

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pertumbuhan Laba

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode, yang di tentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Di samping itu, dengan adanya target yang harus dicapai, pihak manajemen termotivasi untuk bekerja secara optimal. Hal ini penting karena pencapaian target ini merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sekaligus ukuran kinerja pihak manajemen ke depan. Kemudian, bagi pihak manajemen, perolehan laba perusahaan tidak hanya sekadar laba saja, tetapi harus memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya, ada jumlah angka (baik unit maupun rupiah) laba yang harus dicapai oleh manajemen suatu perusahaan setiap periodenya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Laba juga digunakan penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau untuk melakukan perluasan pemasaran ke berbagai wilayah [18].

Pertumbuhan laba berguna sebagai informasi penting dalam suatu laporan keuangan, yang bertujuan untuk [19]:

- a. Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar pengenaan pajak yang akan diterima negara.
- b. Menghitung dividen yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan dalam perusahaan.
- c. Menjadi pedoman dalam menentukan kebijaksanaan investasi dan pengambilan keputusan.
- d. Menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang.

- e. Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi

Laba perusahaan memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut [19]:

- a. Laba didasarkan dari transaksi yang benar-benar terjadi.
- b. Laba didasarkan dari postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
- c. Laba didasarkan prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.
- e. Laba didasarkan pada prinsip penandingan (*matching*) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Pertumbuhan laba dihitung dengan cara mengurangkan laba periode sekarang dengan laba periode sebelumnya kemudian dibagi dengan laba pada periode sebelumnya. Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh perubahan komponen-komponen dalam laporan keuangan. Pertumbuhan laba yang disebabkan oleh perubahan komponen laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan harga pokok penjualan, perubahan beban operasi, perubahan beban bunga, perubahan pajak penghasilan, adanya perubahan pada pos-pos luar biasa, dan lain-lain. Pertumbuhan Laba dirumuskan sebagai berikut [20]:

$$\text{Pertumbuhan Laba} = \frac{\text{Laba Bersih Tahun Ini} - \text{Laba Bersih Tahun Lalu}}{\text{Laba Bersih Tahun Lalu}}$$

(2.1)

Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi. Angka laba biasanya dilaporkan dalam laporan laba-rugi selama satu periode bersamaan dengan komponen lainnya seperti pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Perusahaan yang memiliki laba yang relatif stabil memungkinkan untuk memprediksi besarnya estimasi laba di masa yang akan datang dan perusahaan ini biasanya akan membayar persentase yang lebih tinggi dari labanya sebagai dividen.

2.1.2. Likuiditas

Rasio likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Fungsi lain rasio likuiditas

adalah untuk menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang jatuh tempo, baik kewajiban kepada pihak luar perusahaan (likuiditas perusahaan). Atau dengan kata lain, rasio likuiditas merupakan yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar utang-utang (kewajiban) jangka pendeknya yang jatuh tempo, atau rasio untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai dan memenuhi kewajiban (utang) pada saat ditagih [18].

Rasio likuiditas sering juga disebut dengan rasio modal kerja yang merupakan rasio untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan. Caranya adalah dengan membandingkan komponen yang ada di neraca, yaitu total aset lancar dengan total passiva lancar. Penilaian dapat dilakukan untuk beberapa periode sehingga terlihat perkembangan likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu [18]. Rasio likuiditas bertujuan mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya [21].

Perhitungan rasio likuiditas memberikan cukup banyak manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan. Pihak yang paling berkepentingan adalah pemilik perusahaan dan manajemen perusahaan dalam menilai kemampuan mereka sendiri. Pihak luar juga memiliki kepentingan, seperti pihak kreditur atau penyedia dana bagi perusahaan, misalnya perbankan. Atau juga pihak distributor atau supplier yang menyalurkan atau menjual barang yang pembayarannya secara angsuran kepada perusahaan [18].

Pada penelitian ini likuiditas diprosikan dengan *Current Ratio* (CR). Rasio ini merupakan rasio yang umum digunakan dalam analisis laporan keuangan, yang memberikan ukuran kasar tentang tingkat likuiditas perusahaan. *Current Ratio* (CR) yang tinggi berpengaruh baik bagi kreditur, namun dari sudut pandang pemegang saham kurang menguntungkan karena aktiva lancar tidak digunakan dengan efektif. Sebaliknya, *Current Ratio* (CR) yang rendah relatif lebih beresiko, namun menunjukkan bahwa manajemen telah mengoperasikan aktiva lancar secara efektif [21].

Current Ratio (CR) menunjukkan hubungan antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar suatu perusahaan. Semakin besarnya perbandingan antara aktiva lancar dan hutang lancar maka semakin tinggi pula kemampuan perusahaan dalam

menutupi kewajiban jangka pendeknya. *Current Ratio* (CR) sangat berguna untuk mengukur likuiditas perusahaan. Dengan kata lain, kondisi perusahaan yang memiliki *Current Ratio* (CR) yang baik dianggap sebagai perusahaan yang baik dan bagus, namun jika *Current Ratio* (CR) terlalu tinggi juga dianggap tidak baik karena dapat mengindikasinya adanya masalah seperti jumlah persediaan yang relatif tinggi dibandingkan taksiran tingkat penjualan sehingga tingkat perputaran persediaan rendah dan menunjukkan adanya over investment dalam persediaan tersebut atau adanya saldo piutang yang besar yang tak tertagih [22].

Alasan digunakannya rasio lancar secara luas sebagai ukuran likuiditas adalah:

- a. Kemampuannya untuk mengukur kemampuan memenuhi kewajiban lancar yaitu makin tinggi jumlah (kelipatan) aset lancar terhadap kewajiban lancar, makin besar keyakinan bahwa kewajiban lancar tersebut akan dibayar.
- b. Penyangga kerugian yaitu semakin besar penyangga, makin kecil resikonya. Rasio lancar menunjukkan tingkat keamanan yang tersedia untuk menutup penurunan nilai aset lancar non-kas pada saat aset tersebut dilepas atau dilikuidasi.
- c. Cadangan dana lancar yaitu rasio lancar merupakan ukuran tingkat keamanan terhadap ketidakpastian dan kejutan atas arus kas perusahaan. Ketidakpastian dan kejutan, seperti pemogokan dan kerugian luar biasa, dapat membahayakan arus kas secara sementara dan tidak terduga [22].

Rasio likuiditas yang diprosikan dengan *Current Ratio* (CR) dapat dihitung menggunakan rumus [18]:

$$\text{Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \quad (2.2)$$

Current Ratio (CR) mengukur kemampuan perusahaan memenuhi hutang jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancarnya. Semakin tinggi *Current Ratio* (CR) maka perusahaan semakin likuid dan akan semakin mudah memperoleh pendanaan dari kreditor dan investor untuk meningkatkan laba perusahaan. Sedangkan, nilai *Current Ratio* (CR) yang rendah menunjukkan lemahnya kemampuan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan.

2.1.3. Book Tax Differences

Book Tax Differences merupakan perbedaan antara laba akuntansi dengan laba fiskal. Definisi laba akuntansi adalah laba atau rugi selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak, sedangkan laba fiskal adalah laba (rugi) selama satu periode yang dihitung berdasarkan peraturan yang ditetapkan oleh otoritas perpajakan atas pajak penghasilan yang terutang. Perbedaan ini menimbulkan rekonsiliasi fiskal yang mana merupakan proses penyesuaian atas laba akuntansi yang berbeda dengan ketentuan fiskal untuk menghasilkan laba yang sesuai dengan ketentuan perpajakan [23].

Book Tax Differences terkait dengan pertumbuhan laba karena mencerminkan aktivitas manajemen laba yang tidak konsisten [24]. *Book Tax Differences* dengan menggunakan perbedaan temporer terjadi karena perbedaan waktu pengakuan pendapatan dan biaya dalam menghitung laba. Suatu biaya atau penghasilan telah diakui menurut akuntansi komersial dan belum diakui menurut fiskal, atau sebaliknya. Perbedaan ini bersifat sementara karena akan tertutup pada periode sesudahnya. Contoh perbedaan ini adalah pengakuan piutang tak tertagih, penyusutan harga berwujud, amortisasi harta tak berwujud atau hak, penilaian persediaan dan lain-lain [25].

Perbedaan temporer mencakup pendapatan atau beban yang diakui pada waktu yang berbeda untuk tujuan pembukuan dan pajak. Perbedaan temporer ini dapat berguna dalam mengidentifikasi kebijaksanaan manajerial dalam keputusan akuntansi ketika seorang manajer melakukan penilaian sehubungan dengan periode dan metode penyusutan, pengakuan pendapatan, dan pencatatan penyisihan cadangan seperti piutang tak tertagih, jaminan, dan kontinjensi. Ketika manajemen menjalankan kebijaksanaannya dalam hal ini untuk meningkatkan (mengurangi) pendapatan untuk tujuan pelaporan keuangan, perbedaan temporer yang dihasilkan akan dikaitkan dengan penurunan (peningkatan) pendapatan sebelum pajak di masa yang akan mendatang [24].

Hal ini terdapat dua alasan: Pertama, semuanya sama, pendapatan dalam satu tahun berikutnya dengan pendapatan yang lainnya itu akan lebih rendah menurut definisi. Kedua, pajak akrual berlawanan, sehingga perbedaan temporer menangkap

manajemen laba berbasis akrual, yang dikelola ini di tahun berikutnya akan menyebabkan pendapatan masa yang akan datang menjadi lebih rendah [24].

Kebijaksanaan manajemen dalam pelaporan keuangan juga berfungsi sebagai sinyal dalam informasi pribadi tentang kinerja perusahaan di masa depan. Hal ini menciptakan perbedaan temporer yang tercermin dalam beban pajak tangguhan, dan perbedaan informatif tentang penurunan kinerja ekonomi di masa mendatang. Oleh karena itu, apakah perbedaan temporer mencerminkan kebijaksanaan dalam akrual yang digunakan untuk memanipulasi laba, atau lebih tepatnya mengungkapkan informasi pribadi tentang kinerja perusahaan melalui kebijaksanaan dalam akrual [24].

Perbedaan temporer muncul ketika akuntansi keuangan dan akuntansi pajak mencatat peristiwa ekonomi dalam periode waktu yang berbeda. Contoh yang paling umum adalah penyusutan, di mana total beban penyusutan untuk suatu aset akan sama selama umur aset, meskipun pada tahun tertentu sistem keuangan dan pajak akan mencatat beban yang tidak sama. Perbedaan waktu ini diukur dengan beban pajak tangguhan. Perbedaan temporer dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut [24]:

$$\text{Perbedaan Temporer} = \frac{-\text{Beban Pajak Tangguhan}}{t} \times \frac{(1-t)}{\text{Aktiva rata-rata}} \quad (2.3)$$

Keterangan:

t = Tarif Pajak Kini

Perbedaan temporer adalah perbedaan antara jumlah aset atau hutang yang tercatat pada posisi keuangan dengan dasar pengenaan pajaknya. Perbedaan temporer memberikan informasi mengenai kinerja ekonomi masa depan melalui kebijakan akrual yang digunakan oleh perusahaan untuk memanipulasi laba yang tercermin dari beban pajak tangguhan dan bermanfaat untuk mengevaluasi kinerja perusahaan. Semakin tinggi Perbedaan temporer suatu perusahaan, semakin baik pula kinerjanya dalam meningkatkan pertumbuhan laba suatu perusahaan.

2.1.4. Profitabilitas

Tujuan akhir yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, disamping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, dan meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas [18]. Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya [20].

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Efektifitas manajemen disini dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan [26]. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan. Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi [18].

Tujuannya adalah agar perkembangan perusahaan terlihat dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perusahaan tersebut. Rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pemilik usaha atau manajemen saja, tapi juga bagi pihak luar, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu [18]:

- a. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu
- b. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
- c. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu

- d. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
- e. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri
- f. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk [26]:

- a. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode
- b. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
- c. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu
- d. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
- e. Mengetahui produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Rasio profitabilitas yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Pada penelitian ini rasio profitabilitas diproksikan dengan *Net Profit Margin* (NPM) atau margin laba atas penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan [18].

Net Profit Margin (NPM) adalah rasio yang mengukur besarnya laba bersih perusahaan dibandingkan dengan penjualannya. Rasio ini menginterpretasikan tingkat efisiensi perusahaan, yakni sejauh mana kemampuan perusahaan menekan biaya – biaya operasionalnya pada periode-periode tertentu atau dengan kata lain rasio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi *Net Profit Margin* (NPM) semakin baik operasi suatu perusahaan. *Net Profit Margin* (NPM) adalah indikator kinerja utama dari profitabilitas perusahaan. Ini adalah satu dari dua elemen yang menentukan laba atas aset, elemen lainnya adalah rasio *turnover* penjualan. Mengukur tren NPM selama beberapa periode dibandingkan dengan tolak ukur industri sangat penting dilakukan untuk mengidentifikasi kesenjangan kinerja yang dapat diatasi untuk meningkatkan profitabilitas bisnis di masa depan. Semakin besar nilai rasionya, maka semakin besar profitabilitas yang dimiliki oleh perusahaan, artinya semakin besar laba bersih yang diperoleh perusahaan [26].

Net Profit Margin (NPM) menunjukkan berapa besar keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan. Jika profit margin suatu perusahaan lebih rendah dari rata-rata

industri, maka hal ini dapat disebabkan oleh harga jual perusahaan lebih rendah dari pada perusahaan pesaing atau harga pokok penjualan lebih tinggi dari perusahaan pesaing, ataupun kedua-duanya. Besarnya persentase keuntungan baik laba kotor maupun laba bersih bergantung pada jenis usaha perusahaan, untuk perdagangan biasanya mempunyai persentase laba lebih kecil dibandingkan dengan persentase laba perusahaan manufaktur. Hal ini disebabkan faktor resiko, dimana perusahaan perdagangan mempunyai resiko lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan manufaktur [27]. Cara pengukuran rasio ini adalah dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini juga dikenal dengan nama profit margin. Terdapat rumus untuk mencari profit margin, yaitu sebagai berikut [18]:

$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Earning After Interest \wedge Tax}}{\text{Sales}} \quad (2.4)$$

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih sesudah pajak yang diperoleh atas penjualan. Dengan kata lain, semakin tinggi nilai *Net Profit Margin* (NPM) suatu perusahaan, semakin baik pula kinerja manajemen dalam menghasilkan laba suatu perusahaan.

2.1.5. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata total penjualan dan rata-rata total aktiva. Ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih dari tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar dari pada biaya variabel dan biaya tetap, maka akan di peroleh jumlah pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya, jika penjualan lebih kecil dari pada biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan menderita kerugian [28].

Ada beberapa usaha yang dibedakan menjadi tiga jenis tingkatan, antara lain [29]:

1. Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan entitas usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perusahaan maupun badan usaha, baik dalam bentuk CV, firma maupun perseroan terbatas dengan kriteria tertentu yang telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20

Tahun 2008. Kriteria Usaha Mikro menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Usaha Kecil merupakan entitas usaha ekonomi produktif, yang independent dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki secara langsung dari Usaha Menengah. Kriteria Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Usaha Menengah Merupakan entitas usaha ekonomi produktif, yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki secara langsung maupun tidak langsung oleh usaha kecil dan usaha besar. Kriteria Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (serratus miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih besar dari 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Suatu ukuran perusahaan didasarkan kepada total aktiva perusahaan. Jadi ukuran perusahaan merupakan ukuran atau besarnya aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Salah satu tolak ukur yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan adalah aktiva dari perusahaan tersebut. Ukuran perusahaan diproksikan dengan *Size* adalah total aset perusahaan. Karena aset biasanya sangat besar nilainya dan untuk menghindari bias skala maka besaran aset perlu dikompres. Secara umum proksi *size* dipakai Logaritma (\log) atau *Logaritma Natural Asset*. Ukuran perusahaan dapat dihitung menggunakan rumus [30]:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln} (\text{Total Aset}) \quad (2.5)$$

Ukuran perusahaan merupakan tolak ukur bagi investor untuk melihat besar kecilnya suatu perusahaan yang berguna untuk mendorong kepercayaan para investor untuk melakukan investasi terhadap perusahaan tersebut. Semakin besar suatu ukuran perusahaan, semakin besar juga kemungkinan perusahaan dalam memperoleh laba dari hasil penjualan.

2.1.6. Rasio Aktivitas

Rasio Aktivitas merupakan rasio yang mengevaluasi seberapa baik perusahaan menggunakan aset dan liabilitasnya untuk menghasilkan penjualan dan memaksimalkan laba. Rasio aktivitas mengukur kemampuan perusahaan untuk mengonversi berbagai akun dalam neraca menjadi uang tunai atau penjualan. Rasio aktivitas mengukur efisiensi relatif suatu perusahaan berdasarkan penggunaan aset, leverage, atau item neraca serupa lainnya dan penting dalam menentukan apakah manajemen perusahaan melakukan pekerjaan yang cukup baik dalam menghasilkan pendapatan dan uang dari sumber dayanya [26].

Dari hasil pengukuran rasio ini akan dapat diketahui mengenai kinerja manajemen yang sesungguhnya dalam mengelola aktivitas perusahaan. Kemudian hasil pengukuran tersebut dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan perusahaan, dan dapat juga dibandingkan dengan hasil pengukuran rasio untuk beberapa periode sebelumnya. Dari hasil perbandingan tersebut akan terlihat apakah aktivitas perusahaan untuk periode yang sedang dianalisis telah sesuai dengan target atau belum, demikian juga akan dapat diketahui apakah kinerja manajemen mengalami kemajuan atau kemunduran jika dibandingkan dengan kinerja periode - periode sebelumnya. Apabila dari hasil perbandingan tersebut ternyata menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya atau bahkan mengalami kemunduran kinerja, dalam hal ini sangat penting bagi pihak manajemen untuk dapat dengan segera menganalisis penyebabnya dan mengambil langkah-langkah perbaikan [31].

Rasio aktivitas yang diprosikan dengan *Total Asset Turnover* (TATO) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua aktiva yang dimiliki perusahaan dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap

rupiah aktiva [18]. Rasio perputaran total aset mengukur seberapa efisien suatu entitas menggunakan asetnya untuk melakukan penjualan. Total penjualan dibagi dengan total aset untuk melihat seberapa mahir bisnis dalam menggunakan asetnya. Rasio yang lebih kecil dapat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat persediaan yang lebih tinggi daripada penjualan. Rasio perputaran aset mengukur nilai penjualan atau pendapatan perusahaan relatif terhadap nilai asetnya. Rasio perputaran aset dapat digunakan sebagai indikator efisiensi yang digunakan perusahaan untuk menggunakan asetnya untuk menghasilkan pendapatan. *Total Asset Turnover* (TATO) ratio penting bagi manajemen perusahaan karena hal ini akan menunjukkan efisien tidaknya penggunaan seluruh aktiva dalam perusahaan [26].

Rasio perputaran aset dihitung secara tahunan. Jumlah total aset yang digunakan dalam penyebut dapat dihitung dengan mengambil rata-rata aset di neraca pada awal tahun dan pada akhir tahun. Semakin tinggi rasio perputaran aset, semakin baik kinerja perusahaan, karena rasio yang lebih tinggi menyiratkan bahwa perusahaan menghasilkan lebih banyak pendapatan per dolar aset [26]. Rasio ini digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari, seberapa efektif dan efisien perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki [32].

Tujuan dan manfaat dari *Total Asset Turnover* (TATO) adalah [32]:

- a. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha berputar dalam satu periode.
- b. Untuk menghitung lamanya rata-rata penagihan piutang usaha.
- c. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penagihan piutang usaha.
- d. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan.
- e. Untuk menghitung lamanya rata-rata persediaan tersimpan.
- f. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penjualan persediaan.

Rumus untuk mencari *Total Asset Turnover* (TATO) adalah sebagai berikut [18]:

$$\text{Total Asset Turnover (TATO)} = \frac{\text{Penjualan (Sales)}}{\text{Total Aktiva (Total Assets)}} \quad (2.6)$$

Total Asset Turnover (TATO) adalah rasio yang menunjukkan tingkat efisiensi dalam penggunaan seluruh aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dalam

meningkatkan penjualan. Semakin tinggi nilai *Total Asset Turnover* (TATO) maka laba yang dihasilkan akan semakin meningkat, karena perusahaan dapat memanfaatkan penjualan tersebut untuk meningkatkan pendapatan.

2.1.7. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil akan berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan manajemen perusahaan dalam menentukan struktur modal. Tingkat pertumbuhan penjualan tinggi, berarti volume penjualan meningkat, sehingga perlu peningkatan kapasitas produksi. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan keseluruhan [33]. Rasio ini menunjukkan persentase kenaikan penjualan tahun ini dibandingkan dengan tahun lalu, dimana penjualan yang semakin tinggi semakin baik [20].

Ada beberapa taktik penjualan yang bisa dirancang untuk mendobrak volume penjualan dengan menggunakan lima pilar penetrasi dan pengembangan penjualan yang masih terbuka lebar, luas, dan dalam adalah sebagai berikut [33]:

- a. Produk atau jasa eksisting ke *market existing* atau penjualan produk yang ada kepada pelanggan yang eksisting.
- b. Produk *Re-design* ke *market existing*
- c. Produk baru ke *market existing*
- d. Produk *existing* ke *market* baru atau penjualan produk yang ada ke pasar yang baru
- e. Produk baru ke *market* baru.

Keuntungan yang diperoleh apabila memiliki pelanggan besar dari perusahaan ternama. Selain volume penjualan yang meningkat, potensi *repeat order* dari *up* dan *cross selling*. Selain itu, ketika menjual kepada prospek potensial, proses menjual akan lebih mudah karena pengaruh magnet daftar klien perusahaan yang terkenal. Keuntungan lain adalah memperkecil peluang pesaing tumbuh lebih cepat. Untuk memperkuat basis pertumbuhan penjualan, mencari pelanggan baru

adalah hal yang sangat penting. Pertumbuhan penjualan tidak hanya tergantung pada *sales farming*, sangat penting mencari penjualan melalui pelanggan baru. Walaupun biaya operasional penjualan mencari dan memelihara pelanggan baru lebih mahal daripada mempertahankan pelanggan yang ada, selama pertumbuhan penjualan signifikan akan membuat *cost ratio* penjualan akan menjadi efisien dan rendah [33].

Cara terbaik menilai keberhasilan pemasaran adalah dengan mengukur pertumbuhan pendapatan penjualan. Setelah efek pemasaran di mulai melalui pertumbuhan penjualan, beberapa penyesuaian mungkin akan diambil untuk menyingkirkan pemasaran yang melakukan *drive* penjualan. Mengukur pertumbuhan penjualan merupakan hal penting untuk kesehatan perusahaan dalam jangka panjang. Tidak hanya berfungsi sebagai indikator yang baik mengenai perencanaan strategis, mengukur hal tersebut juga memungkinkan identifikasi tren pertumbuhan. Jika peluang penjualan meningkat berarti kesempatan pertumbuhan penjualan akan semakin baik [34]. Rumus yang dipakai untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah [18]:

$$\text{Tingkat Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

(2.3)

Keterangan:

Penjualan_t = penjualan pada tahun pertama

Penjualan_{t-1} = penjualan pada tahun sebelumnya

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan penjualan pada laporan keuangan pertahun. Pertumbuhan penjualan yang diatas rata-rata bagi suatu perusahaan pada umumnya didasarkan pada pertumbuhan yang cepat yang diharapkan dari industri dimana perusahaan itu beroperasi. Semakin tinggi peningkatan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya maka semakin baik perusahaan meningkatkan laba yang diperoleh.

2.2. Review Peneliti Terdahulu

Beberapa peneliti terdahulu akan diuraikan secara ringkas mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Adapun review dari beberapa peneliti terdahulu, antara lain:

1. Azeria Ra Bionda dan Nera Marinda Mahdar (2017)

Azeria Ra Bionda dan Nera Marinda Mahdar pada tahun 2017 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Gross Profit Margin* (GPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Asset* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE) terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia”. Sampel penelitian ini terdiri dari 13 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2010-2013. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Gross Profit Margin* (GPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Asset* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. Sedangkan secara parsial *Gross Profit Margin* (GPM), *Net Profit Margin* (NPM), dan *Return on Equity* (ROE) tidak berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba, *Return on Asset* (ROA) berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba perusahaan [11].

2. Darwis Tamba dan Yan Christin Br. Sembiring (2018)

Darwis Tamba dan Yan Christin Br. Sembiring pada tahun 2018 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Total Asset Turnover* (TATO) dan *Inventory Turnover* dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Perdagangan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”. Sampel penelitian ini terdiri dari 58 perusahaan perdagangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2016. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Total Asset Turnover* (TATO) dan *Inventory Turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Total Asset Turnover* (TATO) dan *Inventory Turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba [14].

3. Fenti Fiqri Fadella, Riana R Dewi, dan Rosa Nikmatul Fajri (2020)

Fenti Fiqri Fadella, Riana R Dewi, dan Rosa Nikmatul Fajri pada tahun 2020 melakukan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba”. Sampel penelitian ini terdiri dari 8 perusahaan Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Current ratio*, *Net Working Capital Ratio*, *Return on Capital Employed*, *Return On Assets*, *Gross Profit Margin*, Tingkat Inflasi, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. Sedangkan secara parsial *Current ratio*, *Return on Capital Employed*, *Return On*

Assets, dan Tingkat Inflasi berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. Sedangkan *Net Working Capital Ratio*, *Gross Profit Margin*, dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba [6].

4. Gigih Cahyo Saputro dan Putu Sulastrri (2020)

Gigih Cahyo Saputro dan Putu Sulastrri pada tahun 2020 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Current Ratio*, *Total Asset Turnover* dan *Net Profit Margin* Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Logam Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 -2018”. Sampel penelitian ini terdiri dari 15 perusahaan logam yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016-2018. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara parsial *Total Asset Turnover* (TATO) dan *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. Sedangkan *Current Ratio* (CR) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [15].

5. Isni Denok Alfitri dan Sonang Sitohang (2018)

Isni Denok Alfitri dan Sonang Sitohang pada tahun 2018 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Rasio Profitabilitas, Rasio Aktivitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba”. Sampel penelitian ini dilakukan pada PT. Prajugo Putra Perkasa selama periode 2007-2016. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Return on Assets* (ROA), *Total Asset Turnover* (TATO), dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Return on Assets* (ROA) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba, ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba *Total Asset Turnover* (TATO) tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba [12].

6. Mei Lindah Tri Mahmudah dan Titik Mildawati (2021)

Mei Lindah Tri Mahmudah dan Titik Mildawati pada tahun 2021 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Rasio Keuangan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan *Property And Real Estate*”. Sampel penelitian ini dilakukan pada 26 perusahaan *Property And Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2015-2019. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Return on Assets* (ROA), *Debt to Equity Ratio* (DER), *Total Asset Turnover* (TATO), ukuran perusahaan berpengaruh positif

terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Return on Assets* (ROA) berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba, dan *Debt to Equity Ratio* (DER), *Total Asset Turnover* (TATO), ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba [13].

7. Mita Febriana Puspasari, Y. Djoko Suseno, dan Untung Sriwidodo (2017)

Mita Febriana Puspasari, Y. Djoko Suseno, dan Untung Sriwidodo pada tahun 2017 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Current Ratio* (CR), *Debt to Equity Ratio* (DER), *Total Asset Turnover* (TATO), *Net Profit Margin* (NPM) dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba”. Sampel penelitian ini terdiri dari 8 perusahaan manufaktur subsektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2011-2015. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan variabel *Current Ratio* (CR), *Debt to Equity Ratio* (DER) dan *Total Asset Turnover* (TATO), *Net Profit Margin* (NPM) dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap variabel pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Current Ratio* (CR) tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, dan *Debt to Equity Ratio* (DER), dan *Total Asset Turnover* (TATO), berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan laba *Net Profit Margin* (NPM), dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba [7].

8. Pika Dwi Rahayu dan Sonang Sitohang (2019)

Pika Dwi Rahayu dan Sonang Sitohang pada tahun 2019 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba”. Sampel penelitian ini hanya dilakukan pada PT. Damai Sejahtera Abadi yang bertempat di Surabaya pada tahun 2014-2017. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan profitabilitas, *Leverage*, likuiditas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial variabel profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan laba, *Leverage* berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba, likuiditas berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba [9].

9. Pradipta Febiyanto dan Nur Cahyonowati (2014)

Pradipta Febiyanto dan Nur Cahyonowati pada tahun 2014 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perbedaan Laba Akuntansi dan Laba Fiskal (*Book*

Tax Differences) Terhadap Pertumbuhan Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009-2011)”. Sampel penelitian ini dilakukan pada 33 perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009-2011. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Book Tax Differences* dengan perbedaan pemanen dan perbedaan temporer berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Book Tax Differences* dengan perbedaan pemanen dan perbedaan temporer berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan laba [8].

10. Tri Wahyuni, Sri Ayem, dan Suyanto (2017)

Tri Wahyuni, Sri Ayem, dan Suyanto pada tahun 2017 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Quick Ratio*, *Debt to Equity Ratio* (DER), *Inventory Turnover* dan *Net Profit Margin* (NPM) Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011 – 2015”. Sampel penelitian ini terdiri dari 13 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2011-2015. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa secara simultan *Quick Ratio*, *Debt to Equity Ratio* (DER), *Inventory Turnover*, dan *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara parsial *Quick Ratio*, *Debt to Equity Ratio* (DER), *Inventory Turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, dan *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba [10].

Berdasarkan uraian di atas, review peneliti terdahulu tersebut dapat dilihat dari Tabel 2.1 sebagai berikut:

Tabel 2.1 Review Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Azeria Ra Bionda dan Nera Marinda Mahdar (2017) [11]	Pengaruh <i>Gross Profit Margin</i> (GPM), <i>Net Profit Margin</i> (NPM), <i>Return on Asset</i> (ROA), dan <i>Return on Equity</i> (ROE) terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Gross Profit Margin</i> (GPM) b. <i>Net Profit Margin</i> (NPM) c. <i>Return on Asset</i> (ROA) d. <i>Return on Equity</i> (ROE)	<u>Secara simultan:</u> <i>Gross Profit Margin</i> (GPM), <i>Net Profit Margin</i> (NPM), <i>Return on Asset</i> (ROA), dan <i>Return on Equity</i> (ROE) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. <u>Secara parsial:</u> a. <i>Return on Asset</i> (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Laba perusahaan.

					b. <i>Gross Profit Margin</i> (GPM), <i>Net Profit Margin</i> (NPM) dan <i>Return on Equity</i> (ROE) tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba.
Darwis Tamba dan Yan Christin Br. Sembiring (2018) [14]	Pengaruh <i>Total Asset Turnover</i> dan <i>Inventory Turnover</i> dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Perdagangan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	<i>Total Asset Turnover</i> dan <i>Inventory Turnover</i>	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) b. <i>Inventory Turnover</i>	<u>Secara simultan:</u> <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) dan <i>Inventory Turnover</i> tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) dan <i>Inventory Turnover</i> tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.	
Fenti Fadella, Riana R Dewi, dan Nikmatul Fajri (2020) [6]	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Current ratio</i> b. <i>Net Working Capital Ratio</i> c. <i>Return on Capital Employed</i> d. <i>Return On Assets</i> e. <i>Gross Profit Margin</i>	<u>Secara simultan:</u> <i>Current ratio</i> , <i>Net Working Capital Ratio</i> , <i>Return on Capital Employed</i> , <i>Return On Assets</i> , <i>Gross Profit Margin</i> , Tingkat Inflasi, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. <u>Secara parsial:</u> a. <i>Current ratio</i> , <i>Return on</i>	
Lanjutan Tabel 2.1					
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh		
		f. Tingkat Inflasi g. Ukuran Perusahaan	a. <i>Capital Employed</i> , <i>Return On Assets</i> , dan Tingkat Inflasi berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. b. <i>Net Working Capital Ratio</i> , <i>Gross Profit Margin</i> , dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba.		
Gigih Saputro dan Putu Sulastri (2020) [15].	Pengaruh <i>Current Ratio</i> , <i>Total Asset Turnover</i> dan <i>Net Profit Margin</i> Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Logam Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 -2018	<i>Current Ratio</i> dan <i>Net Profit Margin</i>	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Current Ratio</i> b. <i>Total Asset Turnover</i> c. <i>Net Profit Margin</i>	<u>Secara parsial:</u> a. <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) dan <i>Net Profit Margin</i> (NPM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Laba. b. <i>Current Ratio</i> (CR) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Pertumbuhan Laba.	
Isni Denok Alfitri	Pengaruh Rasio		<u>Variabel dependen:</u>	<u>Secara simultan:</u>	

dan Sitohang [12]	Sonang (2018)	Profitabilitas, Rasio Aktivitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba	Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. Rasio Profitabilitas b. Rasio Aktivitas c. Ukuran Perusahaan	<i>Return on Assets</i> (ROA), <i>Total Asset Turnover</i> (TATO), dan Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> a. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. b. <i>Return on Assets</i> (ROA) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. c. <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba
Mei Lindah Tri Mahmudah dan Titik Mildawati (2021) [13]		Pengaruh Rasio Keuangan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan <i>Property And Real Estate</i>	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Return on Assets</i> (ROA) b. <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER) c. <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) d. Ukuran Perusahaan	<u>Secara simultan:</u> <i>Return on Assets</i> (ROA), <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Total Asset Turnover</i> (TATO), ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> a. <i>Return on Assets</i> (ROA)

Lanjutan Tabel 2.1

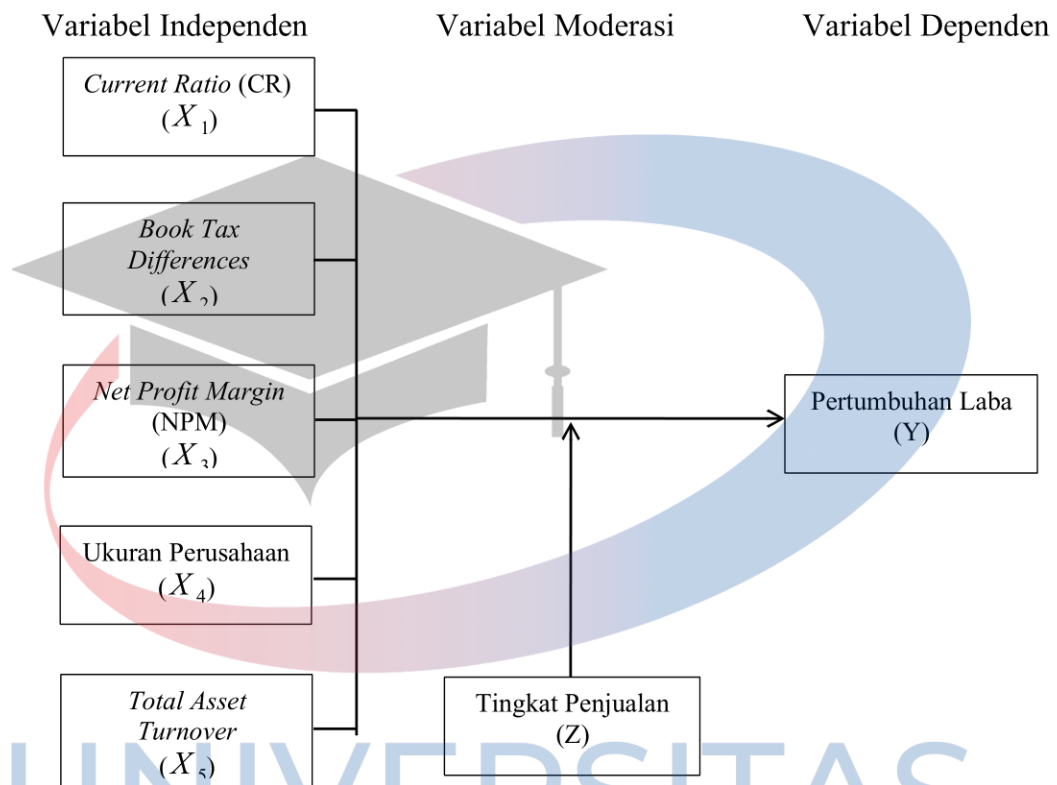
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
			berpengaruh positif terhadap pertumbuhan laba. b. <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Total Asset Turnover</i> (TATO), ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.
Mita Febriana Puspasari, Y. Djoko Suseno, dan Untung Sriwidodo (2017) [7]	Pengaruh <i>Current Ratio</i> (CR), <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Total Asset Turnover</i> (TATO), <i>Net Profit Margin</i> (NPM) dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Current Ratio</i> (CR) b. <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER) c. <i>Total Asset Turnover</i> (TATO) d. <i>Net Profit Margin</i> (NPM) e. Ukuran Perusahaan	<u>Secara simultan:</u> <i>Current Ratio</i> (CR), <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER) dan <i>Total Asset Turnover</i> (TATO), <i>Net Profit Margin</i> (NPM) dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> <i>Net Profit Margin</i> (NPM) dan ukuran perusahaan berpengaruh positif

				dan signifikan terhadap pertumbuhan laba.
Pika Rahayu dan Sonang Sitohang (2019) [9]	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Likuiditas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pertumbuhan Laba	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. Profitabilitas b. <i>Leverage</i> c. Likuiditas d. Ukuran Perusahaan	<u>Secara simultan:</u> Profitabilitas, <i>Leverage</i> , likuiditas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> a. Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. b. <i>Leverage</i> berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba. c. Profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pertumbuhan laba.	
Pradipta Febiyanto dan Nur Cahyonowati (2014) [8]	Pengaruh Perbedaan Laba Akuntansi dan Laba Fiskal (<i>Book Tax Differences</i>) Terhadap Pertumbuhan Laba (Studi Empiris)	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Book Tax Differences</i> dengan perbedaan pemanenan b. <i>Book Tax Differences</i> dengan	<u>Secara simultan:</u> <i>Book Tax Differences</i> dengan perbedaan pemanenan dan perbedaan temporer berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba.	
Lanjutan Tabel 2.1				
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh	
	pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009-2011)	perbedaan temporer	<u>Secara parsial:</u> <i>Book Tax Differences</i> dengan perbedaan pemanenan dan perbedaan temporer berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba.	
Tri Wahyuni, Sri Ayam, dan Suyanto (2017) [10]	Pengaruh <i>Quick Ratio</i> , <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Inventory Turnover</i> dan <i>Net Profit Margin</i> (NPM) Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	<u>Variabel dependen:</u> Pertumbuhan Laba <u>Variabel independen:</u> a. <i>Quick Ratio</i> <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER) b. <i>Inventory Turnover</i> c. <i>Net Profit Margin</i> (NPM)	<u>Secara simultan:</u> <i>Quick Ratio</i> , <i>Debt to Equity Ratio</i> (DER), <i>Inventory Turnover</i> , dan <i>Net Profit Margin</i> (NPM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. <u>Secara parsial:</u> a. <i>Net Profit Margin</i> (NPM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan	

Tahun 2011 – 2015

- laba.
- b. *Quick Ratio, Debt to Equity Ratio, Inventory Turnover* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba

2.3. Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan gambar kerangka konseptual diatas, variabel dependen pada penelitian ini adalah Pertumbuhan Laba. Variabel independen pada penelitian ini adalah Likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio (CR)*, *Book Tax Differences*, Profitabilitas yang diproksikan dengan *Net Profit Margin (NPM)*, Ukuran Perusahaan, Rasio Aktivitas yang diproksikan dengan *Total Asset Turnover (TATO)*. Variabel moderasi pada penelitian ini adalah Tingkat Penjualan.

Total Asset Turnover (TATO) (X_5)

2.4. Pengembangan Hipotesis

2.4.1. Pengaruh Likuiditas terhadap Pertumbuhan Laba dengan Tingkat Penjualan sebagai Variabel Moderasi

Rasio Likuiditas digunakan untuk melihat kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang jangka pendek sebelum jatuh tempo. Dalam penelitian ini pengukuran likuiditas menggunakan *Current Ratio* (CR) [9]. *Current Ratio* (CR) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki [35]. Nilai likuiditas yang tinggi maka perusahaan dapat dinyatakan mampu untuk memenuhi hutang jangka pendeknya, sehingga dapat menarik para kreditor untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan untuk meningkatkan laba. Penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa Likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio* (CR) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [9].

Tingkat Penjualan mampu memoderasi antara Pertumbuhan Laba dengan Likuiditas dikarenakan Tingkat Penjualan menghasilkan kas atau piutang, sehingga semakin besar pertumbuhan penjualan maka semakin besar pula Likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio* (CR) yang dapat digunakan untuk membiayai kewajiban perusahaan. Semakin tingginya tingkat Likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio* (CR) perusahaan maka tingkat penjualan perusahaan juga akan mengalami peningkatan karena tingkat likuiditas berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1a} : Likuiditas berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba.

H_{2a} : Tingkat Penjualan mampu memoderasi hubungan antara Likuiditas dengan Pertumbuhan Laba.

2.4.2. Pengaruh Book Tax Differences terhadap Pertumbuhan Laba dengan Tingkat Penjualan sebagai Variabel Moderasi

Book Tax Differences dengan perbedaan temporer adalah perbedaan yang disebabkan adanya perbedaan waktu dan metode pengakuan penghasilan dan beban tertentu berdasarkan standard akuntansi dan peraturan perpajakan [36]. *Book Tax*

Differences dapat memberikan informasi mengenai kualitas laba serta bermanfaat untuk mengevaluasi kinerja perusahaan. Logika yang mendasarinya adalah adanya sedikit kebebasan akuntansi yang diperbolehkan dalam pengukuran penghasilan kena pajak sehingga *Book Tax Differences* dapat memberikan informasi tentang *management discretion* dalam proses akrual. Penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa *Book Tax Differences* dengan perbedaan temporer berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [37].

Tingkat Penjualan mampu memoderasi antara Pertumbuhan Laba dengan *Book Tax Differences* dikarenakan Tingkat Penjualan sebagai prediktor pertumbuhan laba yang cenderung lebih informatif dan efektif. Semakin besar *Book Tax Differences* maka semakin banyak pula terjadi koreksi fiskal yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan di masa mendatang.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1b} : *Book Tax Differences* berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba

H_{2b} : Tingkat Penjualan mampu memoderasi hubungan antara *Book Tax Differences* dengan Pertumbuhan Laba.

2.4.3. Pengaruh Profitabilitas terhadap Pertumbuhan Laba dengan Tingkat Penjualan sebagai Variabel Moderasi

Profitabilitas adalah kemampuan menghasilkan laba. Masing – masing jenis rasio profitabilitas digunakan untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode [18]. Dalam penelitian ini pengukuran Profitabilitas menggunakan *Net Profit Margin* (NPM). *Net Profit Margin* (NPM) mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan penjualan yang dicapai perusahaan. Semakin tinggi rasio ini menunjukkan bahwa perusahaan semakin efisien dalam produksi, personalia, pemasaran dan keuangannya, hal ini menyebabkan peningkatan daya tarik investasi dari penanam modal untuk menginvestasikan modalnya, sehingga laba perusahaan akan meningkat. Laba yang meningkat mengindikasikan kinerja keuangan perusahaan yang baik dan memberikan sinyal kepada investor bahwa perusahaan dapat bekerja dengan baik. Penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa Profitabilitas yang diprosikan

dengan *Net Profit Margin* (NPM) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [10].

Tingkat Penjualan mampu memoderasi antara Pertumbuhan Laba dengan Profitabilitas dikarenakan Tingkat Penjualan yang semakin tinggi menyebabkan keuntungan yang diperoleh juga semakin besar. Pihak internal maupun eksternal perusahaan sangat mengharapkan pertumbuhan perusahaan tersebut karena pertumbuhan yang terjadi mengindikasikan adanya perkembangan sebuah perusahaan. Profitabilitas yang diukur dengan *Net Profit Margin* (NPM) dengan menggunakan tingkat penjualan sebagai variabel moderasi menjelaskan bahwa tingkat penjualan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap *Net Profit Margin* (NPM).

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1c} : Profitabilitas berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba

H_{2c} : Tingkat Penjualan mampu memoderasi hubungan antara Profitabilitas dengan Pertumbuhan Laba.

2.4.4. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Pertumbuhan Laba dengan Tingkat Penjualan sebagai Variabel Moderasi

Ukuran Perusahaan dengan kapitalisasi pasar atau penjualan yang besar menunjukkan prestasi perusahaan. Perusahaan yang besar akan lebih mudah mendapatkan akses ke sumber dana untuk memperoleh tambahan modal dengan utang [38]. Jika suatu ukuran perusahaan semakin besar, maka tingkat kinerja keuangannya akan semakin baik. Hal ini dapat diartikan bahwa ukuran perusahaan dapat mempengaruhi pertumbuhan laba. perusahaan yang relatif besar kinerjanya akan dilihat oleh publik sehingga perusahaan tersebut akan melaporkan kondisi keuangannya dengan lebih berhati-hati, lebih menunjukkan keinformatifan informasi yang terkandung di dalamnya dan lebih transparan sehingga perusahaan akan lebih sedikit dalam melakukan manajemen laba. 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. Penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [12].

Tingkat Penjualan mampu memoderasi antara Pertumbuhan Laba dengan Ukuran perusahaan dikarenakan Tingkat Penjualan menunjukkan bahwa peluang perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari hasil operasinya juga akan semakin besar, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan sedang mengalami perkembangan dan pertumbuhan yang baik. Ukuran perusahaan dengan menggunakan tingkat penjualan sebagai variabel moderasi menjelaskan bahwa tingkat penjualan memiliki pengaruh positif terhadap ukuran perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1d} : Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba

H_{2d} : Tingkat Penjualan mampu memoderasi hubungan antara Ukuran Perusahaan dengan Pertumbuhan Laba.

2.4.5. Pengaruh Rasio Aktivitas terhadap Pertumbuhan Laba dengan Tingkat Penjualan sebagai Variabel Moderasi

Rasio aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi pemanfaatan sumber daya perusahaan atau menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari [18]. Dalam penelitian ini pengukuran Rasio aktivitas menggunakan *Total Asset Turnover* (TATO). Meningkatnya rasio *Total Asset Turnover* (TATO) yang diikuti dengan meningkatnya pertumbuhan laba, menunjukkan efisiensi penggunaan total aktiva perusahaan untuk menghasilkan penjualan, jika perusahaan menghasilkan penjualan yang lebih banyak maka rasio *Total Asset Turnover* (TATO) semakin baik karena kemampuan memperoleh laba pun semakin besar. Penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa Rasio Aktivitas yang diprosikan dengan *Total Asset Turnover* (TATO) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba [7].

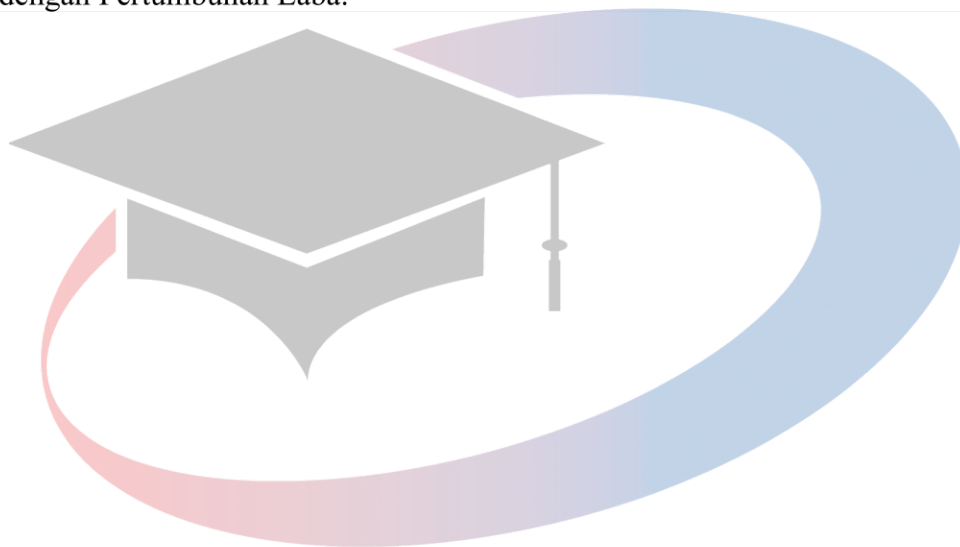
Tingkat Penjualan mampu memoderasi antara Pertumbuhan Laba dengan Rasio aktivitas dikarenakan Tingkat Penjualan akan memudahkan bisnis untuk berkembang pesat dengan memanfaatkan dana yang dimiliki secara efektif dan

efisien. Semakin baik pengelolaan total aktiva yang dimiliki maka potensi penjualan juga semakin besar. Hal ini terlihat dari semakin besarnya rasio perputaran total aktiva.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1e} : Rasio Aktivitas berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba

H_{2e} : Tingkat Penjualan mampu memoderasi hubungan antara Rasio Aktivitas dengan Pertumbuhan Laba.



UNIVERSITAS MIKROSKIL