

Peran Moderasi *Sales Growth* Dan *Leverage* Terhadap Ukuran Dan Kinerja Perusahaan

Eva Oktavini¹⁾

eva.oktavini@ukrida.ac.id

Lambok DR Tampubolon²⁾

lambok.ricardo@ukrida.ac.id

Rita Amelinda³⁾

rita.amelinda@ukrida.ac.id

Roseline Mannuela Anwar⁴⁾

roseline.anwar@ukrida.ac.id

^{1) 2) 3) 4)} Universitas Kristen Krida Wacana

ABSTRAK

Kinerja suatu perusahaan merupakan salah satu hal yang menarik perhatian calon investor. Kinerja perusahaan tentunya dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah ukuran perusahaan. Penelitian ini akan mengkaji pengaruh ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan dengan peran *sales growth* dan *leverage* sebagai moderasi. Peran dari moderasi *sales growth* dan *leverage* diharapkan dapat memperkuat hubungan ukuran perusahaan dan kinerja perusahaan. Penelitian adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini memilih perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode tahun 2017 hingga 2019 dan jumlah sampel akhir yang digunakan yaitu sebanyak 180 observasi. Regresi linear berganda digunakan dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan Stata 14.0 untuk pengolahan data. Pengujian dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan (yang diukur dengan total aset) berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan (yang diukur dengan *return on asset*) yang artinya semakin besar ukuran dari suatu perusahaan maka kinerja perusahaan juga akan meningkat, sedangkan peran moderasi *sales growth* dan *leverage* terbukti tidak berpengaruh.

Kata kunci: kinerja perusahaan, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, tingkat hutang

PENDAHULUAN

Perkembangan emiten khususnya di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan ditandai dengan munculnya emiten-emiten baru di pasar. Hal ini tentu menarik untuk ditelusuri lebih jauh. Salah satu faktor yang sering menjadi pertimbangan calon investor adalah kinerja perusahaan tersebut karena kinerja perusahaan menjadi indikator yang penting untuk menggambarkan dan menunjukkan sudah sejauh mana perusahaan bergerak dalam mencapai tujuannya tentunya hal ini didukung dengan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Parameter untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dapat dinilai dari informasi keuangan perusahaan. Kaylsi dan Khoiruddin (2021) mengatakan bahwa dengan meningkatnya kinerja perusahaan, hal itu akan tercermin dari upaya perusahaan yang gigih dalam mengejar dan menghasilkan laba.

Beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kinerja suatu perusahaan yaitu seperti ukuran perusahaan, struktur modal dan pertumbuhan penjualan. Antonius dan Sudirgo (2020) menjelaskan bahwa laba yang diperoleh dan dihasilkan oleh perusahaan tergantung pada ukuran perusahaan yang bergerak, perusahaan yang berukuran besar dapat secara optimal mengelola sumber dayanya. Pendapat sesuai dengan Azzahra dan Nasib (2019) yang mengatakan bahwa ukuran perusahaan merupakan faktor yang krusial dalam kaitannya dengan kinerja keuangan perusahaan, misalnya perusahaan dengan skala yang besar mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Dalam hal ini maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan besar seharusnya dapat memberikan pengaruh positif dan meningkatkan kinerja perusahaan.

Faktor yang kedua adalah pertumbuhan penjualan (*sales growth*). Pertumbuhan penjualan menunjukkan dapat keberhasilan perusahaan dalam melakukan investasi pada periode yang lalu dan dapat dijadikan sebagai perkiraan pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang (Yuliani 2021). Semakin tinggi atau meningkatnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan menggambarkan bahwa produk yang dihasilkan dapat diterima oleh pasar, selain itu hal ini juga akan mempengaruhi laba yang diperoleh perusahaan dan berdampak pada kinerja. Faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan adalah struktur modal (*capital structure*). Faktor ini dinilai cukup penting karena berhubungan dengan pendanaan perusahaan, bagaimana perusahaan menggunakan dana yang dimiliki untuk mendukung operasional dan kinerja perusahaan. Struktur modal juga dapat memberikan gambaran bagaimana kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajibannya.

Penelitian mengenai kinerja perusahaan telah banyak dikaji sebelumnya oleh (Kaylsi dan Khoiruddin 2021; Mawarsih et al. 2020; Yuliani 2021) namun terdapat beberapa aspek yang dapat dikembangkan lebih lanjut. Kontribusi dari penelitian ini adalah mengkaji peran moderasi dari *sales growth* dan *leverage* terhadap ukuran perusahaan dan kinerja perusahaan. Peran moderasi dari *sales growth* diharapkan dapat memperkuat hubungan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan karena semakin meningkatnya penjualan perusahaan seharusnya dapat mempengaruhi ukuran perusahaan dan kinerja. Peran moderasi yang kedua adalah *leverage* yang akan diukur dengan menggunakan *debt to asset ratio* diharapkan dapat memperkuat hubungan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan karena jika perusahaan memiliki DAR yang tinggi maka menunjukkan semakin besar penggunaan aset untuk hutang sehingga resiko perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban tersebut akan meningkat hal ini akan berdampak pada kinerja perusahaan.

LANDASAN TEORI

TEORI SINYAL

George Akerlof adalah orang yang pertama kali memperkenalkan teori sinyal (*signalling theory*) dalam tulisan dan karyanya pada tahun 1970 dengan judul "*The Market for Lemons*", tulisan ini yang memperkenalkan istilah informasi asimetris (*assymetri information*). Teori ini menyarankan kepada perusahaan bagaimana mengirimkan sinyal atau pertanda kepada pengguna laporan tahunan atau laporan keuangan perusahaan. Contoh dari sinyal yang diberikan atau

disampaikan adalah informasi mengenai apa yang telah dilakukan manajemen untuk memenuhi keinginan pemilik perusahaan. Penyampaian informasi keuangan ini dapat mengirimkan sinyal yang baik atau dapat pula mengirimkan sinyal yang buruk. Perusahaan saat ini berlomba-lomba untuk meningkatkan laba perusahaannya. Oleh karena itu, perusahaan bersaing dengan berbagai cara untuk mencari investor untuk berinvestasi di perusahaan tersebut. Dalam mencari investor, perusahaan berusaha untuk menawarkan kepada investor atau publik informasi perusahaan yang terbaik ketika informasi tersebut berguna bagi investor atau publik untuk mengambil keputusan, karena setiap informasi yang dilakukan oleh manajemen perusahaan akan mempengaruhi keputusan investor. Dari penjelasan teori sinyal ini diharapkan perusahaan dapat memberikan informasi mengenai kinerja perusahaan melalui laporan tahunan.

KINERJA PERUSAHAAN

Kinerja keuangan perusahaan dapat digambarkan dan diidentifikasi melalui transparansi informasi yang disajikan oleh perusahaan kepada pengguna laporan tahunan. Seharusnya kinerja perusahaan dapat diukur kemudian hasilnya harus menggambarkan keadaan perusahaan yang sebenarnya, tentunya parameter dari kinerja perusahaan sudah harus disepakati sebelumnya. Mengevaluasi kinerja suatu perusahaan merupakan kegiatan yang sangat penting karena dari hasil ini dapat diketahui sejauh mana perusahaan berhasil dalam operasionalnya selain itu hasil evaluasi ini dapat memperbaiki maupun meningkatkan kinerja perusahaan.

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Salah satu indikator untuk menunjukkan besar atau kecil sebuah perusahaan adalah ukurannya. Ketika sebuah perusahaan memiliki asset atau sumber daya yang besar, perusahaan tersebut diperkirakan akan menggunakan atau memaksimalkan sumber dayanya untuk menghasilkan keuntungan atau profit yang besar, argumen ini sepemahaman dengan Davinda et al., (2021) bahwa perusahaan dengan asset yang besar lebih mampu menghasilkan laba yang besar dibandingkan dengan perusahaan yang terbilang lebih kecil. Perusahaan kecil memiliki sumber daya yang terbatas sehingga belum mampu untuk memaksimalkan keuntungannya. Hipotesis pertama adalah:

H1: Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif terhadap Kinerja Perusahaan

Sales growth menjadi faktor yang krusial bagi kinerja perusahaan karena penjualan adalah aktivitas utama operasional perusahaan dan menjadi salah satu sumber pendapatan yang kelak akan menghasilkan laba bagi perusahaan sehingga dapat memprediksi laba atau profit yang diperoleh. Selain itu, *sales growth* mencerminkan aktivitas pendapatan perusahaan dari masa lalu hingga masa kini, dari *sales growth* calon investor dapat mengevaluasi apakah sebuah perusahaan memiliki prospek yang bagus atau tidak dan bagaimana kelanjutan perusahaan di masa yang akan datang. Dengan kondisi perusahaan yang besar maka dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan peran dari *sales growth* sebagai pemoderasi seharusnya semakin memperkuat hubungan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan karena *sales growth* memberikan dampak positif bagi kinerja. Hipotesis kedua adalah:

H2: *Sales Growth* memperkuat Hubungan Ukuran Perusahaan dan Kinerja Perusahaan

Perusahaan saat ini pasti membutuhkan sumber pendanaan untuk kelangsungan hidup. Salah satu cara bagi calon investor untuk mengetahui kondisi hutang perusahaan adalah dengan memperhatikan *debt to asset ratio*, rasio ini mengukur seberapa besar atau seberapa banyak jumlah aktiva atau aset perusahaan yang dapat dibiayai dengan total hutang (Zulkarnaen 2018). *Debt to asset ratio* yang tinggi menunjukkan jumlah modal pinjaman perusahaan yang besar yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Sumber dana yang dibutuhkan perusahaan seharusnya tergantung dengan ukuran perusahaan tersebut. Jika suatu perusahaan dikatakan besar maka tidak menutup kemungkinan membutuhkan sumber dana yang

memadai agar produksi yang dihasilkan dapat maksimal dan berdampak pada kinerja perusahaan yang meningkat. Hal ini didukung oleh Andinata (2021) yang menjelaskan bahwa perusahaan yang lebih besar umumnya lebih mudah menemukan sumber pembiayaan eksternal yang akan mendukung operasional perusahaan yang nantinya berdampak pada peningkatan hasil perusahaan. Hipotesis ketiga adalah:

H3: *Leverage* memperkuat Hubungan Ukuran Perusahaan dan Kinerja Perusahaan

METODE PENELITIAN

Sampel dan Data

Populasi dalam penelitian ini merupakan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2017 hingga 2019. Teknik pemilihan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria pengambilan atau pemilihan sampel untuk penelitian ini yaitu perusahaan yang memiliki informasi maupun data yang diperlukan dan tidak mengalami kerugian selama tahun periode penelitian

Model Penelitian

Untuk mengkaji pengaruh ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan yang dimoderasi oleh *sales growth* dan *leverage*, maka penelitian ini menerapkan analisis regresi linear berganda. Berikut merupakan model penelitian untuk menjawab hipotesis yang telah disusun sebelumnya:

Model 1 untuk menjawab hipotesis pertama yaitu pengaruh ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan

$$ROE = \alpha + \beta_1 \text{Size} + \beta_2 \text{DAR} + \beta_3 \text{SG} + \beta_4 \text{TATO} + \varepsilon$$

ROE : *return on equity*
 SIZE : ukuran perusahaan
 DAR : *debt to asset ratio*
 SG : pertumbuhan penjualan
 TATO : *total asset turn over*

Model 2 untuk menjawab hipotesis kedua dan ketiga yaitu peran moderasi *sales growth* dan *leverage* terhadap pengaruh ukuran perusahaan dan kinerja perusahaan

$$ROE = \alpha + \beta_1 \text{Size} + \beta_2 \text{DAR} + \beta_3 \text{SG} + \beta_4 \text{SIZE} * \text{SG} + \beta_5 \text{SIZE} * \text{DAR} + \beta_6 \text{TATO} + \varepsilon$$

ROE : *return on equity*
 SIZE : ukuran perusahaan
 DAR : *debt to asset ratio*
 SG : pertumbuhan penjualan
 SIZE*SG : moderasi *sales growth*
 SIZE*DAR : moderasi *debt to asset ratio*
 TATO : *total asset turn over*

Operasionalisasi variabel

Kinerja perusahaan diukur dengan *return on equity*. Berikut ini merupakan rumus untuk menghitung ROE:

$$ROE : \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Equity}}$$

Untuk ukuran perusahaan diukur dari logaritma natural penjumlahan aktiva lancar dan aktiva tetap.

Size : Ln Total Aset

Debt to asset ratio diukur dari perbandingan total kewajiban yaitu dengan menjumlahkan hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang dengan total aset perusahaan.

$$\text{DAR} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Aset}}$$

Pertumbuhan penjualan diukur dari perbandingan total penjualan tahun sekarang dan tahun lalu.

$$\text{SG} = \frac{\text{Total Penjualan } t - \text{Total Penjualan } t-1}{\text{Total Penjualan } t-1}$$

Uji statistik dekriptif diterapkan pada penelitian ini untuk memberikan gambaran mengenai sampel penelitian. Data diolah dengan menggunakan software Stata untuk mendapatkan hasil dari model regresi yang telah dibuat. Selanjutnya dilakukan uji model data panel dengan metode *fixed effect*, *random effect* dan *pooled least square* untuk memilih model terbaik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Total sampel yang diperoleh adalah sebanyak 180 observasi. Penelitian ini menggunakan uji *chow* dan uji *hausman* untuk memilih model yang tepat dan hasilnya menunjukkan bahwa metode *random effect* lebih tepat diterapkan pada penelitian ini. Karena kedua model menggunakan *random effect*, maka asumsi klasik ekonometrika berupa autokorelasi dan heteroskedastisitas tidak dilanggar, sehingga pengujian asumsi klasik hanya akan menguji multikolinearitas. Uji multikolinearitas telah dilakukan pada penelitian ini dan menunjukkan bahwa tidak ada nilai VIF yang lebih dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa model pada penelitian ini bebas dari masalah multikolinearitas. Penelitian ini menyajikan hasil statistik dekriptif yang dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1 Statistik Deskriptif

Variabel	Mean	Std Dev	Minimum	Maksimum
<i>Return on Equity</i>	0.11	0.08	0.0009	0.52
<i>Size</i>	28.82	1.55	25.93	33.49
<i>Debt to Asset</i>	0.38	0.17	0.083	0.84
<i>Sales Growth</i>	0.092	0.16	-0.38	0.858
<i>Total Asset Turn Over</i>	1.10	0.71	0.24	6.33

Variabel ROE menunjukkan nilai rata-rata 0.11 dengan nilai minimum sebesar 0.0009 dan maksimum sebesar 0.52. Variabel *size* atau ukuran perusahaan yang diukur dengan total aset menunjukkan nilai rata – rata sebesar 28.82 dengan nilai minimum sebesar 25.93 dan maksimum sebesar 33.49. Variabel *debt to asset* menunjukkan nilai rata-rata sebesar 0.38 dengan nilai minimum sebesar 0.083 dan nilai maksimum sebesar 0.84. Nilai rata – rata untuk variabel *sales growth* yaitu sebesar 0.092 dengan nilai minimum sebesar -0.38 dan nilai maksimum sebesar 0.858. Variabel TATO atau *total asset turn over* menunjukkan nilai rata-rata sebesar 1.10 dengan nilai minimum sebesar 0.24 dan nilai maksimum sebesar 6.33.

Pengujian Hipotesis

Tabel 2 Pengujian Hipotesis

Model Penelitian	Model 1		Model 2	
	Koefisien	P>[t]	Koefisien	P>[t]
<i>Size</i>	0.02030	0.00***	0.01448	0.12
<i>Size*Sales Growth</i>			-0.00551	0.33
<i>Size*DAR</i>			0.0172	0.28
<i>Sales Growth</i>	0.02857	0.05**	0.1814	0.31
<i>Debt to Asset Ratio</i>	-0.10133	0.00***	-0.5905	0.25
<i>Total Asset Turn Over</i>	0.04783	0.00***	0.0489	0.00***
Total sampel	180		180	
R² within	0.142		0.145	
Prob > chi2	0.000		0.000	
*** Signifikasi 1%. ** Signifikasi 5%, * Signifikansi 10%				

Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2, model pertama yang menguji pengaruh ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan memiliki pengaruh positif signifikan pada tingkat 1%, yang menunjukkan bahwa hipotesis pertama diterima. Hasil penelitian ini sejalan dengan Diyani & Chairunisa (2018). Perusahaan dengan total aset besar seharusnya dapat menarik perhatian calon investor atau perhatian publik. Selain itu, ketika perusahaan dengan aset yang besar dapat dikelola dengan baik, maka seharusnya dapat menambah produktivitas operasi perusahaan yang pada akhirnya dapat pula meningkatkan kinerja perusahaan dengan maksimal. Menurut Azzahra & Nasib (2019) ukuran perusahaan merupakan faktor krusial dalam menghasilkan laba, perusahaan besar dianggap lebih stabil dan menguntungkan dibandingkan dengan perusahaan kecil. Variabel kontrol pada model 1 adalah *total asset turn over* yang menunjukkan pengaruh positif dan signifikan pada tingkat 1%. Model kedua pada penelitian ini menguji peran moderasi *sales growth* dan *leverage* terhadap ukuran dan kinerja perusahaan. *Sales growth* dan *leverage* tidak terbukti dapat memoderasi atau memperkuat hubungan ukuran dan kinerja perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa peran moderasi *sales growth* dan *leverage* terhadap ukuran dan kinerja perusahaan maka dapat disimpulkan bahwa ukuran (*size*) perusahaan yang diprosikan dengan logaritma natural dari total aset berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, hal ini secara tidak langsung menggambarkan dan menunjukkan bahwa semakin besar aset atau sumber daya perusahaan maka dapat meningkatkan kinerja perusahaan. *Sales growth* dan *leverage* tidak dapat memoderasi hubungan ukuran dan kinerja perusahaan. Peran moderasi *sales growth* dan *leverage* dapat dikaji lebih lanjut dengan memperluas sampel penelitian. Implikasi yang diperoleh pada penelitian ini antara lain bagi akademisi yaitu topik kinerja perusahaan dapat diteliti lebih lanjut dan secara mendalam mengingat bahwa kinerja perusahaan menjadi salah satu faktor dipertimbangkan oleh investor dalam menentukan investasi yang akan dilakukan. Keterbatasan dalam penelitian antara lain yaitu kinerja perusahaan hanya dinilai dari *return on equity* sehingga penelitian selanjutnya dapat menambah pengukuran kinerja perusahaan, sampel pada penelitian hanya mengkaji dari sektor manufaktur saja sehingga pada penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas sektor selain manufaktur untuk dijadikan sampel penelitian, keterbatasan selanjutnya pada penelitian ini antara lain yaitu menggunakan ukuran perusahaan sebagai variabel independen terhadap kinerja perusahaan maka pada penelitian selanjutnya

disarankan untuk menambah faktor lain seperti kehadiran direksi maupun komisaris pada perusahaan. Penelitian selanjutnya dapat membandingkan sebelum dan sesudah pandemi *covid 19* untuk mengkaji apakah terdapat perbedaan hasil yang signifikan.

Referensi

- Andinata, Wawan. 2021. "PENGARUH SIZE DAN SALES GROWTH TERHADAP KONSUMSI DENGAN STRUKTUR MODAL SEBAGAI." *DIPONEGORO JOURNAL OF ECONOMICS* 10(2): 1–16.
- Antonius, Jennifer, and Tony Sudirgo. 2020. "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan Manufaktur." *Jurnal Paradigma Akuntansi* 2(4): 498–507.
- Azzahra, An Suci, and Nasib. 2019. "Pengaruh Firm Size Dan Leverage Ratio Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Pertambangan." *JWEM STIE Mikroskil* 9(1): 13–20. <https://www.mikroskil.ac.id/ejurnal/index.php/jwem/article/view/588>.
- Davinda, Reka, Gandy Wahyu, and Maulana Zulma. 2021. "Pengaruh Ukuran Perusahaan , Ukuran Dewan Komisaris , Dan Pengungkapan Modal Manusia Terhadap Kinerja Perusahaan Di Indonesia." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 5(September): 526–34.
- Diyani, Lucia Ari, and Triana Chairunisa. 2018. "Implementasi Corporate Governance Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan." *Jurnal Online Insan Akuntan* 3(1): 149–60. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/1032>.
- Kaylsi, Helmi Khairunnisa Putri, and Moh. Khoiruddin. 2021. "The Determinants Of Firm Performance Of Indonesian Listed Companies." *Management Analysis Journal* 1(2): 120–28.
- Mawarsih, Sri, Fajri Ramadhani, Limora Irawati, and Nur Fadillah. 2020. "Total Assets Turn Over, Debt to Assets Ratio, Dan Debt to Equity Ratio Terhadap Return on Assets Pada Perusahaan Sub Sektor Asuransi." *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangandan Perbankan Syariah* 4(1): 34–45. <https://doi.org/10.24252/al-mashrafiyah.v4i1.12373>.
- Yuliani, Eva. 2021. "Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan." *Jurnal Ilmu Manajemen* 10(2): 111–22. http://jurnal.um-palembang.ac.id/ilmu_manajemen.
- Zulkarnaen, Zuliana. 2018. "PENGARUH DEBT TO ASSETS RATIO TERHADAP RETURN ON ASSET PADA PERUSAHAAN ASURANSI YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2010 – 2015." *Jurnal Warta Edisi* (April).