BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Trade-Off Theory*

Teori ini membahas tentang hubungan antara struktur modal dengan nilai perusahaan. Model *trade-off* mengasumsikan bahwa struktur modal perusahaan merupakan hasil *trade-off* dari keuntungan pajak dengan menggunakan hutang dengan biaya yang akan timbul sebagai akibat penggunaan hutang tersebut. Esensi *trade-off theory* dalam struktur modal adalah menyeimbangkan manfaat dan pengorbanan yang timbul sebagai akibat penggunaan hutang. Sejauh manfaat lebih besar, tambahan utang masih diperkenankan. Apabila pengorbanan karena penggunaan hutang sudah lebih besar, maka tambahan hutang sudah tidak diperbolehkan.

Trade-off theory dalam menentukan struktur modal yang optimal telah mempertimbangkan beberapa faktor antara lain pajak, biaya keagenan (*agency costs*) dan biaya kesulitan keuangan (*financial distress*). Biaya kebangkrutan terdiri dari 2 (dua) hal, yaitu :

a. Biaya Langsung

   Yaitu, biaya yang dikeluarkan untuk membayar biaya administrasi, biaya pengacara atau biaya lainnya yang sejenis.

b. Biaya Tidak Langsung

   Yaitu, biaya yang terjadi karena dalam kondisi kebangkrutan, perusahaan lain atau pihak lain tidak mau berhubungan dengan perusahaan secara normal. Misalnya suplier tidak akan mau memasok barang karena mengkhawatirkan kemungkinan tidak akan membayar.

Biaya lain dari tingginya utang adalah peningkatan biaya keagenan (*agency cost*) antara pemegang utang dengan pemegang saham karena potensi kerugian yang dialami oleh pemegang utang dalam meningkatkan pengawasan terhadap perusahaan. Pengawasan bisa dilakukan dalam bentuk biaya-biaya *monitoring* (Persyaratan yang lebih ketat) dan bisa dalam bentuk kenaikan tingkat bunga.

Tingkat hutang yang optimal tercapai ketika penghematan pajak (*tax shields*) mencapai jumlah yang maksimal terhadap biaya kesulitan keuangan (*costs of financial distress*). *Trade-off theory* mempunyai implikasi bahwa manajer akan berpikir dalam kerangka *trade-off* antara penghematan pajak dan biaya kesulitan keuangan dalam penentuan struktur modal. Perusahaan-perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tentu akan berusaha mengurangi pajaknya dengan cara meningkatkan rasio hutangnya, sehingga tambahan hutang tersebut akan mengurangi pajak.

Teori trade-off memprediksi hubungan positif antara struktur modal dengan nilai perusahaan dengan asumsi keuntungan pajak masih lebih besar dari biaya

kepailitan dan biaya keagenen. Pada intinya teori *trade-off* menunjukkan bahwa nilai perusahaan dengan hutang akan semakin meningkat dengan meningkatnya pula tingkat hutang. Penggunaan hutang akan meningkatkan nilai perusahaan tetapi hanya pada sampai titik tertentu. Setelah titik tersebut, penggunaan hutang justru menurunkan nilai perusahaan.

B. Kinerja Perusahaan

1. Pengertian Kinerja Perusahaan

Perusahaan merupakan suatu bentuk entitas tempat terjadinya suatu kesatuan dari berbagai fungsi dan kinerja operasional yang bekerja secara sistematis untuk mencapai sasaran tertentu. Sasaran dari suatu perusahaan merupakan tujuan yang ingin dicapai semua pihak yang berkepentingan dalam perusahaan (*stakeholder and shareholder*). Untuk mencapai tujuan tersebut, pihak-pihak yang berkepentingan dalam perusahaan harus bekerja sama secara sistematis demi menghasilkan kinerja yang optimal. Salah satu cara untuk mengetahui apakah suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya telah sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan sesuai dengan tujuan adalah dengan mengetahui dari kinerja perusahaan tersebut. Penilaian prestasi atau kinerja suatu perusahaan diukur karena dapat dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan baik pihak eksternal maupun internal.

Kinerja didefinisikan sebagai keberhasilan personel dalam mewujudkan sasaran strategik di empat perspektif: keuangan, *customer*, proses, serta pembelajaran dan pertumbuhan (Mulyadi, 2007). Kinerja (*performance*) dapat diartikan juga sebagai hasil kerja yang bersifat konkret, dapat diamati dan dapat diukur (Irawan, 2002).

Dari pengertian di atas maka dapat terlihat bahwa kinerja perusahaan merupakan hasil keputusan-keputusan manajemen untuk mencapai suatu tujuan secara efektif dan efisien. Sistem pengukuran kinerja hanyalah suatu mekanisme yang memperbaiki kemungkinan bahwa organisasi tersebut akan mengimplementasikan strateginya dengan baik.

Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Hal ini sangat penting agar sumber daya digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan. Penilaian kinerja perusahaan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi kewajiban para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Kinerja perusahaan secara umum biasanya akan direpresentasikan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut bermanfaat untuk membantu investor, kreditor, calon investor dan para pengguna lainya dalam rangka membuat keputusan investasi, keputusan kredit, analisis saham serta menentukan prospek suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Melalui penilaian kinerja, maka perusahaan dapat memilih strategi dan struktur keuangannya. Karena penilaian kinerja perusahaan didasarkan pada laporan keuangan, maka untuk melakukan penilaian kinerja ini menggunakan rasio-rasio keuangan. Menurut Kasmir (2009), analisis rasio keuangan dibagi menjadi empat bagian, yaitu:

a. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang jatuh tempo, baik kewajiban kepada pihak luar perusahaan maupun didalam perusahaan. Jenis-jenis dari rasio likuiditas antara lain: rasio lancar (*current ratio*), rasio cepat (*quick ratio*), rasio kas (*cash ratio*), rasio perputaran kas, *inventory to net working capital*.

b. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan hutang jangka panjang. Jenis-jenis rasio solvabilitas antara lain: *debt ratio, debt to equity ratio, long term debt to equity, times interest earned, fixed charge coverage.*

c. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dari modal sendiri dan modal pinjaman. Rasio ini dapat juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Jenis-jenis rasio profitabilitas antara lain: *profit margin on sales, return on assets* (ROA), *return on equity* (ROE).

d. Rasio Aktivitas

Rasio Aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi pemanfaatan sumber daya perusahaan (penjualan, persediaan, penagihan piutang, dan lainnya) atau rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Jenis-jenis rasio

aktivitas antara lain: perputaran piutang, *inventory turnover*, perputaran modal, *fixed assets turnover* dan *total assets turnover*.

Rasio-rasio inilah yang nantinya akan memberikan indikasi bagi manajemen mengenai penilaian investor terhadap kinerja perusahaan dan prospeknya dimasa yang akan datang.

2. Rasio Profitabilitas sebagai Alat Pengukuran Kinerja Perusahaan

Ada berbagai metode penilaian kinerja yang digunakan selama ini sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu mencari laba, maka hampir semua perusahaan mengukur kinerja perusahaannya dengan ukuran keuangan. Rasio Profitabilitas termasuk salah satu rasio yang dapat menjadi penilaian kinerja perusahaan, tingkat profitabilitas akan menggambarkan posisi laba perusahaan. Para investor di pasar modal sangat memperhatikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dan meningkatkan laba, hal ini merupakan daya tarik bagi investor dalam melakukan jual beli saham, oleh karena itu manajemen harus mampu memenuhi target yang telah ditetapkan.

Menurut Kasmir (2009) Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan . Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Pada dasarnya penggunaan rasio ini yakni menunjukkan tingkat efesiensi suatu perusahaan.

Maka dapat diketahui 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.

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 suatu 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 akan dicapai. Artinya pengetahuan tentang kondisi dan posisi profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna. Dalam prakteknya, menurut Kasmir (2009) jenis-jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah :

a. *Profit margin (profit margin on sales)*

b. *Return on Assets (ROA)*

c. *Return on equity (ROE)*

d. Laba per lembar saham.

3. *Return On Assets* (ROA) sebagai Alat Pengukuran Rasio Profitabilitas

a) Pengertian *Return On Assets* (ROA)

Dalam analisis laporan keuangan, rasio ini paling sering disoroti, karena mampu menunjukkan keberhasilan perusahaan menghasilkan keuntungan. ROA mampu mengukur kemampuan perusahaan manghasilkan keuntungan pada masa lampau untuk kemudian diproyeksikan di masa yang akan datang. *Assets* atau aktiva adalah keseluruhan harta perusahaan, yang diperoleh dari modal sendiri maupun

dari modal asing yang telah diubah perusahaan menjadi aktiva-aktiva perusahaan yang digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Dalam penelitian ini ROA digunakan sebagai indikator performance atau kinerja perusahaan.

ROA menunjukkan efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan mengoptimalkan aset yang dimiliki. Semakin tinggi ROA maka menunjukkan semakin efektif perusahaan tersebut, karena besarnya ROA dipengaruhi oleh besarnya laba yang dihasilkan perusahaan. ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. ROA merupakan rasio yang terpenting diantara rasio profitabilitas yang ada. ROA yang positif menunjukkan bahwa dari total aktiva yang dipergunakan untuk operasi perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan. Sebaliknya jika ROA negatif menunjukkan total aktiva yang dipergunakan tidak memberikan keuntungan (kerugian). Return on Asset (ROA) dapat dirumuskan sebagai berikut (Weston dan Brigham, 1998) :

$$\text{ROA} = \frac{Net\ Incom\ After\ Tax}{Total\ Asset}\ x\ 100\% \ldots\ldots\ldots\ldots 2.1$$

Semakin besar nilai ROA, menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik, karena tingkat pengembalian investasi semakin besar. Nilai ini mencerminkan pengembalian perusahaan dari seluruh aktiva (atau pendanaan) yang diberikan pada perusahaan (Wild et.al, 2005).

b) Keunggulan Return On Assets (ROA)

Keunggulan ROA menurut Halim dan Supomo (2001) adalah :

- Perhatian manajemen di titik beratkan pada maksimalisasi laba atas modal yang diinvestasikan.
- ROA dapat dipergunakan untuk mengukur efisiensi tindakan-tindakan yang dilakukan divisinya. Selanjutnya dengan ROA akan menyajikan perbandingan berbagai macam prestasi antar divisi dalam memperoleh aktiva yang diperkirakan dapat meningkatkan *Return On Asset* tersebut.
- Analisa ROA dapat juga digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produksi yang dihasilkan oleh perusahaan.

c) Kelemahan *Return On Assets* (ROA)

Di samping beberapa kelebihan ROA di atas, ROA juga mempunyai kelemahan di antaranya: Menurut Halim dan Supomo (2001) kelemahan seperti yang dijabarkan oleh berikut ini :

- ROA lebih menitikberatkan pada maksimalisasi rasio laba dibandingkan jumlah absolut laba.
- Manajer divisi enggan menambah investasi yang menghasilkan ROA rendah dalam jangka panjang.
- Manajer divisi mungkin mengambil investasi yang menguntungkan divisinya dalam jangka pendek tetapi dalam jangka panjang bertentangan dengan keputusan perusahaan.
- Kurang mendorong divisi untuk menambah investasi, jika ROA yang diharapkan untuk divisi itu terlalu tinggi.

C. *Leverage*

1. Pengertian Leverage

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban-kewajiban jangka panjangnya. Rasio *leverage* menggambarkan hubungan antara hutang perusahaan terhadap aset maupun modal. Rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh hutang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal (*equity*). Perusahaan yang baik seharusnya memiliki komposisi modal lebih besar dibandingkan dengan hutang (Harahap, 2009).

Dengan hadirnya *leverage* di dalam struktur modal sebuah perusahaan menandakan perusahaan tersebut menghimpun pendanaan dari luar perusahaan dengan harapan untuk meningkatkan laba dari perusahaan kedepannya. *Leverage* itu sendiri menyangkut suatu kondisi yang baik dimana biaya stabil dan mengarah kepada sederetan besar tingkat keuntungan. Keputusan – keputusan tentang penggunaan *leverage* seharusnya menyeimbangkan hasil pengembalian yang lebih tinggi yang diharapkan dengan bertambahnya resiko dan konsekuensi yang dihadapi perusahaan jika mereka tidak dapat memenuhi pembayaran bunga atau kewajiban yang sudah jatuh tempo.

Menurut Horne dan Wachowicz (2007) *leverage* adalah penggunaan biaya tetap dalam usaha untuk meningkatkan profitabilitas. *Leverage* juga dapat didefinisikan merupakan suatu kebijakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam hal menginvetasikan dana atau memperoleh sumber dana yang disertai dengan adanya beban/biaya tetap yang harus ditanggung perusahaan (Irawati, 2006).

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa *leverage* adalah penggunaan sejumlah aset atau dana oleh perusahaan yang diperoleh dari pihak luar, dimana dalam penggunaan aset atau dana tersebut, perusahaan harus mengeluarkan biaya tetap. Penggunaan aset pada akhirnya dimaksudkan untuk meningkatkan keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Menurut Brigham dan Houston (2006) seberapa jauh perusahaan menggunakan hutang (*financial leverage*) akan memiliki 3 (tiga) implikasi penting yaitu:

a. Dengan memperoleh dana melalui hutang, para pemegang saham dapat mempertahankan kendali mereka atas perusahaan tersebut dengan sekaligus membatasi investasi yang mereka berikan.
b. Kreditor akan melihat pada ekuitas, atau dana yang diperoleh sendiri, sebagai suatu batasan keamanan, sehingga semakin tinggi proporsi dari jumlah modal yang diberikan pemegang saham, maka semakin kecil resiko yang dihadapi kreditor.
c. Jika perusahaan mendapatkan hasil dari investasi yang didanai dengan dana hasil pinjaman lebih besar daripada bunga yang dibayarkan, maka pengembalian dari modal pemilik akan diperbesar, atau diungkit (*leverage*).

2. Rasio Leverage

Terdapat beberapa cara untuk mengukur tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajibannya, Menurut Sawir (2003) ada dua jenis rasio *leverage* yaitu rasio hutang terhadap aset dan rasio hutang terhadap modal.

a. Rasio Hutang terhadap Aktiva atau *Debt to Total Asset Ratio* (DAR)

Rasio ini memperlihatkan proporsi antara kewajiban yang dimiliki dan seluruh kekayaan yang dimiliki. Semakin tinggi hasil persentasenya cenderung semakin besar risiko keuangannya bagi kreditor maupun pemegang saham. Rumus untuk menghitung *debt to asset ratio* (DAR) adalah sebagai berikut:

$$\text{DAR} = \frac{Total\ Kewajiban}{Total\ Aset} x100\% \quad \text{……...2.2}$$

Sumber : Agnes Sawir (2003)

b. Rasio Hutang terhadap Modal atau *Debt to Equity Ratio* (DER)

Rasio ini menggambarkan perbandingan hutang dan ekuitas dalam pendanaan perusahaan dan menunjukan kemampuan modal sendiri perusahaan tersebut untuk memenuhi seluruh kewajibannya. Besarnya *debt to equity ratio* menunjukkan tingkat risiko finansial perusahaan yang semakin tinggi. Penggunaan hutang perusahaan yang besar akan mengakibatkan semakin tingginya risiko untuk tidak dapat membayar hutang. Rumus untuk menghitung *debt to equity ratio* (DER) adalah sebagai berikut:

$$\text{DER} = \frac{Total\ Kewajiban}{Total\ Modal} x100\% \quad \text{……...2.3}$$

Sumber : Agnes Sawir (2003)

Dalam penelitian ini jenis rasio *leverage* yang digunakan adalah *Debt to Equity Ratio*. Husnan et.al (2004) menjelaskan bahwa *debt to equity ratio* menunjukan perbandingan antara hutang dengan modal sendiri. Perusahaan yang baik mestinya memiliki komposisi modal yang lebih besar dari hutang. Kreditur melihat ekuitas atau dana yang diberikan oleh pemilik sebagai batas pengaman. Dengan

menghimpun dana melalui hutang maka pemegang saham dapat mengendalikan perusahaan dengan jumlah investasi ekuitas yang terbatas.

Maka dapat diketahui bahwa *debt to equity ratio* (DER) mencerminkan kemampuan perusahaan untuk membayar atau memenuhi kewajibannya dengan modal sendiri. DER menunjukkan hubungan antara jumlah pinjaman yang diberikan oleh pemilik perusahaan. Semakin besar rasio ini menunjukkan bahwa semakin besar pula struktur modal yang berasal dari hutang yang digunakan untuk mendanai ekuitas yang ada. Semakin kecil rasio DER, semakin baik kemampuan perusahaan untuk dapat bertahan dalam kondisi yang buruk. Rasio DER yang kecil menunjukkan bahwa perusahaan masih mampu memenuhi kewajibannya kepada kreditur.

DER yang besar juga mencerminkan resiko perusahaan relatif tinggi karena perusahaan dalam operasi relatif tergantung terhadap hutang dan perusahaan memiliki kewajiban untuk membayar bunga hutang akibatnya para investor cenderung menghindari saham – saham yang memiliki nilai DER yang tinggi.

Adapun alasan mengapa penulis menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) sebagai alat pengukuran *leverage* keuangan pada suatu perusahaan karena, rasio ini mampu menilai kemampuan perusahaan untuk menggunakan modal berasal dari pinjaman dalam menunjang kegiatan perusahaan, terutama untuk meningkatkan laba perusahaan.

D. Pertumbuhan Perusahaan *(Growth)*

1. Pengertian Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan (*Growth*) adalah seberapa jauh perusahaan menempatkan diri dalam sistem ekonomi secara keseluruhan atau sistem ekonomi untuk industri yang sama (Machfoedz, 1994). Pertumbuhan perusahaan sangat diharapkan oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan, karena pertumbuhan yang baik memberi tanda bagi perkembangan perusahaan. Menurut Susanto (1997) pada umumnya perusahaan yang tumbuh dengan cepat memperoleh hasil positif dalam artian pemantapan posisi dipersaingan, menikmati penjualan yang meningkat secara signifikan dan diiringi adanya peningkatan pangsa pasar. Perusahaan yang tumbuh juga akan mendapat keuntungan lain yaitu citra positif.

Suatu perusahaan yang memiliki pertumbuhan yang positif akan dipandang positif juga oleh investor, karena dinilai memiliki aspek yang menguntungkan. Sehingga juga akan meningkatkan nilai perusahaan tersebut. Dengan demikian, perusahaan yang memiliki pertumbuhan yang tinggi cenderung mampu menghasilkan dana dengan lebih baik dari waktu ke waktu. Sehingga apabila tingkat pertumbuhan perusahaan tinggi, yang artinya perusahaan mampu meningkatkan laba dan memiliki dana internal yang lebih banyak, maka kinerja perusahaan dianggap baik.

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui pertumbuhan perusahaan sangat diharapkan oleh banyak pihak baik internal maupun eksternal, karena pertumbuhan yang baik memberi tanda bagi perkembangan perusahaan. Pertumbuhan suatu perusahaan merupakan tanda perusahaan memiliki aspek yang

menguntungkan, karena dianggap mampu menghasilkan keuntungan yang lebih baik dari waktu ke waktu.

Pertumbuhan perusahaan pada dasarnya dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor eksternal, internal, dan pengaruh iklim industri lokal. Terdapat tiga bentuk pertumbuhan perusahaan:

a. Pertumbuhan dari luar (*external growth*) yang menyangkut faktor-faktor dari luar yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, seperti harga, keadaan politik, karakteristik masyarakat, dan sebagainya. Semakin baik kondisi dari luar, maka pertumbuhan perusahaan juga akan semakin meningkat.
b. Pertumbuhan dari dalam (*internal growth*) yang menyangkut produktivitas perusahaan. Semakin baik produktivitas perusahaan, maka pertumbuhan perusahaan tersebut juga semakin semakin meningkat.

Pertumbuhan karena pengaruh iklim usaha dan situasi usaha lokal. Artinya pertumbuhan perusahaan akan meningkat apabila berada dalam iklim usaha yang baik, tersedianya infrastruktur pendukung kegiatan usaha, dan faktor-faktor pendukung lainnya.

2. Rasio Pertumbuhan Perusahaan (Growth)

Pertumbuhan sebuah perusahaan dapat dilihat dari peningkatan aset perusahaan tersebut dari waktu ke waktu (Mouamer, dalam Pradana, 2013). Dan menurut Hidayat (dalam Pradana, 2013), pertumbuhan perusahaan juga dapat diukur dengan pertumbuhan jumlah penjualannya.

a) Assets Growth Ratio

Assets *Growth* menunjukkan pertumbuhan aset dimana aset merupakan aktiva yang digunakan untuk aktiva operasional perusahaan. Semakin besar aset diharapkan semakin besar hasil operasional yang dihasilkan oleh perusahaan. Peningkatan aset yang diikutin peningkatan hasil operasi akan semakin menambah kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan. Hal ini didasarkan pada keyakinan kreditor atas dana yang ditanamkan kedalam perusahaan dijamin oleh besarnya aset yang dimiliki perusahaan (Ang, dalam Windiarti 2011).

Menurut Halim (2005) tingkat pertumbuhan aktiva dihitung dengan proporsi perubahan aktiva dari suatu periode tahunan ke periode tahunan berikutnya. Bila persentase perubahan total aktiva dari suatu periode ke periode berikutnya tinggi, maka semakin besar risiko yang akan ditanggung oleh pemegang saham. Rasio ini dapat dihitung dengan rumus:

$$Growth = \frac{Total\ Assets_t - Total\ Assets_{t-1}}{Total\ Assets_{t-1}} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 2.4$$

Sumber: Abdul Halim (2005)

b) Sales Growth Ratio

Armstrong (2005), mengemukakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan perubahan penjualan per tahun. *Sales growth* yang tinggi memberi indikator perusahaan yang bersangkutan dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaannya dan diharapkan dapat meningkatkan laba yang dihasilkan. Oleh karena itu *sales growth* harus selalu dipertahankan oleh perusahaan.

Hatta (2002) menyatakan bagi perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi maka ada kecenderungan perusahaan membagikan dividen lebih konsisten dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya rendah karena perusahaan tersebut mampu meningkatkan laba perusahaan.

Horne dan Wachowicz (2007) mengemukakan teori bahwa tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya dengan penjualan di tahun sebelumnya. Tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Growth = \frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}} \text{ x } 100 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 2.5$$

Sumber: Horne dan Wachowicz (2007)

Dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan digunakan sebagai proksi dari pertumbuhan perusahaan karena pertumbuhan penjualan menunjukkan aktivitas penjualan, dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar *profit* yang akan didapatkan. Pertumbuhan penjualan juga mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang (Barton et al dalam Deitiana, 2011). Maka dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan merupakan indikator penilaian kinerja perusahaan yang berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba (profitabilitas).

E. Ukuran Perusahaan *(Size)*

1. Pengertian Ukuran Perusahaan (Size)

Ukuran perusahaan adalah nilai yang menunjukkan besar-kecilnya suatu perusahaan. Menurut Hilmi dan Ali (2008) Ukuran perusahaan dapat dinilai dari beberapa segi. Besar kecilnya suatu perusahaan dapat didasarkan pada total nilai aktiva, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar aktiva suatu perusahaan maka akan semakin besar pula modal yang ditanam, semakin besar total penjualan suatu perusahaan maka akan semakin banyak juga perputaran uang dan semakin besar kapitalisasi pasar maka semakin besar pula perusahaan dikenal masyarakat. Menurut Sartono (2010), perusahaan besar yang sudah *well-established* akan lebih mudah memperoleh modal di pasar modal dibanding dengan perusahaan kecil. Karena kemudahan akses tersebut berarti perusahaan besar memiliki fleksibilitas yang lebih besar pula.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat diketahui bahwa perusahaan dengan ukuran yang lebih besar memiliki akses yang lebih besar untuk mendapat sumber pendanaan dari berbagai sumber, sehingga untuk memperoleh pinjaman dari kreditur pun akan lebih mudah karena perusahaan dengan ukuran besar memiliki probabilitas lebih besar untuk memenangkan persaingan atau bertahan dalam industri.

Menurut Sawir (2003) ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan dalam hampir setiap studi untuk alasan yang berbeda:

a. Ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal. Perusahaan kecil umumnya kekurangan

akses ke pasar modal yang terorganisir, baik untuk obligasi maupun saham. Meskipun mereka memiliki akses, biaya peluncuran dari penjualan sejumlah kecil sekuritas dapat menjadi penghambat. Jika penerbitan sekuritas dapat dilakukan, sekuritas perusahaan kecil mungkin kurang dapat dipasarkan sehingga membutuhkan penentuan harga sedemikian rupa agar investor mendapatkan hasil yang memberikan *return* lebih tinggi secara signifikan.

b. Ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar dalam kontrak keuangan. Perusahaan besar biasanya dapat memilih pendanaan dari berbagai bentuk hutang, termasuk penawaran spesial yang lebih menguntungkan dibandingkan yang ditawarkan perusahaan kecil. Semakin besar jumlah uang yang digunakan, semakin besar kemungkinan-kemungkinan pembuatan kontrak yang dirancang sesuai dengan preferensi kedua pihak sebagai ganti dari penggunaan kontrak standar hutang.

Ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan *return* membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba. Pada akhirnya, ukuran perusahaan diikuti oleh karakteristik lain yang mempengaruhi struktur keuangan. Karakteristik lain tersebut seperti perusahaan sering tidak mempunyai staf khusus, tidak menggunakan rencana keuangan, dan tidak mengembangkan sistem akuntansi mereka menjadi suatu sistem manajemen.

2. Rasio Ukuran Perusahaan (Size)

Berdasarkan definisi ukuran perusahaan Menurut Hilmi dan Ali (2008) besar kecilnya suatu perusahaan dapat didasarkan pada total nilai aktiva, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Ukuran perusahaan dalam

penelitian ini dilihat berdasarkan dari besarnya total aset yang dimiliki perusahaan. Aset menunjukkan aktiva yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan. Peningkatan aset yang diikuti peningkatan hasil operasi akan semakin menambah kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan, dimungkinkan pihak kreditor tertarik menanamkan dananya ke perusahaan (Weston dan Brigham, 1998).

Total aset dipilih sebagai proksi dari variabel ukuran perusahaan dikarenakan total aset lebih stabil dan representatif dalam menunjukkan ukuran perusahan dibanding kapitaliasi pasar dan penjualan yang sangat dipengaruhi oleh demand and supply (Sudarmadji dan Sularto, 2007).

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengklasifikasian ukuran perusahaan tersebut didasarkan pada total aset yang dimiliki dan total penjualan tahunan perusahaan tersebut. UU No. 20 Tahun 2008 tersebut mendefinisikan usaha mikro, usaha kecil usaha menengah, dan usaha besar, dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah

atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

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

d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Variabel ukuran perusahaan perusahaan diukur dengan logaritma natural (Ln) dari total aktiva. Hal ini dikarenakan besarnya total aktiva masing-masing perusahaan berbeda bahkan mempunyai selisih yang besar, sehingga dapat menyebabkan nilai yang ekstrim. Untuk menghindari adanya data yang tidak normal tersebut maka dari total aset perlu di Ln kan. Menurut (Hartono, 2000) variabel ukuran perusahaan dapat dinyatakan dengan rumus sbb:

$$Size = Ln\ (\ Total\ Assets\ )\ \ldots\ldots\ldots\ldots 2.6$$

Sumber: Jogiyanto Hartono (2000)

Semakin besar total aset maka semakin besar pula ukuran suatu perusahaan. Semakin besar aset maka semakin besar modal yang ditanam. Selain itu jika

perusahaan memiliki total aset yang besar, maka pihak manajemen akan lebih leluasa dalam mempergunakan aset yang ada di perusahaan tersebut. Kebebasan itu tentunya dimanfaatkan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan, meningkatkan kegiatan operasional perusahaan, dan tentu saja untuk meningkatkan kinerja perusahaan tersebut.

F. Penelitian Terdahulu

Sebagai acuan dari penelitian ini dikemukakan hasil-hasil penelitian yang telah dilaksanakan sebelumnya yaitu:

1. Samiloglu dan Demirgunes (2008), melakukan penelitian untuk mengatahui pengaruh manajemen modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan di BEJ. Variabel dependen yang digunakan adalah ROA. Variable independen yang digunakan antara lain ACRP, INVP, CCC, *Size, Growth, Leverage, Fix* . Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi. Dari penelitian ini diketahui bahwa ACRP dan INVP berpengaruh negatif terhadap ROA. Sedangkan *growth* memiliki pengaruh positif terhadap ROA. *Leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap ROA. Namun CCC, size dan fix tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA.
2. Khaira Amalia Fachrudin (2011) yang menganalisis Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan *Agency Cost* Terhadap Kinerja Perusahaan. Populasi adalah perusahaan-perusahaan dalam industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009. Dari populasi ini dipilih populasi sasaran yang semuanya menjadi sampel penelitian. Metode statistika yang digunakan adalah analisis jalur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan positif struktur modal terhadap *agency cost* dan pengaruh signifikan

negatif ukuran perusahaan terhadap *agency cost*; tidak terdapat pengaruh signifikan struktur modal, ukuran perusahaan, dan *agency cost* terhadap kinerja perusahaan; serta tidak terdapat pengaruh tidak langsung struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan melalui *agency cost* sebagai *intervening variable*.

3. Syarief Dienan Yahya (2011) yang menganalisis Pengaruh *Leverage* Keuangan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI. Didapat kesimpulan bahwa *Leverage* Keuangan (DAR) mempunyai hubungan yang cukup kuat terhadap profitabilitas perusahaan – perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan koefisien korelasi dengan menggunakan analisis korelasi. Dari hasil perhitungan tersebut diperoleh nilai koefisien korelasi yang positif yaitu sebesar 0,539. Sedangkan dari hasil perhitungan koefisien determinasi diperoleh nilai sebesar 29,1% yang menunjukan bahwa tingkat *Leverage* Keuangan (DAR) berpengaruh sebesar 29,1% terhadap profitabilitas perusahaan –perusahaan telekomunikasi yang terdaftar pada BEI.
4. Verawati Hansen dan Juniarti (2014) menguji Pengaruh *Family Control, Size, Sales Growth* dan *Leverage* Terhadap Profitabilitas dan Nilai Perusahaan Pada Sektor Perdagangan Jasa dan Investasi. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dimana untuk menguji hipotesis menggunakan analisis regresi linear berganda. Penelitian ini menganalisis hubungan antara dependent variable dan independent variable. Profitabilitas dan Nilai Perusahaan sebagai dependent variable, Profitabilitas perusahaan diukur dengan ROA dan nilai perusahaan diukur dengan Tobin’s Q. Family control

(FC), Size (SZ), Sales Growth (GR), dan Leverage (LV) sebagai independent variable. Didapatkan kesimpulan *Family control* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas namun tidak memiliki pengaruh untuk nilai perusahaan; *Firm size* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan; *Sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan; *Leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas namun memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Tabel 2.1 Ringkasan Tinjauan Penelitian

No.	Nama dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	F Samigloglu dan K mirgunes (2008),	Analisis pengaruh manajemen modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan di BEJ	Dependen : ROA Independen : ACRP, INVP, CCC, *Size, Growth, Leverage, Fix*	ACRP dan INVP berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA. *Leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap ROA.
2.	Khaira Amalia Fachrudin (2011)	Analisis Pengaruh struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan *Agency Cost* Terhadap Kinerja Perusahaan	Dependen : *Discretionary expense*, ROE Independen : *leverage, size*	Terdapat pengaruh signifikan positif struktur modal terhadap *agency cost* dan pengaruh signifikan negatif ukuran perusahaan terhadap *agency cost;* tidak terdapat pengaruh signifikan struktur modal, ukuran perusahaan, dan *agency cost* terhadap kinerja perusahaan; serta tidak terdapat pengaruh tidak langsung struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan melalui *agency cost* sebagai *intervening variable*.
3.	Syarief Dienan Yahya (2011)	Analisis Pengaruh *Leverage* Keuangan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI.	Dependen: ROA Independen: DAR	*Leverage* Keuangan (DAR) mempunyai hubungan yang cukup kuat terhadap profitabilitas perusahaan – perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI

4.	Verawati Hansen dan Juniarti (2014)	Pengaruh *Family Control, Size, Sales Growth* dan *Leverage* Terhadap Profitabilitas dan Nilai Perusahaan Pada Sektor Perdagangan Jasa dan Investasi	Dependen: ROA dan Tobin's Q Independen: *Family control (FC), Size (SZ), Sales Growth (GR), dan Leverage (LV)*	*Family control* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas namun tidak memiliki pengaruh untuk nilai perusahaan; *Firm size* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan; *Sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan; *Leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas namun memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Terdapat beberapa perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu, penelitian ini berjudul pengaruh *leverage, growth, dan size* terhadap kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan sebagai variabel terikat (dependen) diukur dengan menggunakan rasio profitabilitas yang diproksikan dengan *Return On Assets* (ROA). Sedangkan Variabel bebas (independen) *leverage*, *growth* dan *size* masing-masing secara berurutan diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER), *Growth Sales,* dan *Log Natural of Total Assets.* Studi kasus penelitian ini difokuskan meneliti perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI pada periode tahun 2009-2013. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis penelitian ini menggunakan analisis statistik regresi linier berganda dengan *software eviews 7.*

G. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasikan sebagai masalah penting. Penelitian ini difokuskan menganalisis laporan keuangan pada perusahaan jasa telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode tahun 2009-2013.

Kinerja perusahaan secara umum akan direpresentasikan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut berguna untuk membantu investor, kreditor, calon investor dan para pengguna lainnya dalam rangka membuat keputusan investasi, keputusan kredit, analisis saham serta menentukan prospek suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Karena penilaian kinerja perusahaan didasarkan pada laporan keuangan, maka untuk melakukan penilaian kinerja ini menggunakan rasio-rasio keuangan. Rasio keuangan yang digunakan untuk untuk penilaian kinerja perusahaan dalam penelitian ini adalah rasio profitabilitas. Sebagaimana telah diketahui bahwa tujuan akhir suatu perusahaan menjalankan bisnis adalah untuk memperoleh keuntungan (profit) maka, rasio profitabilitas dianggap sangat tepat untuk mewakilkan penilaian atas kinerja perusahaan.

Kinerja perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Dalam hal ini peneliti akan mengaitkan kinerja perusahaan dengan *leverage*, pertumbuhan perusahaan (*growth*) dan ukuran perusahaan (*size)* karena berdasarkan teori dan penelitian terdahulu variabel-variabel tersebut dapat mempengaruhi kinerja perusahaan.

Leverage yaitu dana pinjaman dapat mempengaruhi kinerja perusahaan karena pada dasarnya dana pinjaman atau hutang dapat memberikan keuntungan dan juga kerugian bagi perusahaan. Keuntungan yang di dapat yaitu pembayaran bunga pinjaman dapat mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan kepada pemerintah, selain itu para pemegang saham tidak perlu mengurangi atau membagi porsi keuntungan apabila operasi dari pembiayaan hutang berjalan dengan sukses, sedangkan kerugian yang dihadapkan pada perusahaan yang menggunakan sumber pendanaan dari peminjaman adalah ketika rasio hutang

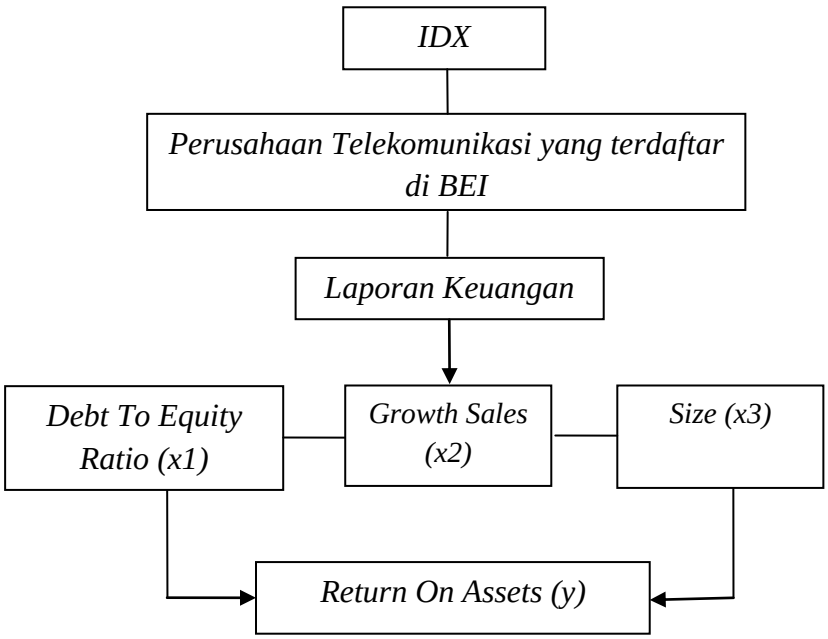
semakin tinggi, maka perusahaan memiliki risiko yang lebih tinggi apabila operasional perusahaan tidak berjalan seperti yang diharapkan, bunga hutang akan membebani perusahaan dan dapat mengakibatkan kebangkrutan bagi perusahaan itu. Maka porsi hutang perlu diperhatikan antara manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang diambil sehingga penggunaan hutang bisa meningkatkan profitabilitas perusahaan dan akhirnya akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Dengan meningkatnya kinerja perusahaan dalam hal ini meningkatnya profitabilitas berhubungan dengan penjualan. Penjualan yang meningkat tentunya akan meningkatkan laba yang akan di dapatkan oleh perusahaan, begitu pula sebaliknya apabila penjualan menurun. Penjualan yang meningkat berarti perusahaan tersebut sedang mengalami pertumbuhan, namun suatu perusahaan yang sedang berada pada tahap pertumbuhan akan membutuhkan dana yang besar, maka perusahaan lebih cenderung menahan sebagian besar labanya untuk ekspansi bisnis. Semakin besar laba yang ditahan dalam perusahaan, berarti semakin rendah deviden yang dibayarkan kepada pemegang saham, sehingga membuat perusahaan dinilai tidak menarik lagi bagi calon investor.

Ukuran perusahaan (*size*) berpengaruh terhadap kinerja perusahaan karena ukuran perusahaan dapat menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi ketidakpastian bisnis dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan dengan ukuran besar relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan dengan perusahaan kecil dan perusahaan dengan ukuran kecil pada umumnya mempunyai tingkat efisiensi yang rendah dan *leverage financial* yang lebih tinggi. Investor yang bersikap hati-hati (*risk adverse*) cenderung melakukan

investasi saham pada perusahaan besar karena mempunyai tingkat risiko lebih kecil.

Berdasarkan uraian tersebut peneliti beranggapan bahwa variabel-variabel seperti *leverage*, pertumbuhan perusahaan (*growth*) dan ukuran perusahaan (*size*) dapat mempengaruhi kinerja perusahaan yang dilihat dari rasio profitabilitas. Dalam penelitian ini *Debt To Equity Ratio* (DER), pertumbuhan penjualan (*Growth Sales*), dan *Total Assets* digunakan sebagai variabel indikator dari *leverage, growth* dan *size,* sedangkan *Return On Assets* (ROA) sebagai variabel indikator kinerja perusahaan. Maka dari penjelasan deskriptif diatas dapat digambarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran Pengaruh *Leverage, Growth* dan *Size* Terhadap Kinerja Perusahaan

Debt To Equity Ratio (DER) merupakan analisis rasio yang menggambarkan struktur modal yang dimiliki oleh perusahaan yaitu perbandingan antara jumlah hutang dan modal sendiri yang digunakan perusahaan tersebut. Rasio ini menggambarkan besarnya hutang yang digunakan oleh perusahaan, semakin besar rasio yang dihasilkan maka menunjukkan tingkat hutang perusahaan yang besar sehingga semakin besar pula risiko kegagalan perusahaan memperoleh laba yang optimal. Apabila perolehan laba menurun mengakibatkan tingkat pengembalian perusahaan ikut menurun. Sehingga dapat diketahui semakin tingginya *Debt To Equity Ratio* (DER) maka dapat mengakibatkan *Return On Assets* (ROA) menurun.

Pertumbuhan penjualan perusahaan (*growth sales*) adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan ditahun sebelumnya dengan penjualan ditahun sebelumnya. Dengan mengetahui *growth sales*, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan di dapatkan karena apabila penjualan meningkat maka laba yang akan di dapatkan perusahaan akan meningkat, begitu pula sebaliknya. Sehingga semakin tinggi rasio *growth sales* maka *Return On Assets* (ROA) pun ikut meningkat.

Ukuran perusahaan (*size*) dapat dilihat dari besarnya total aset yang dimiliki perusahaan, semakin besar total aset berarti semakin besar pula ukuran suatu perusahaan. Perusahaan yang berukuran besar dapat lebih mudah mengakses pasar modal dibandingkan dengan perusahaan kecil. Dengan tersedianya dana akan memberi kemudahan perusahaan untuk melaksanakan peluang investasi yang ada, sehingga laba atau keuntungan yang akan di dapat perusahaan pun akan semakin

besar. Perusahaan yang berukuran besar dianggap lebih stabil menghasilkan laba dibandingkan dengan perusahaan berukuran kecil maka para investor lebih memilih berinvestasi di perusahaan yang berukuran besar karena lebih menjanjikan. Sehingga semakin besar rasio ukuran perusahaan (*size*) maka *Return On Assets* (ROA) akan meningkat.

Return *On Assets* (ROA) merupakan salah satu rasio profitabilitas. Dalam analisis laporan keuangan, rasio ini paling disoroti karena mampu menunjukkan keberhasilan perusahaan menghasilkan keuntungan. ROA mampu mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan pada masa lampau untuk kemudian diproyeksikan di masa yang akan datang. ROA merupakan perbandingan laba bersih dengan total aset perusahaan. Semakin besar rasio yang dihasilkan mengindikasikan bahwa manajemen perusahaan mampu memaksimalkan penggunaan aset perusahaan sehingga menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan. Sehingga semakin besar nilai *Return On Assets* (ROA) menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik pula, karena tingkat pengembalian investasi semakin besar.

H. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan hal-hal yang telah diungkapkan di awal, maka peneliti menetapkan hipotesis untuk masalah yang diteliti yaitu :

Ho_1 : *Debt To Equity Ratio* (DER) berpengaruh tidak signifikan terhadap *Return On Assets* (ROA)

Ha_1 : *Debt To Equity Ratio* (DER) berpengaruh signifikan terhadap *Return On Assets* (ROA)

Ho_2 : *Growth Sales* berpengaruh tidak signifikan terhadap *Return On Assets* (ROA)

Ha_2 : *Growth Sales* berpengaruh signifikan terhadap *Return On Assets* (ROA)

Ho_3 : *Size* berpengaruh tidak signifikan terhadap *Return On Assets* (ROA)

Ha_3 : *Size* berpengaruh signifikan terhadap *Return On Asset* (ROA)

Ho_4 : *Debt To Equity Ratio (DER), Growth Sales,* dan *Size* berpengaruh tidak signifikan terhadap *Return On Asset* (ROA)

Ha_4 : *Debt To Equity Ratio (DER), Growth Sales,* dan *Size* berpengaruh signifikan terhadap *Return On Asset* (ROA).