

PENGARUH *LEVERAGE, FIRM SIZE, FIRM AGE* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP KINERJA KEUANGAN

Alvina Maria Krisanthi Cahyana & Rousilita Suhendah

Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: alvinamariakc@gmail.com

Abstract: *This research aims to obtain empirical evidence about the effect of leverage, firm size, firm age and sales growth on financial performance. The population data in this research are manufacturing companies listed on Indonesia Stock Exchange (BEI) for a period of 2016-2018 obtained from www.idx.co.id. This research was conducted with a total sample of 70 manufacturing companies from a total population of 163 manufacturing companies. The research data processing uses Eviews software version 10.0. The results of this research showed that firm age has a positive and significant effect on financial performance, sales growth has a negative and significant effect on financial performance, but leverage and firm size has no impact on financial performance.*

Keywords: *leverage, firm size, firm age, sales growth, financial performance.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti secara empiris mengenai pengaruh *leverage, firm size, firm age* dan *sales growth* terhadap kinerja keuangan. Populasi data dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2018 yang diperoleh dari situs www.idx.co.id. Penelitian ini dilakukan dengan total sampel 70 perusahaan manufaktur dari total populasi 163 perusahaan manufaktur. Proses pengolahan data penelitian menggunakan *software Eviews* versi 10.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *firm age* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan, *sales growth* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan, namun *leverage* dan *firm size* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Kata Kunci: *leverage, firm size, firm age, sales growth, kinerja keuangan.*

Latar Belakang

Seiring perkembangan dan peningkatan ekonomi, persaingan usaha semakin meningkat pula. Salah satu industri yang mengalami peningkatan persaingan yang cukup pesat adalah industri manufaktur, yang merupakan salah satu motor dari pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Karena persaingan antar perusahaan dalam industri manufaktur ini terus meningkat, maka setiap perusahaan harus bisa atau mampu mengelola perusahaan supaya aktivitas operasional perusahaan bisa berjalan dengan baik untuk memaksimalkan perolehan laba sesuai dengan tujuan didirikannya suatu perusahaan.

Agar mampu bersaing dan tetap eksis, maka perusahaan harus mengganti strateginya dari *labor based business* ke *knowledge based business*. *Knowledge based business* mengandalkan ilmu-ilmu pengetahuan dan mengikuti teknologi yang terus berkembang untuk memperbaiki dan memaksimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan agar perusahaan mampu bersaing dan memiliki keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) yang tidak dapat diperoleh dan ditiru oleh perusahaan lain. Salah satu faktor utama yang perlu di kelola oleh perusahaan untuk meningkatkan kemampuan bersaing adalah dengan meningkatkan kinerja keuangannya.

Kinerja keuangan perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan. Manajer keuangan harus menganalisis kelebihan dan kekurangan dari setiap sumber dana sebelum menentukan yang terbaik dan mengambil keputusan untuk memaksimalkan tingkat pengembalian laba. Kinerja keuangan yang tinggi membuktikan bahwa kinerja keuangan perusahaan tersebut baik, dengan efektivitas manajemen dan efisiensi dalam memanfaatkan sumber-sumber daya perusahaan. Hal ini dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, termasuk dalam menarik investor untuk menginvestasikan dananya di perusahaan.

Investor tentunya ingin menginvestasikan dananya di perusahaan yang stabil, memiliki kinerja keuangan yang baik, mampu bersaing dengan perusahaan lain, dan memiliki tingkat pengembalian laba yang tinggi. Hal-hal tersebut dapat dilihat dari tingkat *leverage* (hutang), *firm size* (ukuran perusahaan), *firm age* (umur perusahaan), dan *sales growth* (pertumbuhan penjualan) perusahaan.

Leverage menunjukkan kewajiban-kewajiban finansial yang sifatnya tetap dan harus dikeluarkan oleh perusahaan. Perusahaan yang memiliki rasio *leverage* tinggi memiliki tingkat pengembalian laba yang tinggi, namun perusahaan memiliki risiko rugi yang besar. Sebaliknya, apabila perusahaan memiliki rasio *leverage* rendah, maka tingkat pengembalian laba juga rendah, namun jika kondisi perusahaan sedang memburuk maka risiko kerugian lebih kecil.

Faktor lainnya adalah ukuran perusahaan atau *firm size*. *Firm size* diukur dari total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin besar *firm size*, maka perusahaan dianggap stabil dan mampu untuk menghadapi permasalahan dalam menjalankan bisnis karena ukuran besar atau kecilnya perusahaan dilihat dari total aset yang dimiliki oleh perusahaan.

Firm age juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan investasi oleh investor. Lamanya perusahaan beroperasi akan memperkuat eksistensi dari perusahaan dan membuktikan bahwa perusahaan lebih berpengalaman dan telah melewati berbagai macam permasalahan dan pembelajaran, sehingga perusahaan tidak rentan terhadap kewajiban-kewajibannya dan dapat menikmati kinerja yang unggul.

Sales growth juga memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan. Pertumbuhan penjualan perusahaan dapat memberikan prediksi bagi investor untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi perusahaan dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum.

Dari penjelasan di atas, maka peneliti akan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2018 yaitu *leverage*, *firm size*, *firm age* dan *sales growth*.

Kajian Teori

Agency Theory. Hubungan keagenan adalah suatu hubungan di mana pemilik perusahaan (*principal*) mempercayakan pengelolaan perusahaan oleh manajer (*agent*) sesuai dengan kepentingan pemilik dengan memberikan wewenang pengambilan keputusan kepada manajer (Jensen dan Meckling, 1976). Namun, pemisahan fungsi hubungan *principal* dan *agent* dapat menyebabkan rentan terjadinya konflik keagenan (*agency conflict*). Hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami kegagalan untuk memaksimalkan kekayaan dan utilitasnya. Dalam usaha untuk meminimalisir terjadinya konflik keagenan ini, timbul biaya keagenan atau *agency cost*. *Agency cost* dibagi menjadi 3 komponen, yaitu biaya *monitoring* (*monitoring cost*), biaya *bonding* (*bonding cost*), dan biaya kerugian residual (*residual loss*).

Biaya *monitoring* atau *monitoring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk mengawasi, mengukur, mengamati dan mengatur aktivitas yang dilakukan oleh agen. Biaya *bonding* atau *bonding cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk

memastikan bahwa semua tindakan yang dilakukan oleh *agent* adalah tindakan yang akan memaksimalkan keuntungan atau tingkat pengembalian laba terhadap *principal*, tidak merugikan *principal*, dan untuk meyakinkan *agent* bahwa *principal* akan memberikan bonus atau kompensasi jika *agent* mengambil keputusan atas tindakan yang tepat dan sejalan dengan tujuan *principal*. *Principal* memastikan bahwa dengan adanya *bonding cost* ini, *agent* akan menetapkan dan mematuhi mekanisme yang menjamin bahwa segala keputusan yang diambil akan menguntungkan pihak *principal*.

Terakhir, adanya biaya kerugian residual atau *residual loss*. Kerugian residual adalah nilai pengurangan kemakmuran atau kekayaan yang dialami oleh *principal*. Perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* dapat mengakibatkan terjadinya kerugian berupa pengurangan nilai kekayaan pemilik oleh keputusan yang dibuat oleh agen.

Signalling Theory. Tindakan yang diambil perusahaan untuk memberikan petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek dan mengelola perusahaan (Brigham dan Houston, 2010). Sinyal ini mencakup informasi mengenai realisasi tujuan dan keinginan pemilik yang dilakukan dan tercermin dalam keputusan-keputusan yang diambil oleh manajer sebagai *agent*. Sinyal ini juga menjelaskan alasan perusahaan perlu memberikan informasi laporan keuangan yang terkait asimetri informasi antara pihak manajemen (*agent*) perusahaan dengan pengguna laporan keuangan eksternal (investor).

Kinerja Keuangan. Kinerja keuangan perusahaan adalah kemampuan suatu perusahaan melaksanakan tugas-tugas perusahaan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan yang baik dan benar. Baik atau buruknya kondisi keuangan suatu perusahaan dapat mencerminkan prestasi kerja perusahaan dalam periode tertentu (Fahmi, 2011). Kinerja perusahaan diukur dengan *proxy* profitabilitas yang menggunakan instrumen *return on asset* (Prakasiwi, Sukesti, dan Sinarasri, 2019).

Leverage. *Leverage* adalah rasio hutang yang digunakan perusahaan yang memiliki biaya tetap dengan maksud memaksimalkan keuntungan dari pemegang saham (Putra dan Badjra, 2015). Mwangi dan Murigu (2015) menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan, sedangkan hasil penelitian oleh Azzahra dan Nasib (2019) menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chadha dan Sharma (2015).

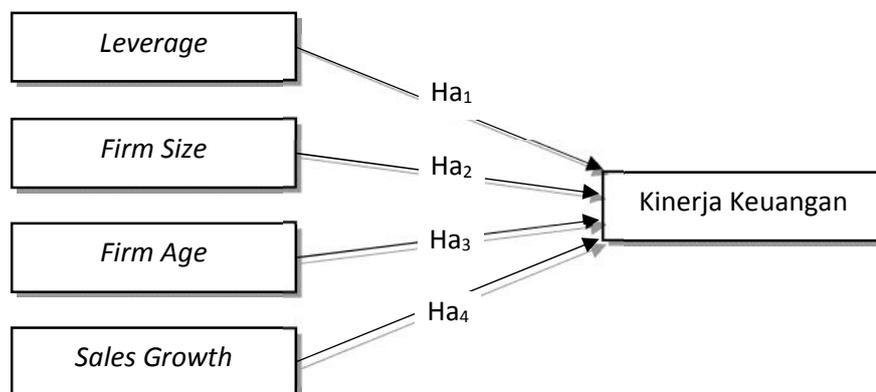
Firm Size. Ukuran perusahaan atau *firm size* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh dana (Tambunan dan Prabawani, 2018). Penelitian oleh Tambunan dan Prabawani (2018) menunjukkan bahwa *firm size* tidak berpengaruh pada kinerja keuangan perusahaan. Bertolak belakang dengan penelitian oleh Yuyun Isbanah (2015), *firm size* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan.

Firm Age. *Firm age* atau umur perusahaan adalah jumlah tahun berdirinya suatu perusahaan. Sering kali, *firm age* dihubungkan dengan banyaknya pengalaman, keahlian dan kemampuan untuk mengurangi risiko yang mungkin akan dihadapi (Dada dan Ghazali, 2016). Penelitian Tonggano dan Christiawan (2017) menyatakan bahwa umur perusahaan atau *firm age* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *ROA*, Hasil yang berbeda diperoleh pada penelitian Mwangi dan Murigu (2015), yang menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh antara *firm age* dan kinerja keuangan perusahaan.

Sales Growth. Pertumbuhan penjualan atau *sales growth* adalah perubahan naik turunnya penjualan bersih perusahaan dari tahun ke tahun (Chadha dan Sharma, 2015). Namun, seringkali pertumbuhan penjualan tidak dapat menjamin penjelasan dan memprediksikan profitabilitas yang diperoleh perusahaan untuk periode selanjutnya. Hal ini menghambat kesempatan perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan dan menarik perhatian investor. Penelitian oleh Dada dan Ghazali (2016) yang menunjukkan adanya pengaruh positif signifikan dari *sales growth* terhadap kinerja perusahaan dengan *proxy ROA*,

namun penelitian Miswanto, Abdullah, dan Suparti (2017) menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti digambarkan di bawah ini.



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

Hipotesis dari model yang dibangun di atas adalah sebagai berikut:

Ha₁: *Leverage* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

Ha₂: *Firm size* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

Ha₃: *Firm age* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan

Ha₄: *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan

Metodologi

Subyek penelitian yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan periode penelitian dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018 yang laporan keuangannya diperoleh dari *www.idx.co.id*. Perusahaan manufaktur ini terdiri dari 3 sektor industri yaitu sektor industri dasar dan kimia, sektor aneka industri dan sektor konsumsi. Data yang dikumpulkan untuk penelitian ini menggunakan data panel dengan jenis data sekunder, kemudian diolah menggunakan *software Eviews* versi 10.0. Kriteria sampel perusahaan manufaktur yang ditentukan adalah (a) terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2016-2018, (b) tidak melakukan *Initial Public Offering*, *delisting* atau *relisting* selama tahun 2016-2018, (c) menyusun laporan keuangan tahunan menggunakan mata uang Rupiah, (d) tidak mengalami kerugian selama tahun 2016-2018, dan (e) menerbitkan laporan keuangan tahunan secara lengkap selama tahun 2016-2018.

Penelitian ini dilakukan terhadap kinerja keuangan sebagai variabel dependen dan *leverage*, *firm size*, *firm age*, dan *sales growth* sebagai variabel independen.

Kinerja keuangan dalam penelitian ini diukur dengan profitabilitas dengan *proxy ROA* dengan rumus sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{net income}}{\text{total assets}}$$

Leverage diukur dengan *debt to equity ratio* untuk menunjukkan perbandingan yang tepat antara ekuitas dan hutang yang digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan. Rumus *leverage* adalah sebagai berikut:

$$\text{Leverage} = \frac{\text{total debt}}{\text{total equity}}$$

Firm size dihitung berdasarkan total aset yang dimiliki perusahaan (Chadha dan Sharma, 2015). Berikut adalah ukuran yang digunakan dalam menghitung *firm size*:

$$\text{Firm Size} = \ln(\text{total assets})$$

Firm age dihitung berdasarkan jumlah tahun berdirinya suatu perusahaan. Berikut ini adalah ukuran untuk menghitung *firm age* atau umur perusahaan:

$$\text{Firm Age} = \text{jumlah tahun sejak perusahaan didirikan}$$

Sales growth diukur dengan membandingkan besaran tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk mengukur pertumbuhan penjualan:

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Revenue} - \text{Revenue}_{t-1}}{\text{Revenue}_{t-1}}$$

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian dianalisis menggunakan analisis statistik deskriptif, kemudian dilanjutkan dengan estimasi pemilihan model regresi dengan menggunakan uji *likelihood*, uji Hausman dan uji *Lagrange Multiplier*. Langkah selanjutnya akan dilakukan uji asumsi klasik yaitu uji multikolinearitas dan pengujian hipotesis penelitian menggunakan analisis koefisien determinasi berganda (*adjusted R²*), uji F, dan uji t.

Hasil Uji Statistik

Statistik Deskriptif

Data hasil uji statistik deskriptif ada pada Tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1
Statistik Deskriptif

	ROA	LEVERAGE	SIZE	AGE	SALES GROWTH
Mean	0,088615	0,838635	28,55645	39,86071	0,099113
Max	0,920997	5,442557	33,47373	88,58333	0,858872
Min	0,000282	-2,214515	25,21557	6,333333	-0,500012
Std. Dev.	0,102715	0,864693	1,617241	14,81509	0,157177
N	210	210	210	210	210

Sumber: data diolah menggunakan *Eviews* versi 10

Data panel menggunakan model regresi *random effect model*.

Uji Korelasi

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, dilakukan uji asumsi klasik yaitu uji korelasi antar variabel. Model regresi yang baik adalah model yang bebas dari gejala multikolinearitas dan tidak memiliki korelasi antara variabel independen yang satu dengan yang lain. Berikut merupakan hasil uji korelasi variabel independen pada Tabel 2:

Tabel 2
Hasil Uji Korelasi

	<i>LEVERAGE</i>	<i>SIZE</i>	<i>AGE</i>	<i>GROWTH</i>
<i>LEVERAGE</i>	1,000000	0,075572	0,106536	0,325034
<i>SIZE</i>	0,075572	1,000000	0,244743	0,000377
<i>AGE</i>	0,106536	0,244743	1,000000	0,019856
<i>GROWTH</i>	0,325034	0,000377	0,019856	1,000000

Sumber: data diolah menggunakan *Eviews* versi 10

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa model penelitian ini terbebas dari gejala multikolinearitas karena nilai matriks korelasi (*correlation matrix*) lebih kecil dari 0,8.

Hasil Analisis Data

Hasil analisis data ditunjukkan pada Tabel 3 di bawah ini:

Tabel 3
Hasil Analisis Data

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Prob.</i>
<i>LEVERAGE</i>	0,003899	0,6628
<i>SIZE</i>	0,004517	0,4459
<i>AGE</i>	0,003103	0,0000
<i>GROWTH</i>	-0,119715	0,0005
<i>R</i>	0,157447	
<i>Adjusted R²</i>	0,141007	
<i>F-statistic</i>	9,577056	
<i>Prob (F-Statistic)</i>	0,000000	

Sumber: data diolah menggunakan *Eviews* versi 10

Analisis koefisien determinasi berganda (*adjusted R²*). *Adjusted R²* bertujuan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen, yang determinasi nilai koefisiennya berada di antara angka 0 dan 1. Semakin mendekati angka 1, maka variabel independen dapat memberikan informasi untuk menjelaskan mengenai variabel dependen yang digunakan. Sebaliknya, jika nilai *adjusted R²* semakin mendekati angka 0, maka artinya variabel independen memiliki keterbatasan dalam memberikan informasi untuk menjelaskan mengenai variabel dependen yang digunakan.

Dari tabel di atas, didapatkan nilai *adjusted R²* sebesar 0,141007. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat dijelaskan oleh *leverage*, *firm size*, *firm age* dan *sales growth* sebesar 14,1%, sedangkan sisanya sebesar 85,9% dari kinerja perusahaan dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Jika nilai probabilitas lebih kecil dari nilai signifikansi ($\alpha = 5\%$) maka terdapat pengaruh secara bersama-sama antara variabel independen dengan variabel dependennya. Namun, jika nilai probabilitas lebih besar dari nilai signifikansi, artinya variabel independen tidak berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Hasil uji F menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,000000. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi ($\alpha = 5\%$) yang menunjukkan bahwa variabel independen yaitu *leverage*, *firm size*, *firm age* dan *sales growth* berpengaruh secara bersama-sama terhadap kinerja keuangan sebagai variabel dependennya.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan persamaan model regresi linear berganda seperti di bawah ini:

$$ROA = -0,155486 + 0,003899LEV + 0,004517SIZE + 0,003103AGE - 0,119715GROWTH + \varepsilon$$

Diskusi

Setelah dilakukan pengujian pada hipotesis penelitian, didapatkan hasil empiris. *Leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan yang diukur dengan *ROA*. Rendahnya rasio hutang atau *leverage* tidak selalu menjamin tingkat pengembalian laba yang rendah. Begitu pula sebaliknya, tingginya rasio hutang atau *leverage* tidak selalu menjamin adanya peningkatan profitabilitas yang dihitung menggunakan *ROA*, karena perusahaan tidak bergantung pada hutang sebagai sumber dana dalam menjalankan bisnisnya. Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Chadha dan Sharma (2015) serta Dada dan Ghazali (2016) yang menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara *leverage* dengan kinerja perusahaan. Sedangkan, penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian Mwangi dan Murigu (2015) yang menemukan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Firm size tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, karena semakin besar suatu perusahaan, maka semakin besar pula biaya yang harus ditanggung perusahaan. Biasanya, perusahaan yang kecil justru akan lebih efisien dalam mengelola asetnya, beban perusahaan yang ditanggung tidak terlalu besar sehingga operasionalisasi perusahaan dapat berjalan dengan efektif juga dan mendapatkan tingkat pengembalian keuntungan yang lebih besar. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Tambunan dan Prabawani (2018) serta Tonggano dan Christiawan (2017) dimana *firm size* atau ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan yang diukur dengan *proxy ROA*. Sedangkan hasil penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Chadha dan Sharma (2015) dimana ukuran perusahaan berpengaruh secara signifikan.

Selanjutnya, *firm age* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan. Semakin lama perusahaan berdiri, maka perusahaan tersebut memiliki kemampuan untuk belajar meningkatkan strategi operasionalnya dari pengalaman selama perusahaan tersebut beroperasi. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian oleh Chadha dan Sharma (2015) dimana *firm age* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan, namun bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mwangi dan Murigu (2015) yang menemukan bahwa *firm age* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Sales growth berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan. Perusahaan dianggap tidak dapat mempertahankan konsistensi peningkatan nilai penjualan. Nilai pertumbuhan penjualan tidak konsisten dan ketidakstabilan nilai penjualan yang sering terjadi dari tahun satu ke tahun berikutnya dapat menyebabkan penurunan kinerja perusahaan yang tercermin dari tingkat pengembalian keuntungan atau laba usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tonggano dan Christiawan (2017) serta Prakasiwi, Sukesti, dan Sinarasri (2019) dimana ditemukan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas dengan *proxy ROA*. Bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Badjra (2015) serta Miswanto, Abdullah, dan Suparti (2017), *sales growth* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penutup

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis penelitian, didapatkan hasil bahwa (1) *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, (2) *firm size* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, (3) *firm age* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan, dan (4) *sales growth* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan.

Penelitian ini tentunya tidak lepas dari keterbatasan yaitu (1) data yang digunakan terbatas pada perusahaan manufaktur, (2) hanya dilakukan pada periode 2016-2018 sehingga hasil penelitian hanya terfokus pada 3 tahun tersebut, dan (3) penelitian menggunakan 4 variabel independen dan 1 variabel dependen.

Saran untuk penelitian berikutnya adalah (1) memperpanjang jangka waktu penelitian, (2) menggunakan sektor perusahaan lain, (3) menambahkan variabel-variabel independen lain seperti *audit committee, board size, intellectual capital* maupun variabel lainnya.

Daftar Pustaka

- Azzahra, S., dan Nasib. (2019). Pengaruh Firm Size Dan Leverage Ratio Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Pertambangan. *JWEM STIE MIKROSKIL*, 9(1), 13-20.
- Brigham, E. F., dan Houston, J. F. (2014). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chadha, S., dan Sharma, A. K. (2015). Capital Structure and Firm Performance: Empirical Evidence from India. *SAGE Publications*, 19(4), 295-302.
- Dada, A. O., dan Ghazali, Z. B. (2016). The Impact of Capital Structure on Firm Performance: Empirical Evidence from Nigeria. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 7(4), 23-30.
- Fahmi, I. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Lampulo: Alfabeta.
- Jensen, M. C., dan Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Miswanto, Abdullah, Y. R., dan Suparti, S. (2017). Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 24(2), 119-135.
- Mwangi, M., dan Murigu, J. W. (2015). The Determinants of Financial Performance in General Insurance Companies in Kenya. *European Scientific Journal*, 11(1), 288-297.
- Prakasiwi, A. E., Sukesti, F., dan Sinarasri, A. (2019). Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Laba Bersih dan Rasio Hutang Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018. *Prosiding Mahasiswa Seminar Nasional Unimus*, 2, 506-516.
- Putra, A. A. W. Y., dan Badjra, I. B. (2015). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 4(7), 2052-2067.
- Tambunan, J. T. A., dan Prabawani, B. (2018). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Diponegoro Journal of Social and Politic*, 1-10.
- Tonggano, C., dan Christiawan, Y. J. (2017). Pengaruh Kepemilikan Keluarga Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada Perusahaan Menggunakan Firm Size, Firm Age dan Sales Growth Sebagai Variabel Kontrol. *Business Accounting Review*, 5(2), 397-408.
- Isbanah, Y. (2015). Pengaruh ESOP, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan di Bursa Efek Indonesia. *Journal of Research in Economics and Management*, 15(1), 28-41.

www.idx.co.id