

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan (*Agency Theory*) menurut Hamdani (2018:30) menjelaskan bahwa hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. Hubungan antara *principal* dan *agent* tersebut disebut hubungan agensi yang terjadi ketika salah satu pihak dalam hal ini pemilik perusahaan sebagai *principal* menyewa dan mendelegasikan wewenang kepada pihak lain yaitu manajer sebagai *agent* untuk melaksanakan suatu jasa. Manajer perusahaan sebagai *agent* melakukan tugas-tugas tertentu untuk *principal*, sedangkan *principal* yaitu pemilik perusahaan atau pemegang saham mempunyai kewajiban untuk memberi imbalan kepada si *agent*.

Hubungan keagenan yang terjadi terkadang menimbulkan masalah antara *principal* dan *agent* atau biasanya disebut konflik kepentingan. Masalah tersebut muncul karena baik *principal* maupun *agent* berusaha untuk memaksimalkan kepentingan masing-masing. Pemegang saham selaku pemilik perusahaan yang bertindak sebagai *principal* menginginkan pengembalian yang lebih besar dan secepat-cepatnya atas investasi yang mereka investasikan sedangkan manajer sebagai *agent* menginginkan imbalan yang sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam menjalankan perusahaan baik berupa pemberian kompensasi atau insentif, kenaikan jabatan atau yang lainnya.

Manajer sebagai *agent* akan mengetahui semua informasi yang berkaitan dengan perusahaan karena manajer sebagai pengelola perusahaan mengetahui kondisi perusahaan yang sesungguhnya sedangkan pemegang saham sebagai *principal* hanya memiliki sedikit informasi terkait perusahaan dibandingkan dengan manajer. Keadaan tersebut dikenal sebagai asimetri informasi. Adanya asimetri informasi mengakibatkan manajer sebagai *agent* melakukan tindakan oportunistik (*opportunistic behaviour*) yaitu tindakan mementingkan kepentingan diri sendiri (Rahmawati 2015 dalam Saifudin dan Yunanda 2016).

Dalam *agency theory* diasumsikan bahwa semua individu akan bertindak dan berbuat untuk mensejahterakan dirinya sendiri. Manajer sebagai *agent* akan bertindak mensejahterakan dirinya sendiri dengan melakukan tindakan oportunistik. Tindakan oportunistik ini dilakukan manajer dengan cara memaksimalkan laba perusahaan agar mendapatkan imbalan yang sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam menjalankan perusahaan. Dengan adanya tindakan oportunistik yang dilakukan manajer bisa mengarah pada praktek penghindaran pajak.

2.1.2 Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal mengemukakan tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Fauziah (2017:11) menyatakan bahwa sinyal diartikan sebagai isyarat yang dilakukan oleh perusahaan kepada investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan dimasa depan. Teori sinyal menjelaskan mengapa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Dorongan perusahaan untuk memberikan informasi karena terdapat asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar karena perusahaan mengetahui lebih banyak mengenai perusahaan dan prospek yang akan datang daripada pihak luar. Kurangnya informasi bagi pihak luar mengenai perusahaan menyebabkan mereka melindungi diri mereka dengan memberikan harga yang rendah untuk perusahaan. Perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan mengurangi asimetri informasi. Salah satunya cara mengurangi informasi asimetri adalah dengan memberikan sinyal pada pihak luar, salah satunya berupa informasi keuangan yang dapat dipercaya dan akan mengurangi ketidakpastian mengenai prospek perusahaan yang akan datang.

2.1.3 Rasio Keuangan

1. Pengertian Rasio Keuangan

Laporan keuangan melaporkan aktivitas yang sudah dilakukan perusahaan dalam suatu periode tertentu. Aktivitas yang sudah dilakukan dituangkan dalam angka-angka baik dalam mata uang rupiah maupun dalam mata uang asing. Angka-angka yang ada dalam laporan keuangan menjadi kurang berarti jika hanya di lihat satu sisi saja. Artinya jika hanya dengan melihat apa adanya. Angka-angka ini akan menjadi lebih apabila dapat

kita bandingkan antara satu komponen dengan komponen lainnya. Caranya adalah dengan membandingkan dengan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan atau antar laporan keuangan. Setelah melakukan perbandingan, dapat di simpulkan posisi keuangan suatu perusahaan untuk periode tertentu. Pada akhirnya kita dapat menilai kinerja manajemen dalam periode tersebut. Perbandingann ini kita kenal dengan nama analisis rasio keuangan (Kasmir, 2019:104).

Pengertian rasio keuangan menurut Horne (1997) dalam Kasmir (2019:104) rasio keuangan merupakan indeks yang menghubungkan dua angka akuntansi dan diperoleh dengan membagi satu angka dengan angka lainnya. Rasio keuangan digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan. Dari hasil rasio keuangan ini akan terlihat kondisi kesehatan perusahaan yang bersangkutan.

Rasio keuangan menurut Kasmir (2019:104) merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antar komponen yang ada diantara laporan keuangan. Kemudian angka yang diperbandingkan dapat berupa angka-angka dalam satu periode maupun beberapa periode.

Hasil rasio keuangan ini digunakan untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode apakah mencapai target seperti yang telah ditetapkan. Kemudian juga dapat dinilai kemampuan manajemen dalam memberdayakan sumber daya perusahaan secara efektif (Kasmir, 2019:104).

2. Bentuk-bentuk rasio keuangan

Menurut Weston (2004) dalam Kasmir (2019:106) bentuk-bentuk rasio keuangan adalah sebagai berikut :

1. Rasio Likuiditas (*liquidity ratio*).
 - 1) Rasio lancar (*current ratio*).
 - 2) Rasio sangat lancar (quick ratio atau acid test ratio).

2. Rasio Solvabilitas (*leverage ratio*).
 - 1) Total utang dibandingkan dengan total aktiva atau rasio utang (*debt ratio*).
 - 2) Jumlah kali perolehan bunga (*times interest earned*).
 - 3) Lingkup biaya tetap (*fixed charge coverage*).
 - 4) Lingkup arus kas (*cash flow coverage*).
3. Rasio aktivitas (*activity ratio*).
 - 1) Perputaran persediaan (*inventory turn over*).
 - 2) Rata-rata jangka waktu penagihan/perputaran piutang (*average collection period*).
 - 3) Perputaran aktiva tetap (*fixed assets turn over*).
 - 4) Perputaran total aktiva (*total assets turn over*).
4. Rasio profitabilitas (*profitability ratio*).
 - 1) Margin laba penjualan (*profit margin on sales*).
 - 2) Daya laba dasar (*basic earning power*).
 - 3) Hasil pengembalian total aktiva (*return on total assets*).
 - 4) Hasil pengembalian ekuitas (*return on total equity*).
5. Ratio pertumbuhan (*growth ratio*) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.
 - 1) Pertumbuhan penjualan.
 - 2) Pertumbuhan laba bersih.
 - 3) Pertumbuhan pendapatan persaham.
 - 4) Pertumbuhan dividen per saham.
6. Rasio penilaian (*valuation ratio*) yaitu rasio yang memberikan ukuran kemampuan manajemen dalam menciptakan nilai pasar usahanya di atas biaya investasi
 - 1) Rasio harga saham terhadap pendapatan.
 - 2) Rasio nilai pasar saham terhadap nilai buku.

2.1.4 Profitabilitas

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, di samping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. 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 di kenal juga dengan nama rasio rentabilitas (Kasmir, 2019:196).

Menurut Wijaya (2017:32) rasio profitabilitas yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (laba), meliputi *gross profit margin*, *basic earning power*, *operating profit margin*, *net profit margin*, *return on equity*, *return on asset*, *net income (loss) growth ratio*, dan *net sales growth ratio*.

Kasmir (2019:196) menyatakan rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan, hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan investasi dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan.

Profitabilitas merupakan salah satu dasar penilaian kondisi perusahaan, oleh karena itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa menilainya, alat analisis yang dimaksud adalah rasio-rasio keuangan. Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan untuk jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah perusahaan tersebut mempunyai prospek yang baik di masa datang atau tidak. Dengan demikian, setiap perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya karena, semakin

tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin (Hery, 2017:7).

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut.

Hasil pengukuran tersebut dapat dijadikan alat evaluasi kinerja manajemen selama ini, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Jika berhasil mencapai target yang telah ditentukan, mereka dikatakan telah berhasil mencapai target untuk periode atau beberapa periode. Namun sebaliknya jika gagal atau tidak berhasil mencapai target yang telah ditentukan, ini akan menjadi pelajaran bagi manajemen untuk periode ke depan. Kegagalan ini harus diselidiki dimana letak kesalahan dan kelemahannya sehingga kejadian tersebut tidak terulang. Kemudian, kegagalan atau keberhasilan dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk menggantikan manajemen yang baru terutama setelah manajemen yang lama telah mengalami kegagalan. Oleh karena itu, rasio ini sering disebut sebagai salah satu alat ukur kinerja manajemen (Kasmir, 2019:196).

1. Tujuan rasio profitabilitas

Rasio profitabilitas memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak di luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Menurut Kasmir (2019:197) tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Dan tujuan lainnya.

2. Manfaat rasio profitabilitas

Menurut Kasmir (2019:197) tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

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

3. Jenis-jenis rasio profitabilitas

Menurut Kasmir (2019:198) sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai terdapat beberapa jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan. Masing-masing jenis rasio profitabilitas digunakan untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu atau untuk beberapa periode. Penggunaan seluruh atau sebagian rasio profitabilitas tergantung dari kebijakan manajemen. Jelasnya, semakin lengkap jenis rasio yang digunakan, semakin sempurna hasil yang dicapai, artinya pengetahuan tentang kondisi dan posisi profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

Menurut Hery (2017:8) jenis-jenis rasio profitabilitas yang lazim digunakan dalam praktek untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba:

1. Hasil pengembalian atas aset (*Return On Assets*)

Hasil pengembalian atas aset merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.

Semakin tinggi hasil pengembalian atas aset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas aset berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.

2. Hasil pengembalian atas ekuitas (*Return On Equity*)

Hasil pengembalian atas ekuitas merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total ekuitas.

Semakin tinggi hasil pengembalian atas ekuitas berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam ekuitas. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas ekuitas berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam ekuitas.

3. Marjin laba kotor (*Gross Profit Margin*)

Marjin laba kotor merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor atas penjualan bersih. Laba kotor sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Yang dimaksud penjualan bersih disini adalah penjualan (tunai maupun kredit) dikurangi retur dan penyesuaian harga jual seta potongan penjualan.

Semakin tinggi marjin laba kotor berarti semakin tinggi pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya harga jual dan/atau rendahnya harga pokok penjualan. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba kotor berarti semakin rendah pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya harga jual dan/atau tingginya harga pokok penjualan.

4. Marjin laba operasional (*Operating profit margin*)

Marjin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih. Laba operasional sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba kotor dengan beban operasional.

Beban operasional disini terdiri atas beban penjualan maupun beban umum dan beban administrasi.

Semakin tinggi beban marjin laba operasional berarti semakin tinggi pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba kotor dan/atau rendahnya beban operasional. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba kotor dan/atau tingginya beban operasional.

5. Marjin laba bersih (*Net Profit Margin*)

Marjin laba bersih merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap penjualan bersih. Laba bersih sendiri dihitung sebagai pengurangan antara laba sebelum pajak penghasilan dengan beban pajak penghasilan. Yang dimaksud dengan laba sebelum pajak penghasilan disini adalah laba operasional ditambah pendapatan dan keuntungan lain-lain dikurangi dengan beban dan kerugian lain-lain.

Semakin tinggi marjin laba bersih berarti semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba sebelum pajak penghasilan. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba bersih berarti semakin rendah pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba sebelum pajak penghasilan.

2.1.5 Leverage

Untuk menjalankan operasinya setiap perusahaan memiliki berbagai kebutuhan, terutama yang berkaitan dengan dana agar perusahaan dapat berjalan sebagai mana mestinya. Dana selalu dibutuhkan untuk menutupi seluruh atau sebagian dari biaya yang diperlukan, baik dana jangka pendek maupun dana jangka panjang. Dana juga dibutuhkan untuk melakukan ekspansi atau perluasan usaha atau investasi baru. Artinya di dalam perusahaan harus selalu tersedia dana dalam jumlah tertentu sehingga tersedia pada saat dibutuhkan. Dalam hal ini, tugas manajer keuanganlah yang bertugas memenuhi kebutuhan tersebut. Dalam praktiknya untuk menutupi kekurangan akan kebutuhan dana, perusahaan memiliki beberapa pilihan sumber dana yang dapat digunakan. Pemilihan sumber dana ini tergantung dari tujuan, syarat-syarat, keuntungan, dan kemampuan

perusahaan tentunya. Sumber-sumber dana secara garis besar dapat diperoleh dari modal sendiri dan pinjaman (bank atau lembaga keuangan lainnya). Perusahaan dapat memilih dana dari salah satu sumber tersebut atau kombinasi keduanya (Kasmir, 2019:150).

Setiap sumber dana memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Misalnya penggunaan modal sendiri memiliki kelebihan, yaitu mudah diperoleh, (persyaratan ringan) dan beban pengembalian yang relatif lama. Di samping itu, dengan menggunakan modal sendiri tidak ada beban untuk membayar angsuran termasuk bunga dan biaya lainnya. Sebaliknya, kekurangan penggunaan modal sendiri sebagai sumber dana adalah jumlah yang relatif terbatas, terutama pada saat membutuhkan dana yang relatif besar. Jika memilih modal pinjaman, kelebihannya adalah jumlahnya yang relatif tidak terbatas dan menambah motivasi manajemen untuk bekerja lebih efektif dan kreatif dibebani untuk membayar beban kewajibannya, sekalipun terkadang lebih risiko. Untuk investasi tertentu manajemen menggunakan modal pinjaman. Sementara itu, kekurangannya adalah persyaratan untuk memperolehnya relatif sulit. Artinya, untuk memperoleh dana, diperlukan syarat-syarat tertentu yang transparan. Hal inilah yang terkadang membuat perusahaan sulit untuk memenuhinya. Di samping itu, kelemahannya adalah perusahaan (debitur) dibebani pembayaran angsuran atau cicilan (pokok pinjaman+bunga) dan biaya lainnya seperti biaya administrasi, biaya provisi, dan komisi (Kasmir, 2019:150).

Oleh karena itu, mengingat penggunaan salah satu dari dana tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan, perlu disiasati agar dapat saling menunjang caranya adalah dengan melakukan kombinasi dari masing-masing jumlah sumber dana. Besarnya penggunaan masing-masing sumber dana harus dipertimbangkan agar tidak membebani perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan kata lain penggunaan dana yang bersumber dari pinjaman harus dibatasi. Kombinasi dari penggunaan dana dikenal dengan nama rasio penggunaan dana pinjaman atau utang atau dikenal dengan nama rasio solvabilitas atau rasio leverage (Kasmir, 2019:151).

Menurut Hantono (2018:12) solvabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menghitung leverage perusahaan. Sedangkan Kasmir (2019:151) menyatakan rasio solvabilitas atau leverage ratio merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh

mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasnya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan di bubarkan (diakuisisi).

Penggunaan rasio solvabilitas atau leverage bagi perusahaan memberikan banyak manfaat yang dipetik, baik rasio rendah maupun rasio tinggi. Menurut Weston (2004) dalam Kasmir (2019:152) rasio solvabilitas atau leverage memiliki beberapa implikasi berikut:

- 1) Kreditor mengharapkan ekuitas (dana yang disediakan pemilik) sebagai margin keamanan. Artinya jika pemilik memiliki dana yang kecil sebagai modal, risiko bisnis terbesar akan ditanggung oleh kreditor.
- 2) Dengan pengadaan dana melalui utang, pemilik memperoleh manfaat, berupa tetap dipertahankannya penguasaan atau pegendalian perusahaan.
- 3) Bila perusahaan mendapat penghasilan lebih dari dana yang dipinjamkannya dibandingkan bunga yang harus dibayarnya. Pengembalian kepada pemilik di perbesar.

Dalam praktiknya, apabila dari hasil perhitungan, perusahaan ternyata memiliki rasio solvabilitas atau leverage yang tinggi, hal ini akan berdampak timbulnya risiko kerugian yang lebih besar, tetapi juga ada kesempatan mendapat laba juga yang besar. Sebaliknya apabila perusahaan memiliki rasio solvabilitas atau leverage lebih rendah tentu mempunyai risiko kerugian yang lebih kecil pula, terutama pada saat perekonomian menurun. Dampak ini juga mengakibatkan tingkatnya hasil pengembalian (*return*) pada saat perekonomian tinggi. Oleh karena itu, manajer keuangan dituntut untuk mengelola rasio solvabilitas atau leverage dengan baik sehingga mampu menyeimbangkan pengembalian yang tinggi dengan tingkat risiko yang dihadapi. Perlu di cermati pula bahwa besar kecilnya rasio ini sangat tergantung dari pinjaman yang dimiliki perusahaan, di samping aset yang dimilikinya.

Menurut Kasmir (2019:153) pengukuran rasio solvabilitas atau rasio leverage, dilakukan melalui dua pendekatan:

- 1) Mengukur rasio-rasio neraca dan sejauh mana pinjaman digunakan untuk permodalan.
- 2) Melalui pendekatan rasio-rasio laba rugi.

1. Tujuan rasio solvabilitas atau rasio *leverage*

Untuk memilih menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman haruslah menggunakan beberapa perhitungan. Seperti diketahui bahwa penggunaan modal sendiri atau dari modal pinjaman akan memberikan dampak tertentu bagi perusahaan. Pihak manajemen harus pandai mengatur rasio kedua modal tersebut. Pengaturan rasio yang baik akan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan guna menghadapi segala kemungkinan yang akan terjadi. Namun semua kebijakan ini tergantung dari tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Menurut Kasmir (2019:153) ada beberapa tujuan perusahaan dengan menggunakan rasio solvabilitas atau *leverage*, yakni:

- 1) Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor);
- 2) Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga);
- 3) Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal;
- 4) Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang;
- 5) Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva;
- 6) Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang di jadikan jaminan utang jangka panjang;
- 7) Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan di tagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki; dan
- 8) Tujuan lainnya.

2. Tujuan rasio solvabilitas atau rasio *leverage*

Menurut Kasmir (2019:154) manfaat rasio solvabilitas atau *leverage ratio* adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya;
- 2) Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga);
- 3) Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal;
- 4) Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang;
- 5) Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva;
- 6) Untuk menganalisis atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang;
- 7) Untuk menganalisis berapa dana pinjaman yang segera akan diatagih ada terdapat sekian kalinya modal sendiri; dan
- 8) Manfaat lainnya

2.1.6 Pertumbuhan Penjualan

1. Definisi Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan salah satu faktor penting yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari utang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Manajemen perusahaan berusaha meningkatkan penjualan produknya karena pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan dalam menentukan pembayaran pajak. Perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya tinggi akan cenderung menggunakan utang dalam struktur modalnya (Atiqoh dan Asyik,

2016:6). Hal ini disebabkan karena kebutuhan dana yang digunakan untuk pembiayaan pertumbuhan penjualan semakin besar.

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat pada laporan laba-rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat dilihat dari penjualan dari tahun ke tahun yang terus mengalami peningkatan, hal tersebut berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan perusahaan juga meningkat (Maryanti, 2016:145). Menurut Kasmir (2019:107) rasio pertumbuhan (*growth ratio*) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor sekitarnya. Sedangkan menurut Sofyan (2013:309) rasio pertumbuhan menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun. Rasio ini terdiri atas kenaikan penjualan, kenaikan laba bersih, *earning per share*, dan kenaikan *dividen per share*. Menurut Fahmi, (2020:142) rasio pertumbuhan yaitu rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum. Rasio pertumbuhan umum dilihat dari berbagai segi yaitu *sales* (penjualan), *earning after tax* (EAT), laba per saham, *dividen per lembar saham*, dan harga pasar per lembar saham (Fahmi, 2020:142)

Berdasarkan beberapa definisi di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa rasio pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya dari tahun ke tahun.

2. Jenis-jenis dan pengukuran *growth*

Menurut Kasmir (2019:107) jenis-jenis dan pengukuran rasio pertumbuhan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

2. Pertumbuhan laba bersih
Pertumbuhan laba bersih menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuan untuk memperoleh laba bersih dibandingkan dengan total keuntungan secara keseluruhan.
3. Pertumbuhan pendapatan per saham
Pertumbuhan pendapatan per saham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh deviden saham dibandingkan dengan total deviden per saham secara keseluruhan.
4. Pertumbuhan deviden per saham
Pertumbuhan deviden per saham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh deviden saham dibandingkan dengan total deviden per saham secara keseluruhan.

2.1.7 Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak adalah rekayasa yang masih tetap berada dalam bingkai ketentuan perpajakan. Penghindaran pajak dapat terjadi dalam bunyi ketentuan atau tertulis di undang-undang dan berada dalam jiwa dari undang-undang atau dapat juga terjadi dalam bunyi ketentuan undang-undang tapi berlawanan dengan undang-undang. (Putra, 2019:24)

Dalam Suandy (2017:8) komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) menyebutkan ada 3 karakter penghindaran pajak, yaitu:

1. Adanya unsur artifisial dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak
2. Memanfaatkan *loopholes* dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan
3. Kerahasiaan sebagai bentuk dari skema di mana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak.

Menurut Suandy (2017:9) menyatakan perencanaan pajak umumnya selalu dimulai dengan meyakinkan apakah suatu transaksi atau fenomena terkena pajak. Kalau fenomena tersebut terkena pajak, apakah dapat diupayakan untuk dikecualikan atau dikurangi jumlah pajaknya, selanjutnya apakah pembayaran pajak dimaksud dapat ditunda pembayarannya, dan sebagainya.

Menurut Suandy (2017:9) perencanaan pajak adalah proses pengambilan faktor pajak yang relevan dan faktor nonpajak yang material untuk menentukan apakah, kapan, bagaimana, dan dengan siapa (pihak mana) dilakukan transaksi, operasi, dan hubungan dagang yang memungkinkan tercapainya beban pajak yang serendah mungkin.

2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penghindaran pajak telah banyak dilakukan. Namun penelitian tersebut memiliki variasi yang berbeda seperti penggunaan variabel independen, tahun penelitian, jumlah sampel yang digunakan, dan lain sebagainya. Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penghindaran pajak disajikan di bawah ini:

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

Peneliti	Judul	Variabel	Analisis	Hasil
Tanjaya & Nazir (2021)	Pengaruh profitabilitas, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016)	profitabilitas, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, penghindaran pajak	Analisis regresi berganda	Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. <i>Leverage</i> ,. Pertumbuhan penjualan, & Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
Primasari (2019)	<i>Leverage</i> , ukuran perusahaan, profitabilitas, pertumbuhan penjualan,	<i>Leverage</i> , ukuran perusahaan, profitabilitas, pertumbuhan penjualan,	Analisis regresi linear berganda	<i>Leverage</i> , ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, proporsi

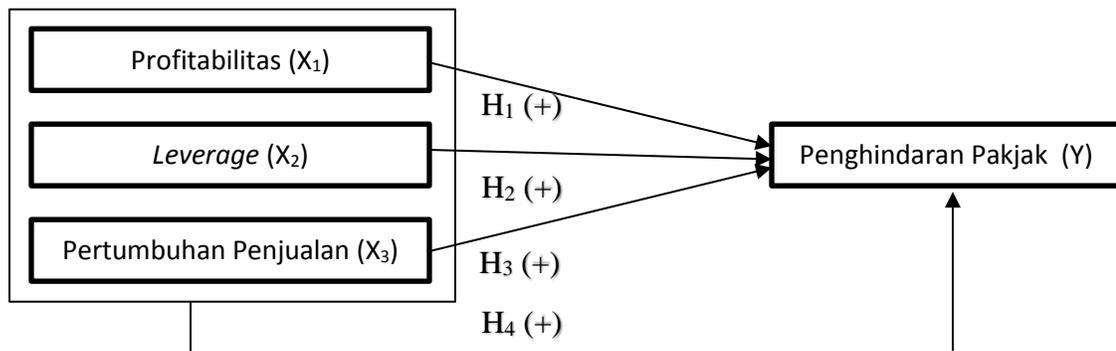
	proporsi komisaris independen, dan kualitas audit terhadap <i>tax avoidance</i>	proporsi komisaris independen, kualitas audit, <i>tax avoidance</i> .		komisaris independen dan kualitas audit tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Profitabilitas berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>
Akbar, Irawati, Wulandari, & Barli (2020)	Analisis profitabilitas, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, dan kepemilikan keluarga terhadap penghindaran pajak	Profitabilitas, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, kepemilikan keluarga, penghindaran pajak.	Analisis regresi linear berganda	Profitabilitas, <i>leverage</i> , dan kepemilikan keluarga tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak
Sudiby (2022)	Pengaruh profitabilitas, dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak	Profitabilitas, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, penghindaran pajak.	Analisis eksploratori (kasual)	Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, variabel <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.
Khomsiyah, Muttaqin, & Katias (2021)	Pengaruh profitabilitas, tata kelola perusahaan, <i>leverage</i> , ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI periode 2014-2018	Profitabilitas, tata kelola perusahaan, <i>leverage</i> , ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, penghindaran pajak.	Uji asumsi klasik & analisis regresi linear berganda	Profitabilitas & ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Tata Kelola berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penghindaran pajak.

				secara parsial <i>leverage</i> & pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.
Aulia & Mahpudin (2020)	Pengaruh profitabilitas, <i>leverage</i> , dan ukuran perusahaan terhadap <i>tax avoidance</i>	Profitabilitas, <i>leverage</i> , ukuran perusahaan, <i>tax avoidance</i>	Analisis regresi linear berganda	Secara parsial Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . <i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Secara simultan profitabilitas, <i>leverage</i> , dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .

Sumber: Penelitian terkait (2023)

3. Kerangka Konseptual

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2019: 60). Dibawan ini adalah gambaran kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Sumber: Penulis (2023)

4. Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak

Profitabilitas berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Profitabilitas yang rendah akan menurunkan kemampuan perusahaan untuk tumbuh dan berkembang dan sebaliknya, profitabilitas yang tinggi akan memacu perusahaan tumbuh dan berkembang. Profitabilitas yang tinggi juga mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang tinggi bagi pemegang saham. Semakin besar laba yang diperoleh semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk membayar dividennya yang berdampak pada kenaikan nilai perusahaan. Dan semakin baik pertumbuhan profitabilitas suatu perusahaan maka prospek perusahaan di masa depan dinilai semakin baik juga dimata investor, yang nantinya akan menarik minat investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan.

Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sudiby (2022) menemukan hasil profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan uraian tersebut maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022

2.4.2 Pengaruh *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak

Rasio leverage menggambarkan antara utang perusahaan terhadap modal maupun aset, rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh utang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal (*equity*). Hasil penelitian sebelumnya yang sudah terbukti bahwa *leverage* memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak dan sejalan dengan teori *leverage* adalah penelitian yang dilakukan oleh Aulia & Mahpudin (2020) yang menyatakan *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Akbar, Irawati, Wulandari, & Barli (2020) *leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan uraian tersebut maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H2: *Leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022

2.4.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat pada laporan laba-rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat dilihat dari penjualan dari tahun ke tahun yang terus mengalami peningkatan, hal tersebut berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan perusahaan juga meningkat. Hasil penelitian sebelumnya yang sudah terbukti bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak dan sejalan dengan teori pertumbuhan penjualan adalah penelitian yang dilakukan oleh Akbar, Irawati, Wulandari, & Barli (2020) pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan uraian tersebut maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022

2.4.4 Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh, profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak secara simultan yang menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel dependen. Maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H4: Profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022