitability Of Mining Industry In Indonesia.*	Struktur Modal berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Likuiditas berpengaruh negative signifikan terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
13	Yulia Putra dan Badjra (2015) https://ojs.unud.ac.id/index.php/Manajemen/article/view/12700	Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas.	Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada Perusahaan. Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.
14	Sari dan Budiasih (2014) https://ojs.unud.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/7930/6007	Pengaruh *Debt To Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turn over* dan *Assets turn over* Pada Profitabilitas.	*Debt to equity ratio* berpengaruh pada profitabilitas. *Firm size* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, *Inventory turnover* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. *Assets turnover* tidak berpengaruh pada profitabilitas.
15	Diah Nurdiana (2018) http://jurnal.umsb.ac.id/index.php/menarailmu/article/viewFile/831/742	Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas.	Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan dan likuiditas berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Profitabilitas
16	Dhea Lorenza, dkk (2020) https://jurnal.unsil.ac.id/index.php/jem/article/view/1544/pdf_1	Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.	struktur modal berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap ptofitabilitas,

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Profitabilitas

Intellectual capital merupakan kombinasi asset tidak berwujud berupa properti intelektual, pengetahuan, informasi, pengalaman dan lainnya, yang jika mampu dimanfaatkan dengan baik maka dapat meningkatkan keuntungan dan daya saing perusahaan, dengan penggunaan kombinasi aset berwujud dan aset tidak berwujud secara efisien diharapkan dapat membantu produktivitas perusahaan sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan perusahaan khususnya dalam menghasilkan laba/keuntungan.

Menurut Ulum (2017:217-218) bahwa:

> "IC diakui sebagai aset strategis yang penting bagi keberlanjutan keunggulan bersaing perusahaan. IC juga merupakan nilai tersembunyi (*hidden value*) yang luput dari laporan keuangan dan merupakan faktor yang mendorong organisasi untuk dapat memenangi persaingan. Investor menempatkan nilai yang lebih tinggi pada perusahaan-perusahaan dengan efisiensi modal intelektual yang lebih baik, karena mereka akan menghasilkan profitabilitas dan pertumbuhan pendapatan yang lebih besar baik di saat ini dan tahun-tahun berikutnya."

Menurut Prastuti dan budiasih (2019) bahwa:

> *Intellectual capital* didefinisikan sebagai informasi dan pengetahuan yang diaplikasikan dalam pekerjaan untuk mencapai nilai. Penciptaan nilai bagi perusahaan terjadi ketika perusahaan mampu mengolah sumber daya investasi dan menghasilkan nilai tambah (*value added*) sehingga memiliki dampak yang besar pada kinerja keuangan. Pengelolaan sumber daya yang baik akan menyebabkan peningkatan dari kemampuan karyawan. Kemampuan karyawan inilah yang akan memberikan kontribusi ke dalam perusahaan dalam peningkatan profitabilitas perusahaan yang akan berujung pada tercapainya keunggulan kompetitif perusahaan.

Menurut Wida dan Sarah (2020) bahwa:

> Perusahaan yang bisa mengolah sumber daya yang dimiliki dengan baik maka mempunyai potensi yang baik dibandingkan entitas lain. Sumber daya manusia yang terampil dan kompeten merupakan suatu keunggulan yang

> dimiliki perusahaan. Perusahaan yang bisa mengolah sumber daya intelektual dengan baik, selanjutnya akan mampu meningkatkan kemampuan pegawai di perusahaan tersebut. Jika produktivitas dalam suatu perusahaan meningkat maka akan diikuti oleh meningkatnya profitabilitas.
>
> Menurut Martiningsih, Sri Wulandari dan Yuliandhari (2018) bahwa:
>
> Modal intelektual merupakan modal pengetahuan yang ada di dalam perusahaan yang di dapat dari sumber daya karyawan di dalam perusahaan. Modal intelektual diakui dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dimana laba perusahaan tersebut dipengaruhi oleh inovasi dan pengetahuan yang intensif. Ketika perusahaan memiliki produk yang inovatif maka perusahaan memiliki keunggulan kompetitif, masyarakat cenderung menyukai produk-produk yang inovatif, semakin banyak produk yang digunakan masyarakat maka perusahaan tersebut akan mengalami peningkatan penjualan dan akan berdampak pada peningkatan laba perusahaan.
>
> Menurut Cahyani et al (2015) bahwa:
>
> *Intellectual Capital* mencakup tentang pengetahuan karyawan, organisasi dan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai tambah (*value added*) dan keunggulan yang kompetitif. *Intellectual capital* merupakan bagian dari aset tidak berwujud yang memegang peranan penting dalam meningkatkan daya saing perusahaan dan juga dapat dimanfaatkan secara efektif oleh manajemen untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Hasil penelitian dari Rashedul Hasan et al. (2017) menunjukan bahwa *Value Added Intellectual Coefficient* (VAIC^{TM}) berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diukur menggunakan ROE dan ROA. *Human Capital Efficiency / Value Added Human Capital* dan *Capital Employed Efficiency / Value Added Capital Employed* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROE dan ROA. Sementara *Structure Capital Efficiency / Structure Capital Value Added* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabiltas yang diukur dengan ROE dan ROA.

Penelitian Marwah astuti et al (2019) menunjukan bahwa modal intelektual berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan ROA

(*Return On Asset*). Hal ini juga didukung oleh penelitian Islamadinna et al (2019) VACA berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. VAHU berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dengan indikator ROA. STVA tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan indikator ROA. VACA, VAHU, dan STVA secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan indikator ROA

2.2.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Ukuran perusahaan merupakan suatu skala besar kecilnya perusahaan yang diukur dengan total penjualan, total asset, total, log size dan nilai pasar. Ukuran perusahaan yang besar akan lebih mudah mendapatkan tambahan modal dari pasar modal, dengan kemudahan memperoleh tambahan modal dari investor, diharapkan dapat dimanfaatkan dengan baik untuk operasional perusahaan sehingga bisa meningkatkan kinerja keuangan perusahaan khusunya dalam menghasilkan laba/profit.

Menurut Munawir (2010:19) bahwa:

> "Perusahaan-perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan lebih besar memiliki dorongan yang kuat untuk menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil."

Menurut Pradnyanita Sukmayanti dan Nyoman Triartati (2019) bahwa:

> Perusahaan dengan ukuran besar dianggap mempunyai risiko yang lebih kecil, karena perusahaan dengan ukuran besar dianggap lebih memiliki akses ke pasar modal sehingga lebih mudah untuk memperoleh tambahan dana yang kemudian dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Tambahan dana yang berupa modal tersebut dimanfaatkan dengan baik

untuk operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas.

Menurut Dewi dan Badjra (2017) bahwa:

> Ukuran perusahaan mencakup besar kecilnya sebuah perusahaan yang diperlihatkan oleh aset, jumlah penjualan, rata-rata total penjualan dan rata-rata total aset. Semakin besar suatu perusahaan maka total aset bisa dipakai guna mempenuhi permintaan produk akibatnya profit perusahaan bisa meningkat.

Menurut Putra, Wela Yulia dan Ida Bagus Badjra (2015) bahwa:

> Perusahaan yang lebih besar akan semakin mudah mendapatkan dana eksternal berupa hutang dalam jumlah besar sehingga akan membantu kegiatan operasional perusahaan dan menyebabkan produktivitas meningkat sehingga profitabilitas akan meningkat pula.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nani mulyani dan Erick (2022) menunjukan Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Struktur aset berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Struktur modal berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Chandra Setiawan dan Pereira (2021) bahwa struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Likuiditas berpengaruh negative signifikan terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Hal ini sejalan dengan penelitian Nainggolan et al (2022) Ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan *Return on assets* (ROA), pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan *return on assets* (ROA), *leverage* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas

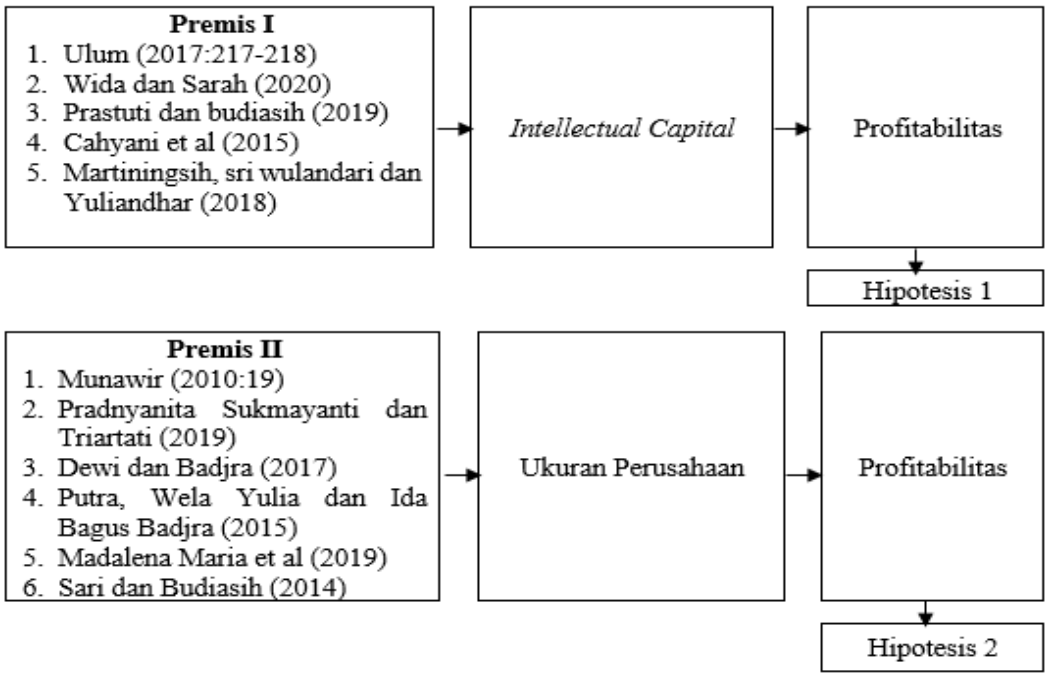
yang diukur dengan *return on asset* (ROA). Tetapi masih ada hasil penelitian yang berbeda, menurut Putra dan Badjra (2015) bahwa ukuran perusahaan bukan merupakan faktor utama yang dapat mempengaruhi profitabilitas, sebab semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan membutuhkan biaya yang semakin besar untuk menjalankan aktivitas operasionalnya sehingga akan mengurangi profitabilitas perusahaan. Menurut Madalena Maria et al (2019) bahwa semakin besar ukuran perusahaan, tidak mampu meningkatkan profitabilitasnya, malah menurunkan profitabilitas, walaupun tidak nyata. Sari dan Budiasih (2014) menyatakan bahwa apabila semakin besar *firm size*, maka perusahaan akan membutuhkan banyak biaya untuk menjalankan aktivitas operasionalnya, sehingga hal ini akan mengurangi profitabilitas perusahaan. Menurut Fachrudin dalam Putra dan Badjra (2015) ukuran perusahaan bukan jaminan bahwa perusahaan memiliki kemampuan dalam menghasilkan laba yang baik.

Landasan Teori

1. ***Intellectual Capital***: Ulum (2017:82), Moeheriono (2012:305), Gayatri (2016), Stewart (2010:12).
2. **Ukuran Perusahaan**: Brightman dan Houston (2013:90), Jogiyanto (2014:282), Harahap (2011:23), Werner R. Murhadi (2015:114).
3. **Profitabilitas**: Agus Sartono (2017:122), Sugiono dan Untung (2016:55),Werner R. Murhadi (2015:172), Wiagustini (2012:76) Kieso, Weygant, dan Warfield (2014:215), Kasmir (2018:196), Hanafi dan Halim (2012: 81), Hery (2018:192).

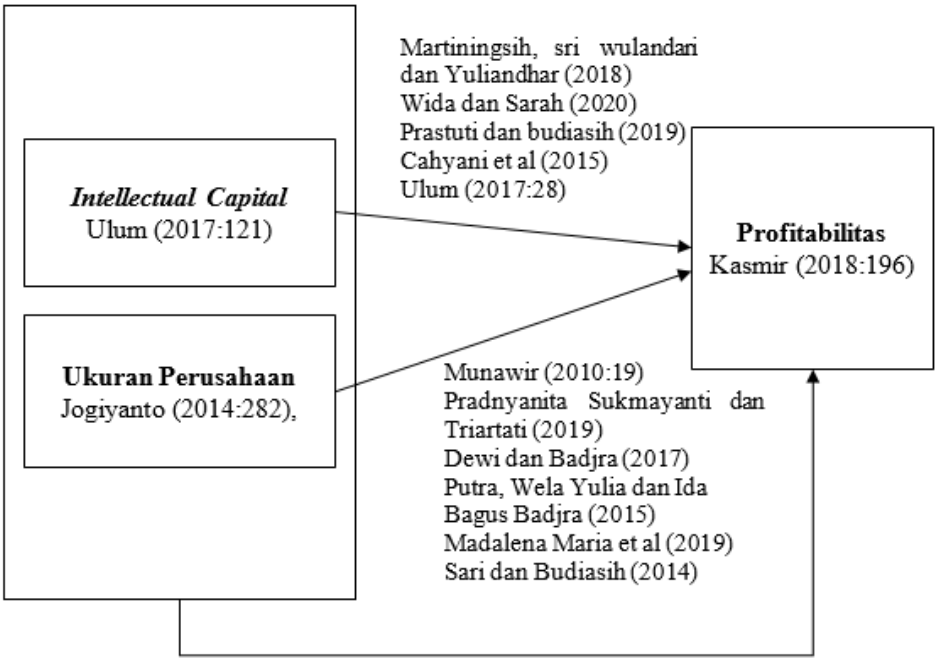
1. Annauly Maria Caroline dan Haryanto (2015)
2. Islamadinna et al (2020)
3. Marwah Astuti et al. (2019)
4. Sri Wulandari Martiningsih dan Yuliandhar (2018)
5. Megawati dan Sendana (2019)
6. Nainggolan et al (2022)
7. Nani mulyani dan Erick (2022)
8. Madalena Maria et al (2019)
9. Siniša Radić (2018)
10. Rashedul Hasan et al (2017)
11. Dwi Kartikasari dan Marisa (2016)
12. Chandra Setiawan dan Pereira (2021)
13. Yulia Putra dan Badjra (2015)
14. Sari dan Budiasih (2014)
15. Diah Nurdiana (2018)
16. Dhea Lorenza, dkk (2020)

1. laporan keuangan perusahaan sub sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
2. Perusahaan sub sektor *property* dan *real estate* sebanyak 82 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
3. Sampel menggunakan teknik *purposive sampling*
4. Populasi penelitian 82 perusahaan dan sampel penelitian 29 perusahaan.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.3 Paradigma Penelitian



Gambar 2.2
Paradigma Kerangka Penelitian

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2017:63) bahwa:

> "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belumjawaban yang empirik"

Jadi dapat dikatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan penelitian, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, namun belum berdasarkan fakta fakta empirik dan pengumpulan data. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah di uraikan di atas maka hipotesis dalam penelitan ini adalah sebagai berikut:

H1: *Intellectual capital* berpengaruh terhadap profitabilitas (studi pada perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di bursa efek indonesia)

H2: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas (studi pada perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di bursa efek indonesia)

H3: *Intellectual capital* dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas (studi pada perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di bursa efek indonesia)