

Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Sub Sektor Asuransi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022)

Aldo Dwi Hermawan¹, Dwi Urip Wardoyo²

¹ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, aldodwi@student.telkomuniversity.ac.id

² Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, dwiurip@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Kinerja perusahaan merupakan ukuran untuk mengukur kinerja atau hasil yang diperoleh dari operasi perusahaan. Melakukan analisa mengenai bagaimana perusahaan berkinerja menjadi masalah yang perlu diperhatikan oleh manajerial dalam rangka mengambil keputusan seta sebagai sarana investor mempertimbangkan ketika berinvestasi di perusahaan. Laba dapat diukur dengan informasi yang tersaji pada laporan keuangan. Tujuan penelitian ini ialah mencaritahu pengaruh dari *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan sub sektor asuransi yang *listing* di BEI pada 2018-2022. Teknik penarikan sampel menggunakan *purposive sampling*. Sampel yang diperoleh memiliki jumlah perusahaan sebanyak 17 dengan periode 5 tahun. Dengan demikian penelitian ini memiliki unit observasi sebesar 85. Analisa menggunakan regresi data panel dan digunakan aplikasi *E-views* versi 12. Temuan yang diperoleh menunjukkan secara simultan *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan memberikan pengaruh untuk kinerja perusahaan. *Sales Growth* serta ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh secara parsial. Profitabilitas memiliki pengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan sub sektor asuransi yang *listing* pada BEI tahun 2018-2022.

Kata Kunci-kinerja perusahaan, profitabilitas, sales growth, ukuran perusahaan

Abstract

Firm performance is a measure to measure the performance or results obtained from the company's operations. Analyzing firm performance is an important issue for management in making decisions and investors can consider it when investing in the company. Profit can be measured by the information in the financial statement.. The purpose of this study is to find out the effect of sales growth, profitability and company size on the performance of insurance sub-sector companies listed on the IDX in 2018-2022. The sample withdrawal technique uses purposive sampling. The sample obtained has a total of 17 companies with a period of 5 years. Thus this study has 85 observation units. Analysis using panel data regression and using the E-views application version 12. The findings obtained show that simultaneously sales growth, profitability and company size have an influence on company performance. Sales Growth and company size have no partial influence. Profitability has a significant positive effect on the performance of insurance sub-sector companies listed on the IDX in 2018-2022.

Keywords-firm performance, firm size, profitability, sales growth

I. PENDAHULUAN

Kinerja perusahaan merupakan ukuran untuk mengukur kinerja atau hasil yang diperoleh dari operasi perusahaan. Melakukan analisa mengenai bagaimana perusahaan berkinerja menjadi masalah yang perlu diperhatikan oleh manajerial dalam rangka mengambil keputusan seta sebagai sarana investor mempertimbangkan ketika berinvestasi di perusahaan. Laba dapat diukur dengan informasi yang tersaji pada laporan keuangan. Hasil ini dianggap baik jika perusahaannya menerima peningkatan penghasilan (Sulistina et al., 2022). Menurut Apriliani & Dewayanto (2018), kinerja perusahaan dikatakan menjadi indikator keberhasilan perusahaan mealui segala aktivitas yang dijalankannya. Hasil tersebut bisa diketahui dengan melihat laporan keuangannya. Informasi yang terkandung sangat dibutuhkan terutama untuk manajemen senior sebagai pertimbangan sebelum memutuskan sesuatu yang akan dijalankan untuk perusahaan. Dengan demikian, diperlukan pemantauan atas kinerja perusahaan antarperioede. Informasi ini menjadi kebutuhan tidak hanya untuk manajerial, tetapi juga bagi investor dapat mempercayai manajer guna mewujudkan kekayaan mereka melalui pengembalian dana yang diinvestasikan oleh investor.

Sebagai salah satu hal yang menjadi perhatian utama bagi pihak pebisnis, kinerja perusahaan perlu terus ditingkatkan. Hal ini karena berkaitan langsung dengan pencapaian tujuan perusahaan. Efisiensi bisnis adalah hasil pengoptimalan seluruh sumberdaya perusahaan serta aktivitas manajerialnya. Salah satu metrik yang biasa dipergunakan dalam melakukan penilaian kinerja perusahaan ialah melalui analisa informasi keuangannya karena bagaimana bisnis berkinerja bisa diketahui melalui keuntungan dari aktivitas luar. Penilaian kinerja bisnis bisa dilihat dari rasio keuangannya. Beberapa di antaranya ialah *return on assets* (ROA), *return on equity* (ROE), *return on investment* (ROI), *sales growth*, *Tobin's Q*, dll.

Faktor yang harus diperhitungkan yaitu *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan. Pertumbuhan penjualan apabila baik dan meningkat maka akan memperbaiki kualitas kinerja perusahaan. Profitabilitas yang baik akan lebih baik pada kinerja perusahaan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Ukuran perusahaan meningkat maka kinerja perusahaan makin baik.

II. TINJAUAN LITERATUR

A. Teori Dasar

1. Teori Sinyal

Menurut Sofiatin (2020) dalam (Brigham & Houston, 2011), sinyal atau petunjuk adalah “suatu cara yang diambil oleh badan usaha dalam menyampaikan petunjuk kepada investor mengenai seperti apa manajemen memandang peluangnya dalam bisnis. Petunjuk tersebut muncul dalam bentuk informasi mengenai bagaimana upaya maksimal manajerial guna membuat harapan pemilik saham menjadi kenyataan. Teori sinyal menjelaskan bagaimana perusahaan mendorong menginformasikan pelaporan keuangannya terhadap *stakeholder*-nya, yakni dikarenakan manajerial perusahaan adalah pihak yang lebih mengetahui prospek serta masalah yang terkait dengan perusahaan, yang akan membuat mereka menawarkan harga sangat rendah untuk diselesaikan oleh perusahaan. Oleh karena itu, mereka mengurangi informasi tersebut melalui memberikan sinyal kepada orang asing.

2. Kinerja Perusahaan

Menurut Galib et al (2018) kinerja keuangan sebagai gambaran menyeluruh atas perusahaan di suatu kurun masa tertentu yang merupakan keberhasilan ataupun kegagalan dari aktivitas operasionalnya perihal penggunaan sumberdayanya. Dikatakan juga sebagai hasil dari segala aktivitas ataupun aktivitas perusahaan merupakan ukuran keberhasilan bisnis. Bagaimana kinerja perusahaan bisa diketahui dalam laporan keuangan. Keberadaanya menjadi sesuatu yang sangat diperlukan terutama untuk pihak manajerial perusahaan guna mengambil keputusan (Apriliani & Dewayanto, 2018).

ROA adalah ukuran tingkat pengembalian aset yang dimiliki oleh perusahaan. Laba yang diperoleh berguna sebagai tolak ukur apakah manajemen telah berhasil dalam pegelolaan aktivitas bisnis perusahaan (Herlinda & Rahmawati, 2021).

$$ROA = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \tag{1.1}$$

3. Sales Growth

Pertumbuhan penjualan adalah pertumbuhan penjualan tahunan. Penjualan perusahaan dapat menurun atau meningkat. Pertumbuhan penjualan yang meningkat akan memungkinkan perusahaan untuk meraup keuntungan yang besar. Pertumbuhan penjualan adalah pertumbuhan penjualan tahunan. Pendapatan bisnis dapat menurun atau meningkat. Meningkatkan pertumbuhan penjualan yang diikuti dengan laba akan menghasilkan bisnis untung besar. Rumus pertumbuhan penjualan adalah:

$$\text{Sales growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}} \tag{1.2}$$

Bagiaman tren bisnis yang dialami suatu perusahaan bisa diketahui dengan melihat penjualan antarperiodenya. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan memantau pertumbuhan penjualan di tiap tahunnya. Hal ini sangat berkaitan erat dengan kinerja perusahaan, yakni penjualan yang meningkat menunjukkan kinerjanya baik (Nyoman et al., 2022).

4. Profitabilitas

Rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan untuk meningkatkan keuntungan pada seluruh aspek sumberdayanya seperti penjualan, kas, modal, karyawan, serta lainnya (Nugroho & Widiastara, 2019). Menurut Herlinda & Rahmawati (2021) Profitabilitas adalah kemampuan manajer untuk mengelola operasi bisnis sehingga keuntungan bagi perusahaan selama periode waktu tertentu. Profitabilitas menggambarkan sejauh mana manajemen efektif dalam menjalankan bisnis untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh prinsipal. Profitabilitas terdiri dari beberapa rasio, rumus pengukuran kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan ialah menggunakan NPM (*Net Profit Margin*).

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \quad (1.3)$$

Menurut Utami & Tubastuvi (2019) menjelaskan profitabilitas sebagai kapabilitas perusahaan menciptakan keuntungan melalui bisnis penjualannya serta investasinya. Jika profitabilitasnya bagus akan membuat pemangku kepentingan termasuk *stakeholder* internal dan eksternal melihat seberapa baik bisnis menciptakan keuntungan melalui aktivitas penjualannya serta investasinya.

5. Ukuran Perusahaan

Dari pendapat yang diambil dalam Octarina et al (2018), ukuran perusahaan kerap dijadikan sebagai variabel yang lazim dipergunakan sebagai faktor yang memengaruhi laporan tahunan. Menurut Zultilisna et al (2023) Ukuran perusahaan mencerminkan kesehatan perusahaan yang bisa dinilai dari total asetnya. Skala ukuran perusahaan yang diamati adalah total aset, total ekuitas serta indikator lainnya. Perusahaan berukuran besar mampu menambah kekayaan investor. Logaritma natural (Ln) ialah proksi pengukuran ukuran perusahaan melalui indeks total asetnya. Ini dinyatakan menjadi usaha untuk memperkecil kesenjangan skala antara perusahaan beraset triliunan dengan beraset ratusan juta. Untuk membangun kuantitas yang penyebarannya normal. Berikut rumus perhitungan ukuran perusahaan.

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln (Total Asset)} \quad (1.4)$$

B. Kerangka Pemikiran

1. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Kinerja Perusahaan

Pertumbuhan penjualan adalah pertumbuhan penjualan tahunan. Penjualan perusahaan dapat menurun atau meningkat. Pertumbuhan penjualan yang meningkat akan memungkinkan perusahaan untuk meraup keuntungan yang besar (Atun Sholeha, 2019). Dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan pada perusahaan akan memperbaiki kualitas kinerja perusahaan sehingga nama perusahaan melonjak tinggi.

Berdasarkan paparan diatas, dapat diperkirakan *sales growth* memberikan pengaruh positif untuk kinerja perusahaan, semakin baik dan semakin meingkat pertumbuhan penjualan maka akan memperbaiki kualitas kinerja perusahaan. Hasil tersebut selaras studi terdahulu yang dilaksanakan oleh (Luciana et al., 2022), yakni *Sales Growth* memberikan pengaruh secara positif dan signifikan untuk kinerja perusahaan. Jika produk perusahaan diterima oleh pasar, hal itu akan terjadi pertumbuhan penjualan dan perusahaan mendapatkan kepercayaan dari konsumen jika terjadi peningkatan pertumbuhan penjualan perusahaan Menurut Sulistina et al (2022) *sales growth* memberikan pengaruh positif untuk *firm performance*. Artinya, ketika perusahaan memiliki keuntungan tinggi tetapi penjualannya menurun atau sebaliknya ketika penjualan tinggi tetapi perusahaan menguntungkan maka keuntungan perusahaan menurun.

2. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Kinerja Perusahaan

Profitabilitas menggambarkan kapabilitas dalam meningkatkan laba terhadap seluruh aspek sumberdayanya (Nugroho & Widiastara, 2019). Jika kemampuan dan sumber daya tidak di dukung oleh manajemen perusahaan maka tidak dapat menutupi beban dan kewajiban perusahaan. Jika kemampuan dan sumber daya didukung oleh manajemen perusahaan dengan baik maka akan berdampak pada perusahaan.

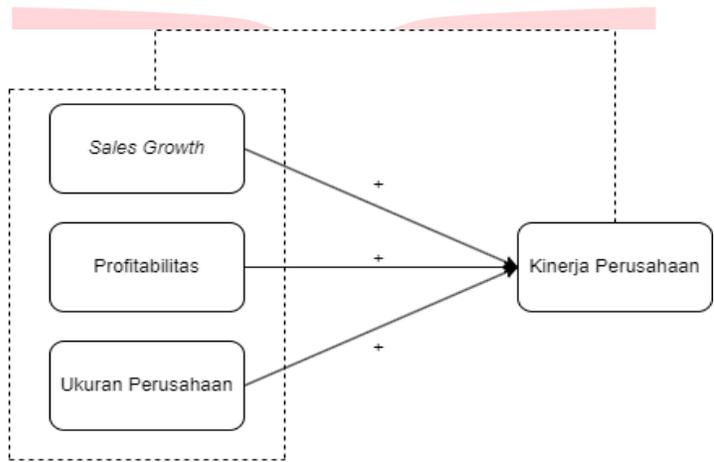
Berdasarkan paparan diatas, dapat diperkirakan profitabilitas memberikan pengaruh positif untuk kinerja perusahaan, semakin jika ada adanya dukungan manajemen maka semakin lebih baik pada kinerja perusahaan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Hasil yang diperoleh selaras studi terdahulu oleh (Sembiring, 2019), yakni profitabilitas memberikan pengaruh secara positif serta signifikan. Hal ini karena manajemen setiap perusahaan cerdas dalam mengelola investasinya dengan baik, dan investasi tersebut dapat meningkatkan keuntungan dan profitabilitas perusahaan. Menurut Syahrani et al (2021), profitabilitas memberikan pengaruh negatif serta signifikan untuk kinerja

perusahaan. Alasannya ialah karena manajemen memahami dengan baik sumberdaya perusahaan yang berdampak pada perusahaan.

3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Skala yang dimiliki oleh suatu badan usaha mencerminkan kesehatan badan usaha tersebut yang dapat diketahui melalui jumlah asset. Skala ukuran yang diamati adalah total asset, total ekuitas serta indikator lain (Zultilisa et al., 2023). Ukuran perusahaan yang tinggi meningkatkan kekayaan pemegang saham. Jika kian besar ukuran perusahaan maka kinerjanya turut meningkat. Sebaliknya, semakin rendah ukuran perusahaan maka kinerja perusahaan menurun.

Berdasarkan paparan diatas, dapat diperkirakan ukuran perusahaan memberikan pengaruh positif untuk kinerja perusahaan. Temuan yang didapat laras studi terdahulu (Megawati & Dermawan, 2019), yakni ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan untuk kinerja perusahaan. Artinya, apabila terjadi peningkatan dalam hal ukuran perusahaan maka kinerjanya makin bagus pula. Menurut Zia et al (2018), ukuran perusahaan memiliki dampak positif untuk kinerja perusahaan.



Gambar 1 Kerangka Pemikiran
Sumber : Data diolah (2023)

Keterangan :

- Pengaruh Secara Simultan : - - - - -
- Pengaruh Secara Parsial : —————>

C. Hipotesis Penelitian

H_α Sales Growth, profitabilitas, dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Kinerja Perusahaan.

H_{α1} Sales Growth berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap Kinerja Perusahaan.

H_{α2} Profitabilitas berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap Kinerja Perusahaan.

H_{α3} Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap Kinerja Perusahaan

III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam studi ini dilakukan analisa kuantitatif memakai statistik deskriptif. Data sales growth, profitabilitas serta ukuran perusahaan dianalisis secara deskriptif. Setiap variabel dideskripsikan menggunakan skala rasio. Studi ini menggunakan E-Views 12, peneliti menganalisis data menggunakan regresi data panel.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Statistik Deskriptif

Tabel 3.1 Hasil Statistik Deskriptif

Keterangan	Kinerja Perusahaan	Sales Growth	Profitabilitas	Ukuran Perusahaan
Mean	0,01948	0,04617	0,12134	28,41515
Maksimum	0,07674	1,09162	0,83492	31,20603
Minimum	-0,19829	-0,36266	-1,07614	25,91073

<i>Std. Deviasi</i>	0,03903	0,22909	0,26076	1,57549
<i>Observations</i>	85	85	85	85

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil pengujian statistik deskriptif pada keempat variabel dalam penelitian ini selama periode lima tahun secara keseluruhan. Nilai *Mean* pada variabel *sales growth* sebesar 0,04617. Nilai *Mean* dalam variabel profitabilitas ialah 0,12134. Kemudian *Mean* pada variabel ukuran perusahaan sebesar 28,41515, dan *Mean* dalam variabel kinerja perusahaan ialah 0,01948.

B. Analisis Regresi Data Panel

Tabel 3.2 Hasil Uji *Random Effect Model*

Dependent Variable: Y
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 07/15/23 Time: 04:33
 Sample: 2018 2022
 Periods included: 5
 Cross-sections included: 17
 Total panel (balanced) observations: 85
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.034030	0.073542	0.462726	0.6448
X1	0.002555	0.009333	0.273709	0.7850
X2	0.147694	0.009553	15.46110	0.0000
X3	-0.001147	0.002593	-0.442373	0.6594

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		0.014574	0.4830
Idiosyncratic random		0.015077	0.5170

Weighted Statistics			
R-squared	0.757372	Mean dependent var	0.008180
Adjusted R-squared	0.748385	S.D. dependent var	0.030577
S.E. of regression	0.015338	Sum squared resid	0.019056
F-statistic	84.28128	Durbin-Watson stat	1.494397
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.711613	Mean dependent var	0.019480
Sum squared resid	0.036903	Durbin-Watson stat	0.771663

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan persamaan analisis model regresi data panel. Variabel yang dianalisis ialah tiga variabel yang berperan sebagai variabel bebas. Di antaranya ialah *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan. Ketiga variabel tersebut dianalisis terhadap kinerja perusahaan sub sektor asuransi yang *listing* di BEI tahun 2018-2022:

$$Y = 0,034030 + 0,002555X1 + 0,147694X2 - 0,001147X3 + e$$

Keterangan :

- Y : Kinerja Perusahaan
- X1 : *Sales Growth*
- X2 : Profitabilitas
- X3 : Ukuran Perusahaan
- C : Konstanta
- e : *Error term*

Penjelasan dari persamaan di atas ialah:

1. Nilai Konstanta (C) yakni 0,034030, yang berarti jika variabel independen *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan memiliki nilai 0, berarti variabel dependen kinerja perusahaan pada sampel memiliki nilai 0,034030
2. Nilai koefisien variabel independen *sales growth* 0,002555, artinya apabila *sales growth* meningkat satu satuan sementara variabel lain bernilai 0, variabel bebas kinerja perusahaan menjadi meningkat 0,002555.

3. Nilai koefisien variabel independen profitabilitas ialah 0,147694, artinya apabila profitabilitas meningkat satu satuan sementara variable lain bernilai 0, variable bebas kinerja perusahaan menjadi meningkat 0,147694.
4. Nilai koefisien variabel independen ukuran perusahaan yakni -0,001147, artinya apabila ukuran perusahaan meningkat satu satuan sementara variable lain bernilai 0, variabel bebas kinerja perusahaan menjadi menurun -0,001147.

C. Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)

Tabel 3.3 Hasil Uji Simultan (Uji F)

R-squared	0.757372	Mean dependent var	0.008180
Adjusted R-squared	0.748385	S.D. dependent var	0.030577
S.E. of regression	0.015338	Sum squared resid	0.019056
F-statistic	84.28128	Durbin-Watson stat	1.494397
Prob(F-statistic)	0.000000		

Pengujian ini bertujuan mencari tahu apakah variabel *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan memiliki pengaruh bersamaan untuk variabel terikatnya. Dalam hal ini, variabel terikat adalah badan usaha sub sektor asuransi yang *listing* di BEI tahun 2018–2022. Dari angka yang ditunjukkan, menghasilkan nilai *probability(F-statistic)* <0,05 sebesar 0,000000. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa H_0 ditolak yang berarti variabel bebas memiliki pengaruh untuk variabel terikat dalam penelitian ini.

D. Pengujian Hipotesis Parsial (Uji T)

Tabel 3.4 Hasil Uji Parsial (Uji T)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.034030	0.073542	0.462726	0.6448
X1	0.002555	0.009333	0.273709	0.7850
X2	0.147694	0.009553	15.46110	0.0000
X3	-0.001147	0.002593	-0.442373	0.6594

Uji parsial atau uji t digunakan dalam mencari tahu ada tidaknya variabel *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan memiliki pengaruh nyata untuk variabel kinerja perusahaan secara parsial. Berdasarkan tabel diatas hasil pengujian hipotesis secara parsial dinyatakan sebagai berikut :

1. *Sales Growth* bernilai probabilitas 0,7850 atau > 0,05 dengan nilai koefisien positif, maka H_0 diterima sehingga variabel *sales growth* tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial untuk kinerja perusahaan. Temuan yang diperoleh berlawanan terhadap hipotesis usulan peneliti yaitu berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.
2. Profitabilitas bernilai probabilitas 0,0000 atau < 0,05 serta berkoefisien positif, maka H_0 ditolak sehingga variabel profitabilitas berpengaruh signifikan positif secara parsial terhadap kinerja perusahaan.
3. Ukuran Perusahaan bernilai probabilitas 0,6594 atau > 0,05 serta berkoefisien negatif, maka H_0 diterima sehingga ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh nyata secara parsial untuk kinerja perusahaan. Temuan yang diperoleh berlawanan dengan hipotesis yang peneliti usulkan, yakni memiliki pengaruh positif untuk kinerja perusahaan.

E. Pembahasan

1. Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan tabel 3.3 menunjukkan bahwa pengujian simultan memiliki nilai *probability (f-statistic)* sebesar 0,00000. Nilai tersebut berada di bawah taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian, *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan bersamaan memiliki pengaruh signifikan untuk kinerja perusahaan di badan usaha asuransi *listing* pada BEI tahun 2018-2022. Sementara, *adjusted R-squared* 0,748385 atau 74,84% mengindikasikan variabel bebas yang terdiri dari *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan memiliki pengaruh dan dapat menjelaskan kinerja perusahaan sebesar 74,84%. Persentase sisa sebesar 25,16% dipengaruhi oleh variabel yang tidak tercakup dalam penelitian.

2. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Kinerja Perusahaan

Dari tabel 3.4 menunjukkan probabilitas *sales growth* ialah 0,7850 lebih besar dari taraf signifikan 0,05 serta memiliki koefisien 0,002555. Artinya, *sales growth* tidak memberikan pengaruh signifikan secara parsial untuk kinerja perusahaan pada sub sektor asuransi yang *listing* pada BEI 2018–2022.

Pertumbuhan penjualan dilihat berdasarkan pertumbuhan penjualan tahunan. Penjualan perusahaan dapat menurun atau meningkat. Hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan adanya peningkatan biaya besar sehingga peningkatan keuntungan perusahaan yang diinginkan perusahaan tidak tercapai. Dengan demikian, kinerja perusahaan tidak dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan.

Hasil yang ditemukan ini selaras dengan penelitian Andelline & Widjaja (2018) yang dinyatakan, pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh. Adapun berbanding terbalik dengan temuan studi Luciana et al (2022), yakni *sales growth* memiliki pengaruh secara positif serta nyata untuk kinerja perusahaan.

Pertumbuhan penjualan yang tinggi bisa dianggap sebagai sinyal positif tentang kesehatan dan kinerja perusahaan. Ini dianggap mengindikasikan bahwa tentang produk atau layanan yang ditawarkan berhasil di terima di pasar, strategi pemasaran efektif dan peluang lebih lanjut. Sebaliknya pertumbuhan penjualan yang rendah atau bahkan menurun dapat diartikan sebagai sinyal negatif dan mengindikasikan adanya masalah yang mempengaruhi kinerjanya.

3. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Kinerja Perusahaan

Dari tabel 3.4, ditunjukkan variabel profitabilitas bernilai probabilitas 0,000. Nilai tersebut berada di bawah taraf signifikan 0,05 serta berkoefisien 0,147694. Artinya, profitabilitas memberikan dampak signifikan positif secara parsial untuk kinerja perusahaan bagian bidang asuransi yang *listing* pada BEI 2018–2022.

Profitabilitas menggambarkan kapabilitas dalam meningkatkan laba terhadap seluruh aspek sumberdayanya. Jika kemampuan dan sumber daya tidak di dukung oleh manajemen perusahaan maka tidak dapat menutupi beban dan kewajiban perusahaan. Jika kemampuan dan sumber daya didukung oleh manajemen perusahaan dengan baik maka akan memberikan dampak bagi perusahaan.

Studi ini sejalan dengan hasil penelitian Utami & Tubastuvi (2019), yakni profitabilitas memiliki pengaruh positif serta nyata untuk kinerja perusahaan. Adapun berbanding terbalik menurut temuan Syahrani et al (2021) yang menyatakan profitabilitas memberikan pengaruh secara negatif dan signifikan untuk kinerja perusahaan.

Profitabilitas yang konsisten dan tinggi merupakan sinyal positif atas kemampuan perusahaan untuk bertahan dan tumbuh di pasar. Keadaan yang demikian mengindikasikan perusahaan memiliki kemampuan menciptakan keuntungan secara berkelanjutan. Profitabilitas yang menurun dapat dianggap sebagai sinyal negatif yang dapat diartikan sebagai tanda masalah dalam operasi perusahaan. Ini bisa disebabkan oleh masalah biaya efisiensi, atau manajemen yang buruk.

4. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Dari tabel 3.4, ditunjukkan variabel ukuran perusahaan bernilai probabilitas 0,6594. Nilai tersebut melampaui taraf signifikan 0,05 serta berkoefisien -0,001147. Kesimpulan yang dapat diambil ialah ukuran perusahaan tidak memberikan dampak signifikan secara parsial untuk kinerja perusahaan sub sektor asuransi yang *listing* pada BEI 2018–2022.

Ukuran mencerminkan kesehatan perusahaan dan bisa dilihat dari jumlah asset. Skala ukuran perusahaan yang diamati adalah total asetnya, total ekuitas dan indikator lainnya. Perusahaan berukuran besar tidak menjamin telah dilakukan pengelolaan manajemen secara optimal bagi peningkatan kinerjanya. Oleh karena itu, kinerja perusahaan tidak memperoleh pengaruh konsisten dari ukuran perusahaannya.

Temuan dalam studi ini selaras dengan temuan penelitian Apriliani & Dewayanto (2018) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan. Adapun hasil tersebut berkebalikan dengan temuan Megawati & Dermawan (2019), yakni menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan.

Temuan ini memperkuat teori sinyal bahwa penggunaan hutang adalah tanda positif bagi peluang. Sebaliknya ukuran perusahaan memiliki sinyal negatif mencerminkan prospek yang kurang baik pada pengelolaan manajemen untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Tujuan penelitian ini ialah mencari tahu pengaruh dari *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan sub sektor asuransi yang *listing* di BEI pada 2018-2022. Sampel yang diperoleh memiliki jumlah perusahaan sebanyak 17 selama 5 tahun. Dengan demikian penelitian ini memiliki unit observasi sebesar 85. Berikut kesimpulan penelitiannya:

1. Hasil pengujian analisis deskriptif

- a. Variabel kinerja perusahaan yang di proksikan dengan *retur non asset* (ROA) hal ini dapat disimpulkan bahwa nilai rerata < nilai standar deviasi yang dapat diartikan data pada kinerja perusahaan bersifat variatif.
 - b. Variabel *sales growth* yang di proksikan melalui selisih pertumbuhan penjualan tahun berjalan dengan tahun sebelumnya dibagi tahun sebelumnya. Hal ini dapat disimpulkan bahwa nilai rerata melampaui nilai standar deviasi. Dengan demikian, *sales growth* bervariasi atau tidak berkelompok.
 - c. Variabel profitabilitas diproksikan dengan *net profit margin* (NPM). Dapat disimpulkan bahwa nilai rerata berada di bawah standar deviasi. Dengan demikian, data profitabilitas bersifat variatif.
 - d. Variabel ukuran perusahaan yang di proksikan dengan logaritma natura (Ln) hal ini dapat disimpulkan bahwa nilai rerata melampaui nilai standar deviasi. Dengan demikian, data pada ukuran perusahaan tidak bervariasi dan berkelompok.
2. Variabel *sales growth*, profitabilitas serta ukuran perusahaan berpengaruh bersamaan untuk kinerja perusahaan sub sektor asuransi *listing* pada BEI 2018–2022.
 3. Hasil pengujian *Sales Growth* tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial untuk kinerja perusahaan asuransi *listing* pada BEI 2018-2022.
 - a. Profitabilitas memiliki pengaruh signifikan positif secara parsial untuk kinerja perusahaan sub sektor asuransi *listing* BEI pada 2018-2022.
 - b. Ukuran Perusahaan tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial untuk kinerja perusahaan sub sektor asuransi *listing* BEI pada 2018-2022.

B. Saran

1. Aspek Teoritis

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, di sarankan untuk peneliti selanjutnya untuk mempertimbangkan *sales growth* dan ukuran perusahaan dengan menguji variabel independen lain yang bisa mempengaruhi kinerja perusahaan. Karena variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 74,84% sehingga masih ada 25,16% variabel lain yang dapat menjelaskan variabel kinerja perusahaan. Peneliti menyarankan untuk menggunakan objek penelitian selain perusahaan asuransi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan menambahkan periode dikarenakan terdapat 5 tahun pada penelitian ini.

2. Aspek Praktik

a. Bagi Perusahaan

Peneliti mengharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Dalam hal ini lebih mempertimbangkan pada variabel profitabilitas yang secara signifikan memiliki dampak positif bagi kinerja perusahaan. Dengan adanya dukungan manajemen, maka akan lebih baik pada kinerja perusahaan dan meningkatkan keuntungan untuk perusahaan.

b. Bagi Investor

Peneliti memiliki saran agar lebih selektif dalam memilih perusahaan yang akan diinvestasikan dan disarankan untuk memperhatikan hasil dari nilai profitabilitas yang memberi pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

REFERENSI

- Andelline, S., & Widjaja, I. (2018). Pengaruh Working Capital Turnover, Total Asset Turnover, Asset Growth Dan Sales Growth Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Consumer Goods Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Selama Tahun 2013-2016. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2(2). <https://doi.org/10.24912/JMBK.V2I2.4829>
- Apriliani, M. T., & Dewayanto, T. (2018). Pengaruh Tata Kelola Perusahaan, Ukuran Perusahaan dan Umur Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan | Apriliani | Diponegoro Journal of Accounting. *Diponegoro Journal of Accounting*. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/25868>
- Atun Sholeha, Y. M. (2019). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Akunesa*. <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/view/29884>
- Cardilla, A. L., Muslih, M., & Rahadi, D. R. (2019). Pengaruh Arus Kas Operasi, Umur Perusahaan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2016. *Firm Journal of Management Studies*, 4(1), 66. <https://doi.org/10.33021/FIRM.V4I1.686>
- Fiqriah, A. K., & Hendra, L. (2020). Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Likuiditas Terhadap Kinerja Perusahaan Property, Real Estate and Building Construction Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018 /The Influence of Good Corporate Governance, Profitability, And Liquidity on Firm

- Performance From Property, Real Estate, And Building Construction Companies Listed on The Indonesian Stock Exchange From 2016-2018.
- Galib, M., Pada, S. P., Lasharan, S., Makassar, J., & Hidayat, M. (2018). Analisis Kinerja Perusahaan Dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard Pada PT. Bosowa Propertindo. *Seiko : Journal of Management & Business*, 2(1), 92–112. <https://doi.org/10.37531/SEJAMAN.V2I1.345>
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25.
- Hapsari, D. W., Yadiati, W., Suharman, H., & Rosdini, D. (2021). Intellectual Capital and Environmental Uncertainty on Firm Performance: The mediating role of the value chain. *Quality - Access to Success*, 22(185), 169–176. <https://doi.org/10.47750/QAS/22.185.23>
- Hindasah, L., Supriyono, E., & Ningri, L. J. (2021). The Effect of Good Corporate Governance and Firm Size on Financial Performance. *Proceedings of the 4th International Conference on Sustainable Innovation 2020-Accounting and Management (ICoSIAMS 2020)*, 176, 306–309. <https://doi.org/10.2991/AER.K.210121.042>
- Herlinda, A. R., & Rahmawati, M. I. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 10(1). <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/3738>
- Luciana, L., Jhoansyah, D., & Danial, R. D. M. (2022). Analisis Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Perusahaan Dimasa Pandemi Covid-19. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 3(3), 1497–1504. <https://doi.org/10.37385/MSEJ.V3I3.587>
- Megawati, & Dermawan, E. S. (2019). Analisis Pengaruh Firm Size, Firm Age, Leverage, Dan Growth Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 1(3), 666–674. <https://doi.org/10.24912/JPA.V1I3.5569>
- Nugroho, R. M., & Widiasmara, A. (2019). Pengaruh Dewan Direksi Berdasarkan Gender, Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institutional Dan Profitabilitas Terhadap Kinerja Perusahaan Perbankan Periode 2015-2017. *SIMBA : Seminar Inovasi Manajemen, Bisnis, Dan Akuntansi*, 1(0). <http://prosiding.unipma.ac.id/index.php/SIMBA/article/view/1156>
- Nyoman, N., Luh, D. S., Merawati², K., Ayu, I., & Yuliastuti³, N. (2022). Pengaruh Modal Intelektual, Ukuran Perusahaan, Leverage, Likuiditas Dan Sales Growth Terhadap Kinerja Perusahaan. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 4(2), 417–428. <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/kharisma/article/view/4891>
- Octarina, N., Majidah, M., & Muslih, M. (2018). Pengungkapan Corporate Social Responsibility: Ukuran Dan Pertumbuhan Perusahaan, Serta Risiko Keuangan. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 10(1), 34–41. <https://doi.org/10.23969/JRAK.V10I1.1060>
- Pratami, D. R., Mardiyati, U., & Buchdadi, A. D. (2022). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, dan Solvabilitas Terhadap Kinerja Perusahaan Sektor Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 – 2018. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Keuangan*, 3(1), 60–70. <https://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jbmk/article/view/30185>
- Rahayu, P. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Sales Growth, Dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak.
- Respati, A. R. (2023). Daftar Kasus Asuransi Gagal Bayar dengan Nilai Fantastis di Indonesia Halaman all - Kompas.com. *Kompas.Com*. <https://money.kompas.com/read/2023/02/15/203600326/daftar-kasus-asuransi-gagal-bayar-dengan-nilai-fantastis-di-indonesia?page=all>
- Sembiring, M. (2019). Analisis Rasio Likuiditas, Profitabilitas, Solvabilitas Dan Perputaran Persediaan Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Retail Yang Terdaftar Di BEI. *JURNAL AKUNTANSI BARELANG*, 4(1), 75–85. <https://doi.org/10.33884/JAB.V4I1.1489>
- Sidik, S. (2020). Kacau! Produk Saving Plan Jiwasraya Melanggar Undang-Undang. *CNBC Indonesia*. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20200907153748-17-184951/kacau-produk-saving-plan-jiwasraya-melanggar-undang-undang>
- Sofiatin, D. A. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, Ukuran Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur subsektor Industri dan Kimia yang terdaftar di BEI periode 2014-2018). *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(1), 47–57. <http://ojs.stiesia.ac.id/index.php/prisma/article/view/366>
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistina, N. N. D., Merawati, L. K., & Yuliastuti, I. A. N. (2022). Pengaruh Modal Intelektual, Ukuran Perusahaan, Leverage, Likuiditas Dan Sales Growth Terhadap Kinerja Perusahaan. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 4(2), 417–428. <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/kharisma/article/view/4891>
- Susanti, F. E., Widiyanti, N., & Madyawati, E. (2022). The Impact Of Firm Size The Impact Of Firm Size, Leverage, And Sales Growth On Company Performance: *Asia Pacific Journal of Business Economics and Technology*,

- 2(01), 1–10. <https://www.apjbet.com/index.php/apjbet/article/view/21>
- Syahrani, D., Alumni, H. M., Tinggi, S., Manajemen, I., Program, S., & Manajemen, S. (2021). Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Kinerja Perusahaan pada BPJS Ketenagakerjaan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*, 2(3), 154–159. <https://journals.synthesispublication.org/index.php/civitas/article/view/176>
- Utami, H. I., & Tubastuvi, N. (2019). Analisis Pengaruh Profitabilitas, Struktur Kepemilikan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening. *Media Ekonomi*, 19(01), 168–181. <https://doi.org/10.30595/MEDEK.V19I01.4884>
- Wardoyo, D. U., Kristanti, F. T., & Oktavianta, M. (2022). The effect Of Capital Adequacy Rasio (CAR), Non-Performance Financing (NPF), And Operational Costs Of Operating Revenue (BOPO) On The Profitability Of Sharia Banks In Indonesia (Study On Islamic Commercial Banks In Indonesia For Ther Period 2016-2020)). <https://doi.org/10.5281/ZENODO.7751891>
- Wardoyo, D. U., Larasati Caroline, R., Pratama, R. A., & Rizki, A. (2022). Pengaruh Kemajuan Teknologi Infomasi Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan : (Studi Kasus Segmen Enterprise PT. Telkom Indonesia 2017-2018). *Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(2), 214–217. <http://journal.amikveteran.ac.id/index.php/jimek/article/view/234>
- Wardoyo, D. U., Luthfi Islahuddin, M., Wira, A. S., Safitri, R. G., & Putri, S. N. (2022). PENGARUH SUSTAINABILITY REPORT TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (Studi Perusahaan Non Keuangan dari tahun 2018-2020) Proxy : PBV (Price to Book Value). *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi (JUPEA)*, 2(2), 161–166. <https://doi.org/10.55606/JUPEA.V2I2.333>
- Wardoyo, D. U., Rini, A. C., & Dini, A. A. (2022). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Rertturn On Assets. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan (JAK)*, 27(1), 1–10. <https://doi.org/10.23960/JAK.V27I1.350>
- Weinzimmer, L., Esken, C. A., Michel, E. J., McDowell, W. C., & Mahto, R. V. (2023). The differential impact of strategic aggressiveness on firm performance: The role of firm size. *Journal of Business Research*, 158. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2022.113623>
- Wijayanti, S., & Salim, S. (2020). Pengaruh Liquidity, Capital Structure, Dan Sales Growth Terhadap Firm Performance. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(2), 725–735. <https://doi.org/10.24912/JPA.V2I2.7654>
- Zia, I. K., Pratomo, D., & Kurnia, K. (2018). Kepemilikan Institutional Dan Multinationality Dengan Firm Size Dan Leverage Sebagai Variabel Kontrol Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 10(2), 67–73. <https://doi.org/10.23969/JRAK.V10I2.1369>
- Zultilisna, D., Farida Kristanti, T., & Suriati. (2023). Pengaruh Leverage, Liquidity, Firm Size Dan Institutional Ownership Terhadap Dividend Policy. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 123–134. <https://doi.org/10.37676/EKOMBIS.V11I1.2898>