

PENUGASAN

Nomor : 762-D/2219/FE-UNTAR/X/2020

Sehubungan dengan surat Ketua Jurusan Akuntansi Nomor: 457-KJA/2227/FE-UNTAR/X/2020 perihal : Permohonan Surat Penugasan sebagai Penulis Jurnal, dengan ini Pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara menugaskan Saudara :

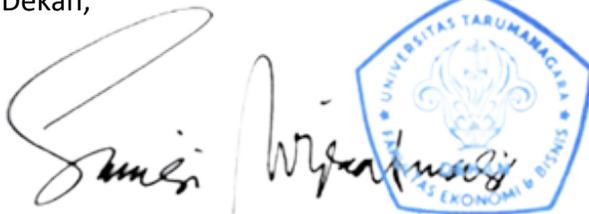
ELIZABETH SUGIARTO D. S.E., M.Si., AK., CA.

Sebagai Penulis (Penulis Kedua) dalam Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara Volume 2, Edisi Oktober 2020 : 1479 - 1488, <https://journal.untar.ac.id/index.php/jpa/article/view/9325> dengan judul : “Faktor – Faktor yang Mempengaruhi *Firm Profitability* pada Perusahaan Manufaktur Tahun 2016 - 2018”.

Demikian penugasan untuk dilaksanakan sebaik-baiknya dengan penuh tanggung jawab.

14 Oktober 2020

Dekan,



Dr. Sawidji Widoatmodjo, S.E., M.M., M.B.A.

Tembusan :

1. Wakil Dekan
2. Kajur. Akuntansi
3. Kaprodi. S1 Akuntansi
4. Kabag. Tata Usaha

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI *FIRM PROFITABILITY* PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR TAHUN 2016-2018

Edlyn Felicia & Elizabeth Sugiarto D

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: edlynfelicia.2203@gmail.com

Abstract: *The purpose of this study is to obtain evidence on the effect of sales growth, firm size, leverage, and cash management on firm profitability in manufacture companies listed in Indonesian Stock Exchange during 2016-2018. Sample was selected using purposive sampling method amounted to 289 samples. Data processing techniques using multiple linear regression analysis with helped by Statistical Package for Social Science (SPSS) Program 22 version. The results of this study show that sales growth, firm size and cash management have positive influence towards firm profitability, while leverage has negative influence towards firm profitability.*

Keywords: *Firm Profitability, Sales Growth, Firm Size, Leverage, Cash Management*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *sales growth, firm size, leverage, dan cash management* terhadap *firm profitability* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2016-2018. Sampel diseleksi dengan menggunakan metode *purposive sampling* dengan total 289 sampel. Teknik proses data menggunakan *multiple linear regression analysis* dengan bantuan program *Statistical Package for Social Science (SPSS)* versi 22. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa *sales growth, firm size, dan cash management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm profitability*, sedangkan *leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *firm profitability*.

Kata Kunci: *Firm Profitability, Sales Growth, Firm Size, Leverage, Cash Management*

Latar Belakang

Perusahaan sangat identik dengan laba dan setiap manajemen perusahaan mengusahakan laba yang maksimal. Laba tersebut yang nantinya akan meningkatkan nilai para pemegang saham dan mendukung perusahaan untuk *going concern*. Terjadinya kebangkrutan pada beberapa BUMN pada tahun 2018 menjadi tanda bahwa tidak semua perusahaan memiliki kemampuan dalam mengelola kegiatan operasionalnya sehingga menyebabkan masalah dalam perolehan laba. BUMN tersebut memiliki nilai total aset yang cukup besar, tetapi dengan pengelolaan yang buruk, perolehan laba tidak akan maksimal.

Kemampuan perusahaan mendatangkan laba menjadi hal yang penting, sehingga profitabilitas menjadi salah satu hal yang sangat diperhatikan baik oleh manajemen maupun investor yang akan mengambil keputusan untuk berinvestasi. Oleh karena itu, penelitian mengenai profitabilitas penting untuk diteliti mengingat tujuan akhir setiap perusahaan adalah meningkatkan nilai para pemegang saham dan *going concern*. Selain itu, perusahaan juga dapat menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan sehingga tujuan tersebut dapat tercapai.

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan. Faktor-faktor yang digunakan dalam penelitian ini adalah *sales growth, firm size, leverage, dan cash*

management. Penelitian mengenai faktor-faktor tersebut sudah beberapa kali dilakukan, tetapi masih menunjukkan hasil yang berbeda-beda.

Kajian Teori

Signaling theory dikemukakan pada tahun 1973 oleh Spence. Teori *signaling* memberikan gambaran mengenai peran manajemen dalam memberikan tanda atau *signal* mengenai kondisi perusahaan kepada investor. Brigham dan Houston (2003) menyatakan bahwa teori *signaling* merupakan suatu tanda atas tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memberikan petunjuk kepada investor sehingga investor dapat mengetahui pandangan manajemen mengenai prospek perusahaan dengan pengelolaan performa keuangan yang baik. Berdasarkan uraian tersebut, tanda yang diterima menjadi acuan bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi.

Firm profitability merupakan bagian dari kinerja keuangan. Munawir (2014:33) menyatakan bahwa profitabilitas dalam perusahaan merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu. Pernyataan tersebut didukung oleh I Made Sudana (2011:22) yang menyatakan bahwa profitabilitas mengukut kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki perusahaan, seperti aset. Sesuai dengan teori *signaling*, profitabilitas perusahaan dapat menjadi tanda atau *signal* bagi investor untuk membantu mengambil keputusan investasi

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *firm profitability*. Salah satunya adalah *sales growth*. *Sales growth* merupakan tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan, dengan kata lain terjadi peningkatan penjualan dari tahun sebelumnya. Menurut Kesuma (2009), *sales growth* merupakan peningkatan angka penjualan dari tahun ke tahun. Dengan meningkatnya angka penjualan, berarti pendapatan juga terus meningkat dan perusahaan mampu menerapkan strategi pasarnya. Pendapatan yang tinggi akan mendukung laba yang tinggi, sehingga perusahaan memiliki profitabilitas yang tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian Darush Yazdanfar (2013) serta penelitian Samuel Kanga Odalo, Amos Njuguna, dan George Achoki (2016) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm profitability*, sedangkan penelitian Wela Yulia Putra dan Ida Bagus Badjra (2015) menyatakan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap *firm profitability*.

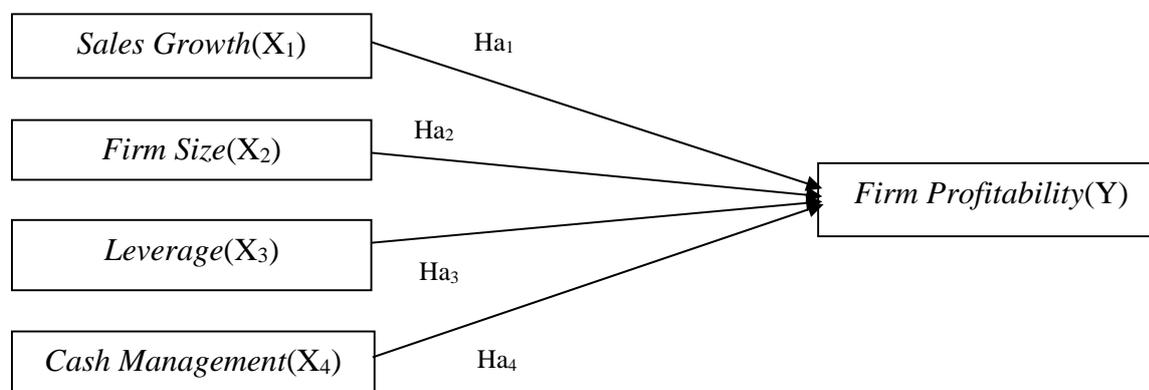
Firm size juga dapat memiliki mempengaruhi *firm profitability*. Riyanto (2008:313) menyatakan bahwa *firm size* adalah besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat diukur dari besar nilai aset, nilai ekuitas, jumlah karyawan, ataupun nilai penjualan. Makin besar ukuran suatu perusahaan, makin banyak sumber daya yang dapat digunakan untuk menyokong kegiatan operasional, sehingga kegiatan operasional lancar dan profitabilitas perusahaan dapat maksimal. Hal ini sejalan dengan penelitian Mesut Dogan (2013) membuktikan bahwa *firm size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm profitability*, sedangkan penelitian Becker, *et.al* (2010) membuktikan bahwa *firm size* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *firm profitability*.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *firm profitability* adalah *leverage*. *Leverage* menunjukkan penggunaan sumber daya eksternal berupa hutang untuk membiayai aset perusahaan. Penggunaan hutang tersebut tentunya akan menimbulkan kewajiban yang harus dilakukan, dalam hal ini adalah beban bunga. Pelunasan hutang akan mencakup hutang pokok dan beban bunga. Oleh karena itu, makin tinggi hutang, makin tinggi pula beban bunga yang harus dibayar sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk melunasi hutang termasuk beban bunganya. Hal ini tentunya akan menurunkan laba, dengan kata lain profitabilitas perusahaan dapat menurun. Pernyataan tersebut sejalan dengan penelitian Ibrahim El-Sayed Ebaid (2014) menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif dan

signifikan terhadap *firm profitability*, sementara penelitian Chandra, *et.al* (2019) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap *firm profitability*.

Cash management juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi *firm profitability*. Manajemen kas merupakan suatu kegiatan yang penting untuk dilakukan oleh manajemen perusahaan. Kas adalah aset yang sangat penting dalam mendukung kegiatan operasional, sehingga harus dikelola dengan baik. Perputaran kas yang cepat atau *Cash Conversion Cycle* yang pendek (*CCC* rendah) menandakan piutang usaha cepat dilunasi, persediaan terjual dengan cepat, dan hutang usaha dibayarkan dalam waktu yang panjang, sehingga uang kas yang tersimpan dapat digunakan terlebih dahulu untuk kegiatan operasional. Dengan demikian, kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar dan profitabilitas yang maksimal dapat tercapai. Hal ini sejalan dengan penelitian Darush Yazdanfar dan Peter Ohman (2014) membuktikan bahwa *cash management* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *firm profitability*, sementara penelitian Gill, *et.al* (2010) yang membuktikan bahwa *cash management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *firm profitability*.

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan di bawah ini:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

Hipotesis dari model yang dibangun di atas adalah sebagai berikut:

Ha₁: *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Firm Profitability*

Ha₂: *Firm Size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Firm Profitability*

Ha₃: *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Firm Profitability*

Ha₄: *Cash Management* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Firm Profitability*

Metodologi

Penelitian ini difokuskan pada perusahaan manufaktur yang terdiri dari tiga sektor yaitu industri biasa dan kimia (*basic industry and chemicals*), aneka industri (*miscellaneous industry*), dan industri barang konsumsi (*consumer goods industry*) yang terdaftar secara berturut-turut di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018. Pemilihan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Kriteria-kriteria yang ditentukan dalam pengambilan sampel penelitian ini, yaitu: (1) perusahaan manufaktur yang terdaftar secara berturut-turut di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018, (2) perusahaan manufaktur yang laporan keuangannya berakhir pada tanggal 31 Desember, (3) perusahaan manufaktur yang menyajikan laporan keuangan dengan mata uang Rupiah selama periode 2016-2018. Jumlah data yang memenuhi syarat adalah sebanyak 289 data.

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *firm profitability*, sedangkan variabel independen dalam penelitian ini adalah *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management*. *Firm profitability* dalam penelitian ini diukur dengan skala rasio dan sesuai dengan penelitian Ali Uyar (2009) yaitu menggunakan proksi *return on asset* dengan formula:

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Sales growth dalam penelitian ini diukur dengan skala rasio dan sesuai dengan penelitian Wela Yulia Putra & Ida Bagus Badjra (2015), yaitu menggunakan proksi *growth of sales* dimana:

$$Growth\ of\ Sales = \frac{Sales\ t - Sales\ (t - 1)}{Sales\ (t - 1)}$$

Firm size dalam penelitian ini diukur dengan skala rasio dan sesuai dengan penelitian Mesut Dogan (2013), yaitu menggunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Log Natural (Total Assets)}$$

Leverage dalam penelitian ini diukur dalam penelitian ini diukur dengan skala rasio dan sesuai dengan penelitian Ibrahim El-Sayed Ebaid (2009), yaitu menggunakan proksi *debt to total assets ratio* dengan formula:

$$Debt\ to\ Total\ Assets\ Ratio\ (DAR) = \frac{Total\ Debt}{Total\ Assets}$$

Cash Management dalam penelitian ini diukur dengan skala rasio dan sesuai dengan penelitian Darush Yazdanfar dan Peter Ohman (2014), yaitu menggunakan proksi *cash conversion cycle (CCC)* dengan formula:

$$CCC = DSO + DSI - DPO$$

Days of Sales Outstanding (DSO) menunjukkan waktu yang dibutuhkan piutang usaha agar ter-convert menjadi kas. Pengukuran *DSO* adalah sebagai berikut

$$DSO = \frac{Account\ Receivable}{Sales} \times 365$$

Days of Sales in Inventory (DSI) menunjukkan waktu yang dibutuhkan *inventory* untuk terjual. Pengukuran *DSI* adalah sebagai berikut

$$DSI = \frac{Inventory}{Cost\ of\ Goods\ Sold} \times 365$$

Days of Payable Outstanding (DPO) menunjukkan waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk melunasi hutang usahanya. Pengukuran *DPO* adalah sebagai berikut

$$DPO = \frac{Account\ Payable}{Cost\ of\ Goods\ Sold} \times 365$$

Penelitian ini menggunakan uji statistik deskriptif untuk menguji data sampel, kemudian melakukan uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji autokorelasi, uji

multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas. Selain itu, uji hipotesis dilakukan menggunakan uji koefisiensi, uji F, uji t, dan uji R².

Hasil Uji Statistik

Uji statistik deskriptif yang menggambarkan tentang ringkasan data penelitian seperti mean, standar deviasi, minimum, dan maksimum. Berikut ini adalah tabel hasil uji statistik deskriptif.

Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Firm Profitability	289	-.250000	.300000	.03866436	.066344437
Sales Growth	289	-.986759	11.476040	.12112649	.702419800
Firm Size	289	25.640461	33.473728	28.43543417	1.544633422
Leverage	289	.080000	3.593300	.46646135	.292576172
Cash Management	289	-1219.165484	117877.845144	528.19958804	6928.054204007
Valid N (listwise)	289				

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Hasil statistik deskriptif untuk periode 2016-2018 menunjukkan bahwa *firm profitability* memiliki nilai minimum sebesar -0,250000, nilai maksimum sebesar 0,300000, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0,03866436, dan nilai standar deviasi sebesar 0.066344437. Untuk *sales growth* memiliki nilai minimum sebesar -0,986759, nilai maksimum sebesar 11.476040, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0.12112649, dan nilai standar deviasi sebesar 0.702419800. Untuk *firm size* memiliki nilai minimum sebesar 25.640461, nilai maksimum sebesar 33.473728, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 28.43543417, dan nilai standar deviasi sebesar 1.544633422. Untuk *leverage* memiliki nilai minimum sebesar 0.080000, nilai maksimum sebesar 3.593300, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0.46646135, dan nilai standar deviasi sebesar 0.292576172. Untuk variabel *Cash management* memiliki nilai minimum sebesar -1219.165484, nilai maksimum sebesar 117877.845144, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 528.19958804, dan nilai standar deviasi sebesar 6928.054204007.

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan model regresi yang digunakan dalam penelitian layak. Uji asumsi klasik terdiri dari empat jenis uji. Pengujian yang pertama adalah uji normalitas dengan uji *Kolmogorov-Smirnov* yang digunakan untuk melihat apakah variabel pengganggu dalam model regresi terdistribusi secara normal. Hasil pengujian ini menunjukkan nilai *asymptotic significance* > 0,05, yaitu sebesar 0,200, sehingga dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal. Berikut ini adalah tabel hasil uji normalitas.

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		289
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.04831797
Most Extreme Differences	Absolute	.040
	Positive	.040
	Negative	-.032
Test Statistic		.040
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Pengujian yang kedua adalah uji heteroskedastisitas dengan uji *Glejser* yang digunakan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari masing-masing variabel lebih besar dari 0,05. *Sales growth* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,861, sedangkan nilai signifikansi *firm size* adalah sebesar 0,133. *Leverage* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,881, sementara *cash management* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,356. Dari hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa model regresi tidak mengalami masalah heteroskedastisitas. Berikut ini adalah tabel hasil uji heteroskedastisitas.

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.014	.034		-.423	.672		
Sales Growth	.000	.003	-.010	-.176	.861	.989	1.011
Firm Size	.002	.001	.089	1.507	.133	.990	1.010
Leverage	.001	.008	.011	.150	.881	.602	1.660
Cash Management	-3.172E-7	.000	-.071	-.924	.356	.594	1.684

a. Dependent Variable: absres1

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Pengujian yang ketiga adalah uji autokorelasi dengan uji *Durbin-Watson* yang digunakan untuk melihat apakah dalam model regresi ada korelasi antara variabel pengganggu atau residual di satu periode dengan variabel pengganggu di periode sebelumnya. Hasil yang diperoleh dari pengujian ini adalah nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,978, dimana nilai tersebut terletak diantara nilai du (batas atas *Durbin-Watson*) dan 4-du. Nilai du adalah sebesar 1,82838 dan 4-du adalah sebesar 2,17162. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak terdapat autokorelasi. Berikut ini adalah tabel hasil uji autokorelasi.

Tabel 4. Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.685 ^a	.470	.462	.048657045	1.978

a. Predictors: (Constant), Cash Management, Sales Growth, Firm Size, Leverage

b. Dependent Variable: Firm Profitability

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Pengujian yang keempat adalah uji multikolinieritas dengan mengamati nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)* yang digunakan untuk menjelaskan apakah terdapat variabel independen yang dijelaskan oleh variabel independen lain. Hasil yang diperoleh dari pengujian ini adalah nilai *tolerance* masing-masing variabel lebih besar dari 0,1 dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* lebih kecil dari sepuluh. *Sales growth* memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,989 dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* sebesar 1,011. *Firm size* memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,990 dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* sebesar 1,010. *Leverage* memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,602 dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* sebesar 1,660. *Cash management* memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,594 dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* sebesar 1,684. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini terbebas dari masalah multikolinieritas. Berikut ini adalah tabel hasil uji multikolinieritas.

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinieritas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.280	.053		-5.231	.000		
	Sales Growth	.011	.004	.121	2.791	.006	.989	1.011
	Firm Size	.014	.002	.321	7.394	.000	.990	1.010
	Leverage	-.165	.013	-.726	-13.033	.000	.602	1.660
	Cash Management	2.847E-6	.000	.297	5.302	.000	.594	1.684

a. Dependent Variable: Firm Profitability

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Pengujian selanjutnya adalah pengujian hipotesis yang dilakukan dengan uji analisis regresi linear berganda, dilakukan dengan tujuan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil analisis regresi linear berganda dapat disimpulkan dengan persamaan model regresi, yaitu:

$$Firm\ Profitability = -0,280 + 0,011\ Sales\ Growth + 0,014\ Firm\ Size - 0,165\ Leverage + 2,847E-6\ Cash\ Management + e$$

Dari persamaan di atas dapat disimpulkan bahwa nilai konstanta pada persamaan regresi linier berganda tersebut sebesar -0,280. Hal ini berarti jika seluruh variabel independen dalam penelitian menunjukkan angka nol, maka nilai Y yaitu *firm profitability* akan mendapatkan nilai konstanta sebesar -0,280. Apabila variabel *sales growth* naik satu satuan, maka nilai Y akan meningkat sebesar 0,014 dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Apabila variabel *firm size* naik satu satuan, maka nilai Y akan meningkat sebesar 0,014 dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Apabila

variabel *leverage* naik satu satuan, maka nilai Y akan menurun sebesar 0,165 dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Apabila variabel *cash management* naik satu satuan, maka nilai Y akan meningkat sebesar 2,847E-6 dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan.

Selain itu, dilakukan juga uji t, uji F, dan uji R² sebagai bagian dari uji analisis regresi linear berganda. Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan dengan mengamati nilai signifikansi dari masing-masing variabel. Kesimpulan diperoleh berdasarkan nilai signifikansi tersebut, apabila nilai signifikansi < 0,05, maka Ha diterima, sebaliknya apabila nilai signifikansi > 0,05, maka Ha tidak dapat diterima. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan hasil uji parsial atau uji t.

Tabel 6. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	-.280	.053		-5.231	.000
Sales Growth	.011	.004	.121	2.791	.006
Firm Size	.014	.002	.321	7.394	.000
Leverage	-.165	.013	-.726	-13.033	.000
Cash Management	2.847E-6	.000	.297	5.302	.000

a. Dependent Variable: Firm Profitability
(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Hasil yang diperoleh dari pengujian ini adalah nilai signifikansi masing-masing variabel independen kurang dari 0,05. *Sales growth* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,006, sehingga Ha₁ diterima. *Firm size* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000, sehingga Ha₂ diterima. *Leverage* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000, sehingga Ha₃ diterima. *Cash Management* memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000, sehingga Ha₄ diterima, hanya arahnya berbeda.

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen secara bersama-sama atau secara simultan. Hasil uji F akan ditunjukkan melalui tabel di bawah ini.

Tabel 7. Hasil Uji Simultan (Uji F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	.595	4	.149	62.860	.000 ^b
Residual	.672	284	.002		
Total	1.268	288			

a. Dependent Variable: Firm Profitability
b. Predictors: (Constant), Cash Management, Sales Growth, Firm Size, Leverage
(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Berdasarkan hasil pengujian uji F, diperoleh nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05, yaitu sebesar 0,000, sehingga dapat disimpulkan bahwa *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management* secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *firm profitability* sebagai variabel dependen.

Uji koefisien determinansiberganda atau uji R² digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel-variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen penelitian.

Pengujian dilakukan dengan pengamatan nilai nilai *adjusted R square*. Berikut ini tabel yang menunjukkan hasil uji R².

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinansi Berganda (Uji R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.685 ^a	.470	.462	.048657045

a. Predictors: (Constant), Cash Management, Sales Growth, Firm Size, Leverage

b. Dependent Variable: Firm Profitability

(sumber: hasil pengolahan data oleh SPSS versi 22)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *adjusted Rsquare* yang diperoleh sebesar 0,462 atau 46,2%. Jadi sebesar 46,2% dari *firm profitability* mampu dijelaskan oleh *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management*. Sisanya sebesar 53,8% dapat dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak terdapat dalam model regresi ini. Nilai Standard Error of the Estimate menunjukkan angka 0,048657045, makin kecil angka tersebut, makin tinggi tingkat ketepatannya dalam menjelaskan variabel dependen penelitian.

Diskusi

Berdasarkan hasil pengujian parsial atau uji t, kesimpulan yang dapat ditarik adalah semua variabel independen yang digunakan dalam penelitian, dalam hal ini yaitu *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *firm profitability* sebagai variabel dependen. *Sales growth*, *firm size*, dan *cash management* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *firm profitability*, sedangkan *leverage* memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap *firm profitability*. Berdasarkan pengujian simultan atau uji F, *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management* secara simultan memiliki pengaruh terhadap *firm profitability* dengan tingkat keyakinan 95%. Berdasarkan uji koefisien determinansi berganda atau uji R², sebesar 46,2% variabel dependen mampu dijelaskan oleh variabel-variabel independen penelitian, sedangkan sisanya 53,8% dijelaskan oleh variabel lain yang berasal dari luar model penelitian.

Penutup

Penelitian ini tentunya tidak terlepas dari keterbatasan yang diharapkan dapat diperbaiki oleh peneliti selanjutnya. Keterbatasan yang dimaksud antara lain: 1) subjek penelitian ini hanya sebatas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara berturut-turut tahun 2016-2018, sehingga hasil penelitian hanya berkaitan dengan perusahaan manufaktur saja dan hanya menggambarkan kondisi pada tahun 2016 sampai 2018 saja, 2) penelitian ini hanya menggunakan empat variabel independen yaitu *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management*, dimana sesuai dengan hasil uji R², nilai *adjusted R square* menunjukkan angka 0,462 atau 46,2%. Hal ini mengartikan bahwa terdapat variabel independen lain yang berpengaruh lebih besar terhadap *firm profitability*.

Berdasarkan keterbatasan di atas, maka saran yang dapat diberikan untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang *firm profitability* antara lain: 1) subjek penelitian dapat diperluas agar hasil penelitian tidak terbatas pada satu jenis perusahaan. Tahun penelitian juga dapat diperluas, yakni lebih dari tiga tahun supaya hasil penelitian dapat menunjukkan kondisi yang lebih akurat, 2) menggunakan variabel independen lain yang dapat memberikan pengaruh terhadap *firm profitability* selain yang telah digunakan dalam penelitian, karena sebanyak 53,8% dari *firm profitability* dapat dijelaskan oleh faktor lain selain *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *cash management*, 3) perusahaan-perusahaan

manufaktur diharapkan terus meningkatkan penjualan, menambah aset, dan memperpanjang siklus *Cash Conversion Cycle*, serta memperkecil tingkat *leverage* agar perusahaan mencapai profitabilitas yang maksimal dan dapat menarik perhatian investor untuk berinvestasi di perusahaan tersebut, sehingga perusahaan dapat terus berkembang dan *going concern*.

Daftar Pustaka

- Becker, J. R., Kaen, F. R., Etebari, A., & Baumann, H. (2010). Employees, Firm Size, and Profitability of U.S. Manufacturing Industries. *Investment Management and Financial Innovation*, 7(2), 7-23.
- Brigham, F. E., & Houston, J. F. (2003). *Fundamental of Financial Management 8th Edition*. United State of America: South Western.
- Chandra, T., Junaedi, A. T., & Wijaya, E. (2019). The Effect of Capital Structure on Profitability and Stock Returns: Empirical Analysis of Firms Listed in Kompas 100. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 12(2), 74-89.
- Dogan, M. (2013). Does Firm Size Affect the Firm Profitability? Evidence from Turkey. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(4), 53-59.
- Ebaid, I. E. (2009). The Impact of Capital Structure Choice on Firm Performance: Empirical Evidence from Egypt. *The Journal of Risk Finance*, 10(5), 477-487.
- Gill, A., Biger, N., & Mathur, N. (2010). The Relationship between Working Capital Management and Profitability: Evidence from The United Stated. *Business and Economics Journal*, 10, 1-9.
- Kesuma, A. (2009). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal serta Pengaruhnya terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate yang Go Public di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(1), 38-45.
- Munawir, S. (2014). *Analisa Laporan Keuangan* (Edisi IV). Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Odalo, S. K., Njuguna, A., & Achoki, G. (2016). Relating Sales Growth and Financial Performance in Agricultural Firms Listed in the Nairobi Securities Exchange In Kenya. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 4(7), 443-454.
- Putra, A. A. W. Y. & Badjra, I. B. (2015). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 4(7), 2052-2067.
- Riyanto, Bambang. (2008). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: GPFE.
- Sudana, I. M. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Uyar, A. (2009). The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 24, 186-193.
- Yazdanfar, D. (2013). Profitability Determinants among Micro Firms: Evidence form Swedish Data. *International Journal of Managerial Finance*, 9(2), 150-160.
- Yazdanfar, D. & Ohman, P. (2014). The Impact of Cash Conversion Cycle on Firm Profitability: An Empirical Study Based on Swedish Data. *International Journal of Managerial Finance*, 10(4), 442-452.