

RELEVANSI DEBT TO EQUITY RATIO DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP RETURN ON ASSET PERUSAHAAN RETAIL YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA**Furniawan***

* Univeristas La Tansa Mashiro, Rangkasbitung, Indonesia

Article Info**Keywords:***Debt to Equity Ratio, Sales Growth, Return on Assets, Capital Structure, Corporate Financial Performance***Abstract**

Financial performance is an analysis conducted to assess how well a company operates its business by adhering to sound financial rules. It reflects the company's achievements over a period, including capital adequacy, liquidity, and profitability. This study aims to analyze the impact of capital structure and sales growth on the performance of retail companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). The study population comprises retail companies listed on the IDX. The sample was determined using purposive sampling based on specific criteria, resulting in 14 companies with 70 financial report data points. Secondary data were utilized, and multiple linear regression analysis was conducted using SPSS 20. The results indicate that capital structure (DER) negatively and significantly affects performance (ROA), while sales growth positively and significantly impacts performance. Together, capital structure and sales growth positively and significantly influence company performance. Future researchers are advised to expand the sample of companies listed on the IDX and consider using Debt to Asset Ratio (DAR) to measure the relationship between total debt and total assets. This variable is considered more relevant to improving company performance..

Corresponding Author:

furniawan93@gmail.com

Kinerja keuangan adalah analisis untuk menilai sejauh mana perusahaan menjalankan bisnisnya dengan mengikuti aturan keuangan yang baik. Kinerja ini mencerminkan pencapaian perusahaan dalam suatu periode, meliputi kecukupan modal, likuiditas, dan profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan retail di Bursa Efek Indonesia (BEI). Populasi penelitian ini adalah perusahaan retail di BEI. Sampel ditentukan dengan purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu, menghasilkan perusahaan dengan 70 data laporan keuangan. Data sekunder digunakan dalam penelitian, dan analisis dilakukan menggunakan regresi linear berganda dengan SPSS 20. Hasil menunjukkan struktur modal (DER) berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja (ROA), sedangkan pertumbuhan penjualan (Sales Growth) memiliki pengaruh positif signifikan. Secara bersama-sama, struktur modal dan pertumbuhan penjualan memberikan pengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Peneliti selanjutnya disarankan memperluas sampel perusahaan di BEI serta menggunakan Debt to Asset Ratio (DAR) untuk mengukur hubungan total hutang dengan total aset. Variabel ini dianggap lebih relevan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

The Asia Pacific Journal of Management Studies

Volume 11 dan Nomor 3

September - Desember 2024

Hal. 255 - 262



©2024 APJMS. This is an Open Access Article distributed the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

PENDAHULUAN

Suatu kinerja perusahaan dapat menjadi alat ukur yang penting bagi perusahaan untuk menilai sejauh mana keberhasilan mereka dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Kinerja perusahaan menjadi tolok ukur yang memberikan gambaran komprehensif mengenai efektivitas, efisiensi, dan daya saing perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu aspek utama dari kinerja perusahaan adalah kinerja keuangan.

Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan menjalani aktivitas bisnisnya dengan menerapkan aturan-aturan yang ada mengenai pengelolaan keuangan secara baik dan benar. Dengan kata lain, kinerja keuangan merefleksikan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditentukan. Dalam analisis kinerja keuangan, berbagai indikator digunakan untuk mengevaluasi tingkat kecukupan modal, likuiditas, dan profitabilitas perusahaan. Indikator-indikator ini sangat penting untuk memastikan bahwa perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang sehat, mampu memenuhi kewajiban jangka pendek dan panjang, serta menghasilkan keuntungan yang memadai.

Di era modern ini, industri retail menjadi salah satu sektor yang mengalami perkembangan pesat. Kemajuan teknologi, perubahan pola konsumsi masyarakat, serta pertumbuhan ekonomi telah mendorong munculnya banyak perusahaan retail baru. Di Indonesia, fenomena ini terlihat dari meningkatnya jumlah perusahaan retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pertumbuhan jumlah perusahaan ini mencerminkan potensi besar sektor retail dalam mendukung perekonomian nasional.

Namun, dengan meningkatnya jumlah perusahaan retail, iklim persaingan dalam industri ini menjadi semakin kompetitif. Perusahaan tidak hanya bersaing dalam hal harga, tetapi juga dalam aspek kualitas produk, layanan pelanggan, dan inovasi bisnis. Untuk dapat bertahan dalam persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut

untuk meningkatkan kinerja keuangannya serta menghadirkan ide-ide kreatif dan inovatif.

Perkembangan kehidupan saat ini berkembang pesat, terutama di sektor perekonomian. Akan ada banyak inovasi dan kreatifitas yang akan dibuat oleh manusia untuk memenuhi kebutuhannya, dan juga akan banyak persaingan yang sangat sehat antar perusahaan dan investasi di pasar modal (Furniawan, 2022), Perusahaan perlu memiliki strategi yang kreatif dan sasaran tertentu untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaannya. Peningkatan kesejahteraan dapat dicapai dengan kinerja perusahaan yang positif (Hutabarat, 2020). Setiap perusahaan bertujuan untuk mencari keuntungan yang maksimal untuk perusahaannya. Jika perusahaan dapat mencapai tujuan tersebut maka perusahaan dapat dinilai kinerja yang baik, di lain pihak perusahaan yang tidak mencapai tujuannya perlu untuk menganalisa bagaimana kinerja perusahaan tersebut sehingga dapat mencari langkah-langkah yang dapat lebih meningkatkan kinerja perusahaannya. Tujuan dari mendirikan sebuah perusahaan antara lain yaitu memaksimalkan profit, mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan dan memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham. Tujuan perusahaan akan tercapai jika terdapat manajemen perusahaan yang memberikan kinerja yang berkualitas. Kualitas kinerja suatu perusahaan akan terlihat pada kemampuan mereka dalam mengelola sumber daya yang dimiliki, menjalankan operasional dan mengelola laporan keuangan dengan baik.

Di tengah persaingan yang semakin ketat, penting bagi perusahaan retail untuk terus melakukan evaluasi terhadap kinerja keuangan mereka. Laporan keuangan yang transparan dan akurat menjadi alat yang efektif untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Dengan demikian, manajemen dapat mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk memperbaiki kekurangan dan mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Tidak dapat disangkal bahwa industri retail memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian. Selain menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, sektor ini juga

menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Oleh karena itu, menjaga keberlanjutan dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan retail bukan hanya penting bagi keberlangsungan perusahaan itu sendiri, tetapi juga bagi pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Penilaian terhadap kinerja perusahaan dapat diukur melalui sisi laporan keuangan perusahaan yang disebut dengan kinerja keuangan perusahaan (Krisyadi & Rionaldo, 2021). Kondisi dari kinerja keuangan perusahaan dapat mempengaruhi keseluruhan kinerja perusahaan. Selain itu, perkembangan laba perusahaan akan menjadi bagian penting dari minat investor untuk mengambil keputusan investasi.

Beaver (1967) pada penelitian (Hutabarat, 2020) menyatakan bahwa, “peran dari kinerja keuangan perusahaan yaitu untuk meningkatkan operasinya dalam bersaing dengan perusahaan lain, serta untuk menunjukkan kepada investor atau public bahwa perusahaan memiliki kredibilitas yang baik”. Penilaian kinerja perusahaan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting karena berdasarkan hasil penilaian tersebut ukuran keberhasilan perusahaan selama satu periode tertentu yang dapat diketahui. Harapan untuk kinerja perusahaan dimasa yang akan datang yaitu untuk menunjang keberhasilan, prestasi, atau menunjukkan kemampuan kerja perusahaan dalam rangka penciptaan nilai bagi perusahaan atau pemilik modal dengan cara-cara yang efektif dan efisien. Kinerja perusahaan memperlihatkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari asset, ekuitas, maupun hutang dan mencerminkan prestasi kerja yang sudah tercapai oleh suatu perusahaan pada kurun waktu tertentu. Kinerja perusahaan yang baik mempengaruhi kemudahan memperoleh kredit bagi perusahaan dan juga mempengaruhi para investor yang menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut (Prabasari & Amalia, 2022).

Adapun indikator dari kinerja keuangan perusahaan yaitu dapat dilihat dari rasio keuangan.

Menurut (James C. Van Horne and John M. Wachowicz, 2013), “rasio keuangan merupakan indeks yang berkaitan dengan dua angka akuntansi yang dapat dihitung dan diperoleh dengan membagi satu angka akuntansi dengan angka lainnya”. Rasio keuangan ini sangat penting untuk melakukan analisis terhadap kondisi kinerja perusahaan. Analisis rasio keuangan actual dimulai dengan laporan keuangan dasar, yaitu neraca, laporan laba rugi dan laporan arus kas. Perhitungan rasio keuangan menjadi lebih jelas bila dikaitkan dengan pola historis usaha yang dapat dilihat dengan menghitung beberapa tahun untuk melihat apakah usaha tersebut membaik atau menurun dan melakukan perbandingan dengan perusahaan yang lain di sektor yang sama (Fahmi, 2011:45-46).

Pada penelitian ini, rasio keuangan yang digunakan adalah rasio profitabilitas. “Rasio profitabilitas merupakan ukuran yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba” (Kasmir, 2014:115). Rasio ini juga merupakan ukuran efektivitas tata kelola perusahaan. Hal ini dapat dilihat oleh laba yang dihasilkan dari penjualan yang terealisasi dan pendapatan investasi.

Secara umum kinerja perusahaan dapat mempengaruhi keputusan pendanaan. Keputusan pendanaan meliputi penentuan sumber pendanaan eksternal dan internal. Keputusan pendanaan memiliki keterkaitan terhadap penentuan sumber dana perusahaan yang akan digunakan. Pendanaan yang optimal akan dipertimbangkan dan ditentukan oleh perusahaan yang memilih untuk menggunakan sumber dana perusahaan dari dalam ataupun diluar perusahaan. Keputusan pencarian sumber pendanaan dalam rangka memperkuat struktur modal yang akan menjadi alat sebagai pertimbangan membuat keputusan penting bagi perusahaan agar dapat menghasilkan struktur modal yang optimal.

Kesulitan keuangan mengakibatkan timbulnya permasalahan. Kinerja keuangan akan selalu dihadapi masalah utama pada saat mencari

sumber modal dan mengatur pengelolaan pertumbuhan penjualan. Di Indonesia penelitian terkait analisis pengaruh struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan telah dilakukan oleh (Ayuningtyas & Mawardi, 2022), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa struktur modal yang diukur dengan DER berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan. Namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Fadilah et al., 2022), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Selain faktor struktur modal, pertumbuhan penjualan juga mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan tingkat penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan perusahaan dapat memberikan prediksi bagi investor untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi perusahaan dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi.

Dalam penelitian (Prakasiwi et al., 2019), menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian ini didukung oleh penelitian (Sari, 2018), yang memiliki hasil yang sama. Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian (Jayanti, 2020) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan yang disertai dengan peningkatan biaya-biaya yang dikeluarkan selama operasional perusahaan sehingga tidak dapat mencapai profitabilitas karena penjualan tidak dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan.

Bisnis retail merupakan aktivitas bisnis yang melihatkan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen. Pada perkembangannya, kini bisnis retail di Indonesia mulai bertransformasi dari bisnis retail tradisional menjadi modern. Perkembangan bisnis retail modern di Indonesia sudah semakin menjamur, hampir di seluruh wilayah Indonesia. Hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya toko retail modern yang membuka cabang di berbagai wilayah

Indonesia. Dengan semakin berkembangnya perusahaan retail, perusahaan dituntut untuk selalu menjaga kestabilan struktur modal dan pertumbuhan penjualannya yang dapat menunjukkan kinerja keuangan perusahaan. Untuk menilai dan mengukur kinerja keuangan perusahaan tersebut digunakan analisis rasio keuangan. Di antaranya yaitu menggunakan Debt to Equity Ratio (DER) dan Sales Growth. Dengan analisis rasio tersebut dapat dilihat mengenai bagaimana tingkat struktur modal yang optimal dengan penggunaan modal secara efisien serta melihat pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

Untuk mencegah adanya hasil perhitungan selisih antara nilai harapan dari perdugaan keseluruhan sampel, maka dalam penelitian ini akan menggunakan variabel kontrol yang berfungsi untuk mengontrol hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Karena variabel kontrol diduga ikut berpengaruh terhadap variabel bebas. Variabel kontrol yang akan dimasukkan yaitu ukuran perusahaan, naik turunnya kinerja keuangan perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan yang menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva, jumlah penjualan dan rata-rata total aktiva.

Berdasarkan dari fenomena pada hasil penelitian terdahulu yang masih memunculkan hasil beragam serta ketidakkonsistenan antara penelitian satu dengan penelitian lainnya yang masih melihat perbedaan-perbedaan, baik dari hasil penelitian, tahun penelitian, perbedaan jumlah perusahaan yang menjadi objek, serta perubahan kondisi ekonomi yang seringkali terjadi yang mungkin saja ikut mempengaruhi variabel yang digunakan untuk mendapatkan hasil penelitian yang akurat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. “Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu,

pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.” (Sugiyono, 2017:15).

Variabel-variabel ini diukur (biasanya dengan instrument penelitian) sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistik. Laporan akhir untuk penelitian umumnya memiliki struktur yang ketat dan konsisten mulai dari pendahuluan, tinjauan pustaka, metode penelitian, hasil penelitian dan pembahasan, kesimpulan serta saran-saran.

Dapat disimpulkan bahwa penelitian menggunakan metode kuantitatif bertujuan untuk memperoleh data dan fakta yang diperlukan berkaitan dengan fenomena atau judul yang diambil pada penelitian ini. Penulis menggunakan metode kuantitatif pada penelitian ini untuk menguji pengaruh variabel dependen yaitu kinerja perusahaan dan independen yaitu struktur modal dan pertumbuhan penjualan yang akan diteliti dengan judul analisis pengaruh struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan.

Populasi adalah keseluruhan elemen yang akan dijadikan wilayah generalisasi. Elemen populasi adalah keseluruhan subjek yang akan diukur, yang merupakan unit yang akan diteliti. Dalam hal ini, “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.” (Sugiyono, 2017:130). Jadi populasi tidak hanya membahas tentang manusia, tetapi dapat berupa objek dan hal lainnya.

Teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel (Sugiyono, 2017:133). Dalam penelitian kuantitatif sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang diambil dari populasi harus bersifat representative (mewakili). Jika populasi banyak dan peneliti tidak memungkinkan meneliti semua yang

ada pada populasi karena keterbatasan waktu, dana atau hal lainnya, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang telah diambil dari populasi.

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan purposive sampling dan sampel yang akan dipilih harus memenuhi beberapa kriteria tertentu sesuai dengan kebutuhan pada penelitian ini. “Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu” (Sugiyono, 2017:138).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil dari analisis regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	1.958	1.207	
1 DER	-.305	.188	-.198
SG	11.855	3.197	.451

Berdasarkan tabel diatas maka persamaan regresi linear berganda yaitu sebagai berikut:

$$ROA = 1,958 - 0,305 \text{ DER} + 11,855 \text{ Sales Growth}$$

Maka di peroleh interpretasi dari hasil uji regresi linear berganda yang telah dihasilkan Nilai konstanta (a) yaitu sebesar 1,958. Hal ini dapat diartikan bahwa jika Debt to Equity Ratio (DER) dan Sales Growth nilainya adalah 0, maka ROA akan tetap sebesar 1,958. Nilai koefisien regresi Debt to Equity Ratio (DER) bernilai -0,305. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap perubahan DER sebesar 1 satuan, maka akan menurunkan ROA sebesar 0,305 dengan asumsi variabel independen lainnya tetap. Begitupun sebaliknya, jika DER mengalami peningkatan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan ROA. Nilai koefisien regresi Sales Growth bernilai positif yaitu 11,855. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan Sales Growth sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan ROA sebesar 11,855 dengan asumsi variabel independen lainnya tetap. Begitupun sebaliknya, jika Sales Growth mengalami penurunan ROA

sebesar 1 satuan, maka akan mengakibatkan penurunan ROA.

Uji t

Berikut hasil uji t :

Tabel 2
Hasil Uji t

Model	t	Sig.
(Constant)	1.623	.111
1 DER	-1.624	.110
SG	3.708	.001

Berdasarkan tabel di atas data disimpulkan beberapa keputusan Pengaruh Struktur Modal (DER) terhadap Kinerja Perusahaan (ROA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa DER memperoleh nilai thitung sebesar -1,624 dan nilai ttabel sebesar 2,004 ($-1,624 < 2,004$) dengan nilai signifikan sebesar 0,110 ($0,110 > 0,05$) maka menunjukkan bahwa H1 ditolak artinya DER tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA. Sedangkan Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth) terhadap Kinerja Perusahaan (ROA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sales Growth memperoleh nilai thitung sebesar 3,708 dan nilai ttabel sebesar 2,004 dengan nilai signifikan sebesar 0,001 ($0,001 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa H2 diterima artinya Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA.

Hasil Uji F

Uji statistik simultan ini dilakukan untuk menunjukan apakah semua variabel independen atau yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Adapun hasil uji F dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3
Hasil Uji F
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	916.173	2	458.086	7.878	.001 ^b
1 Residual	3023.705	52	58.148		
Total	3939.878	54			

Pada tabel tersebut dapat terlihat bahwa nilai Fhitung adalah 7,878 dan Ftabel 3,17. Maka $7,878 > 3,17$ artinya H0 ditolak dan H3 diterima, karena nilai Fhitung > Ftabel. Untuk nilai signifikan

sebesar $0,001 < 0,05$. artinya DER dan Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA pada perusahaan Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Pembahasan

Dari hasil uji statistik diatas, maka terdapat keputusan pada pembahasam berikut :

Pengaruh Debt to Equity Ratio Terhadap Return on Asset.

Nilai koefisien regresi Debt to Equity Ratio (DER) bernilai -0,305. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap perubahan DER sebesar 1 satuan, maka akan menurunkan ROA sebesar 0,305 dengan asumsi variabel independen lainnya tetap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa DER memperoleh nilai thitung sebesar -1,624 dan nilai ttabel sebesar 2,004 ($-1,624 < 2,004$) dengan nilai signifikan sebesar 0,110 ($0,110 > 0,05$) maka menunjukkan bahwa H1 ditolak artinya DER tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA. Struktur modal yang bernilai negatif mengidikasi bahwa perusahaan tidak mampu mengelola modal karena mempunyai tingkat utang yang tinggi dalam struktur modal nya dan akan menurunkan kinerja keuangan perusahaan. Hal ini juga dibuktikan pada penelitian (Yuliani, 2021), dengan hasil penelitian yang sama menjelaskan bahwa perusahaan lebih suka menggunakan dana eksternal daripada dana internal untuk melakukan suatu investasi. Pada penelitian (Sari, 2018), juga dijelaskan bahwa perusahaan dengan rasio leverage yang lebih tinggi akan cenderung memiliki kinerja yang lebih rendah dan akan lebih susah untuk mendapatkan peluang investasi. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian (Purwaningsih & Kurniawati, 2022) dan (Prabasari & Amalia, 2022), struktur modal yang didominasi oleh hutang akan meningkatkan beban bunga yang ditanggung. Maka, dari hasil analisis tersebut diperoleh bahwa penggunaan utang yang berlebihan mengakibatkan perusahaan harus membayar beban bunga dan pokok pinjaman, yang semakin besar biaya tetap tersebut dapat berkitab menurunnya laba perusahaan sehingga berdampak negative yang dapat menurunkan kinerja keuangan perusahaan.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Return on Asset

Nilai koefisien regresi Sales Growth bernilai positif yaitu 11,855. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan Sales Growth sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan ROA sebesar 11,855 dengan asumsi variabel independen lainnya tetap. Sedangkan Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth) terhadap Kinerja Perusahaan (ROA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sales Growth memperoleh nilai thitung sebesar 3,708 dan nilai ttabel sebesar 2,004 dengan nilai signifikan sebesar 0,001 ($0,001 < 0,05$) maka menunjukkan bahwa H2 diterima artinya Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan maka akan memberikan dampak secara langsung terhadap kenaikan kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan akan meningkat dengan seiring meningkatnya kenaikan pertumbuhan penjualan. Hal ini dibuktikan pada penelitian (Ayuningtyas & Mawardi, 2022), yang memiliki hasil penelitian yang sama, menjelaskan bahwa manajemen perusahaan mampu menghasilkan keuntungan dari hasil dana yang diinvestasikan untuk menghasilkan output berupa penjualan. Penjualan yang meningkat akan meningkatkan pendapatan perusahaan. Begitu pun dengan penelitian (Fadilah et al., 2022) dan (Mursidah, 2023) menjelaskan bahwa tinggi rendahnya nilai pertumbuhan penjualan suatu perusahaan mampu mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan yang tinggi akan meningkatkan laba perusahaan sehingga kinerja perusahaan juga akan meningkat. Hal ini juga didukung oleh penelitian (Sari, 2018). Maka, dari hasil analisis tersebut disimpulkan bahwa tinggi rendahnya pertumbuhan penjualan dari perusahaan akan mempengaruhi kinerja perusahaan, karena pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dari waktu ke waktu.

Pengaruh Debt to Equity Ratio dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Return on Asset

Terlihat bahwa nilai Fhitung adalah 7,878 dan Ftabel 3,17. Maka $7,878 > 3,17$ artinya H0 ditolak dan H3 diterima, karena nilai Fhitung $>$ Ftabel. Untuk nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,05$. artinya DER dan Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA pada perusahaan Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Semakin tinggi tingkat struktur modal yang digunakan maka akan menghasilkan pertumbuhan penjualan yang meningkat. Penelitian ini memiliki hasil yang sama pada penelitian (Prabasari & Amalia, 2022), yang menyatakan bahwa struktur modal dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan. Struktur modal digunakan untuk menghasilkan output (penjualan) untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Dari hasil analisis tersebut maka dapat disimpulkan bahwa struktur modal bertujuan untuk mengintegrasikan dana tetap perusahaan yang dibutuhkan untuk operasional dan menghasilkan output (penjualan), sehingga meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Selain itu, pertumbuhan penjualan menggambarkan kondisi keuangan perusahaan, yang berarti pertumbuhan penjualan yang semakin tinggi mengakibatkan profitabilitas mengalami peningkatan dan menghasilkan kinerja perusahaan yang baik.

KESIMPULAN

Secara parsial debt to equity ratio tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan keuangan pada perusahaan Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Secara parsial pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap return on asset pada perusahaan Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Secara simultan debt to equity ratio dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap return on asset pada perusahaan Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayuningtyas, A. H., & Mawardi, W. (2022). Analisis Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Tangibilitas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Moderasi. *11*, 1–13.
- Fadilah, T. N., Jhoansyah, D., Ramdan, A. M., Bisnis, J. A., Sukabumi, U. M., & Barat, J. (2022). Analisis Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Keuangan Pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020). *7*(2), 288–297.
- Fahmi, I. (2011). Analisis Kinerja Keuangan. ALFABETA, cv. www.cvalfabeta.com
- Furniawan, F. (2022). Tinjauan Kinerja Keuangan: Analisis Current Ratio dan Debt to Equity Ratio Terhadap Return on Equity dalam Industri Tekstil dan Garmen di Bursa Efek Indonesia (BEI). *The Asia Pacific Journal of Management Studies*, *9*(1).
- Hutabarat, F. (2020). Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan (M. A. Gita Puspitasari (ed.)). Desanta Muliavisitama.
- Krisyadi, R., & Rionaldo, L. (2021). Analisis Pengaruh Struktur Modal dan Tata Kelola Perusahaan terhadap Kinerja Perusahaan pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, *22*(01), 1-18.
- James C. Van Horne and John M. Wachowicz, J. (2013). Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan (Fundamentals of Financial Management) (E. S. Suharsi (ed.); Ke-13). Salemba Empat. www.penerbitsalemba.com
- Jayanti, A. D. (2020). Pengaruh Intellectual Capital, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, *9*(7), 1–18.
- Kasmir. (2021). Pengantar Manajemen Keuangan (Suwito (ed.); Kedua). Prenadamedia Group. www.prenadamedia.com
- Mursidah, Y. dan F. R. (2023). Pengaruh Free Cash Flow, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Aneka Industri Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan (JAK)*, *11*(1), 89–100. <https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.29103/jak.v11i1.10331>
- Prabasari, B., & Amalia, N. R. (2022). Pengaruh Sales Growth Dan Capital Structure Terhadap Financial Perfomance. *Solusi*, *20*(3), 230. <https://doi.org/10.26623/slsi.v20i3.5357>
- Prakasiwi, A. E., Sukesti, F., & Sinarasri, A. (2019). Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Laba Bersih dan Rasio Hutang Terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018. *Prosiding Mahasiswa Seminar Nasional Unimus*, *2*(0), 506–516.
- Purwaningsih, E., & Kurniawati, E. (2022). Pengaruh Modal Intelektual, Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan. *Tirtayasa Ekonomika*, *17*(1), 15. <https://doi.org/10.35448/jte.v17i1.12291>
- Sari, E. F. (2018). The Effect of Corporate Governance, Corporate Size, Leverage and Sales Growth on Company Financial Performance. *Jurnal Ilmu Manajemen*, *6*(4), 435–444.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif (M. P. Setiyawami, S.H. (ed.)). ALFABETA, cv. www.cvalfabeta.com
- Yuliani, E. (2021). Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Ilmu Manajemen*, *10*(2), 111. <https://doi.org/10.32502/jimn.v10i2.3108>
- www.idx.co.id
- www.idnfinancials.com