

Peran Profitabilitas dalam Memoderasi Pengaruh Capital Structure dan Sales Growth terhadap Financial Performance

Redemptus Andre Anggara Prasetya^{a*}, Clara Susilowati^b

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang^{ab}

*email: andreprasetya2810@gmail.com

ABSTRAK

Maksud dan tujuan dari penelitian ini yaitu untuk dapat mengetahui peranan profitabilitas dalam memoderasi pengaruh struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan. Populasi penelitian ini berjumlah 76 perusahaan dan dipilih menggunakan metode purposive sehingga menghasilkan 260 data sampel dari 44 perusahaan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi moderasi. Berdasarkan hasil analisis regresi moderasi dapat dibuat kesimpulan bahwa pertumbuhan penjualan tidak dapat mempengaruhi secara signifikan terhadap kinerja keuangan. Artinya, terjadi penurunan penjualan setiap tahunnya sehingga mengakibatkan pertumbuhan penjualan menjadi negatif. Struktur modal juga tidak dapat memengaruhi secara signifikan terhadap kinerja keuangan. Sementara itu dapat dibuktikan bahwa profitabilitas mampu memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan dan struktur modal terhadap kinerja keuangan.

Kata Kunci: Capital Structure; Financial Performance; Profitabilitas; Sales Growth

The Role of Profitability in Moderate The Influence of Capital Structure and Sales Growth on Financial Performance

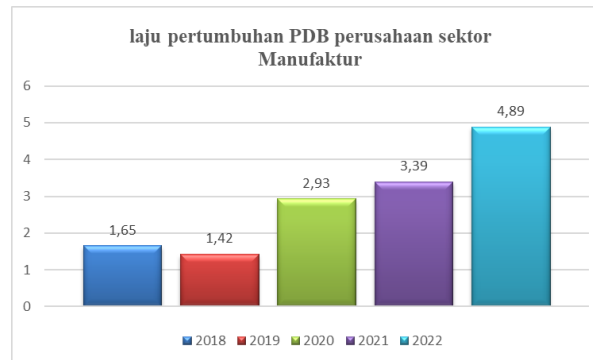
ABSTRACT

The aim and objective of this research is to determine the role of profitability in moderating the influence of capital structure and sales growth on financial performance. The population of this research was 76 companies and was selected using a purposive method to produce 260 sample data from 44 companies. The data analysis used in this research is moderated regression analysis. Based on the results of the moderation regression analysis, it can be concluded that sales growth cannot significantly influence financial performance. This means that there is a decline in sales every year, resulting in negative sales growth. Capital structure also cannot significantly influence financial performance. Meanwhile, it can be proven that profitability is able to moderate the influence of sales growth and capital structure on financial performance.

Keywords: Capital Structure; Financial Performance; Profitabilitas; Sales Growth

PENDAHULUAN

Dalam memulai sebuah perusahaan, modal awal merupakan hal yang sangat penting untuk membiayai berbagai kebutuhan perusahaan ke depannya. Keputusan pendanaan menjadi salah satu aspek kunci dalam manajemen keuangan perusahaan, yang mencakup bagaimana manajer perusahaan akan memperoleh dana yang digunakan untuk beroperasi, berinvestasi, dan memenuhi kebutuhan keuangannya. Ketika manajer dapat membuat keputusan pendanaan yang baik maka akan memengaruhi kinerja perusahaan kedepannya. Tobing (2019) menyatakan bahwa kinerja keuangan mencerminkan prestasi kesuksesan perusahaan dan dapat dianggap sebagai hasil dari beragam aktivitas yang telah dilakukan. Di tengah perkembangan jaman yang semakin meningkat ini para pelaku bisnis tentunya akan bersaing menciptakan inovasi produk yang menarik demi menarik perhatian para konsumen yang nantinya akan memengaruhi peningkatan penjualan.



Gambar 1. Laju Pertumbuhan PDB perusahaan sector Manufaktur 2018-2022

Menurut laporan data Perusahaan Manufaktur pada Badan Pusat Statistik 2019 - 2022 Indonesia mengalami perkembangan ekonomi sebesar 5,31%. Fenomena ini mungkin mendorong munculnya perusahaan-perusahaan inovatif yang secara tidak langsung akan menekankan pentingnya memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan pesaing. Oleh karena itu, persaingan antar perusahaan menjadi lebih ketat, baik untuk mendapatkan posisi terbaik dalam industri maupun untuk menjaga kelangsungan usaha dimasa yang akan datang. Tujuan utama Perusahaan membangun bisnis yaitu untuk meningkatkan profitabilitas mereka yang akan berdampak pada performa perusahaan. Kinerja perusahaan mencerminkan persepsi investor terhadap sejauh mana perusahaan telah berhasil, dan ini sering terkait dengan valuasi saham. Pada saat harga saham meningkat pastinya nilai perusahaan juga dapat naik dan akan membawa kepercayaan pasar.

Perusahaan dalam upaya mengembangkan suatu perusahaan harus dapat memikirkan beberapa faktor penting salah satunya Struktur Modal. Bambang Riyanto (2016) berpendapat bahwa struktur modal merupakan pengeluaran yang bersifat permanen dan mencerminkan pertimbangan antara modal sendiri dan utang jangka panjang. Faktor lain yang mempengaruhi kinerja keuangan adalah Sales Growth. Pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan penjualan dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya (Kasmir, 2016). Pertumbuhan penjualan adalah indikator utama dalam mengevaluasi kinerja perusahaan dan sering menjadi fokus utama dalam laporan keuangan serta presentasi bisnis. Pertumbuhan penjualan dapat diungkapkan dalam bentuk persentase atau angka tertentu. Beberapa faktor yang memengaruhi pertumbuhan penjualan meliputi efektivitas strategi pemasaran, ekspansi pasar, pengenalan produk atau layanan baru, penetrasi pasar yang lebih dalam, perubahan harga, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi dan tren konsumen. Pertumbuhan penjualan yang konsisten dan berkelanjutan sering dianggap sebagai indikator positif bagi kesehatan dan potensi pertumbuhan jangka panjang perusahaan.

Profitabilitas merupakan salah satu variabel yang diduga dapat memoderasi Pengaruh Capital Structure dan Sales Growth terhadap Financial Performance. Tingkat profitabilitas yang konsisten menciptakan kepercayaan pada pemegang saham, menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan. Hal ini dapat meningkatkan reputasi perusahaan di mata investor dan mendorong minat untuk menanam modal saham di perusahaan tersebut dengan tujuan meningkatkan performa perusahaan. Profitabilitas yang tinggi juga memberikan perusahaan kemampuan untuk lebih berinvestasi dalam riset dan pengembangan (R&D), strategi pemasaran, dan pengembangan produk atau layanan baru sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan penjualan. Ketika Profitabilitas mengalami peningkatan maka perusahaan juga dapat menggunakan laba ditahan untuk menambah modal yang nantinya akan digunakan untuk mengembangkan perusahaan.

Pada penelitian Dewi Mardaningsih (2021) membuktikan Sales Growth tidak mampu memengaruhi Financial Performance. Pada penelitian Chizma Fanny Zhafiira (2019) membuktikan sales growth memiliki pengaruh positif terhadap Financial Performance. Pada penelitian Nadya Aidelin et al (2023) mampu

membuktikan struktur modal berpengaruh signifikan terhadap Financial Performance. Pada penelitian Heni Tri Mahanani & Andi Kartika (2022) mampu membuktikan capital structure tidak dapat memengaruhi financial performance. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ida Siti Bahriah et al. (2020) mampu membuktikan profitabilitas mampu memperkuat pengaruh struktur modal terhadap Financial Performance. Pada penelitian Nunung Mulyatiningsih dan Suci Atiningsih (2021) menunjukkan bahwa Profitabilitas mampu memperkuat pengaruh sales Growth terhadap Financial Performance.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya yaitu penelitian Bonita Prabasari & Naini Rizka Amalia (2022) dengan menambahkan variabel moderasi yaitu profitabilitas serta menambah rentang periode penelitian. Penelitian mempunyai tujuan agar dapat mengetahui peranan profitabilitas dalam memoderasi dampak Sales Growth dan struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan pada industri konsumen selama periode 2020-2022.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan mencerminkan prestasi yang dicapai oleh perusahaan melalui tindakan dalam mengelola asetnya dengan efektif selama periode berjalan (Rudianto, 2013). Kinerja keuangan mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba, mengelola aset, dan mencapai berbagai tujuan keuangan lainnya. Aset, kewajiban, dan ekuitas mencerminkan indikasi tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban, menjaga likuiditas, dan berinvestasi dalam pertumbuhan jangka panjang. Rasio likuiditas mencerminkan tentang bagaimana perusahaan mampu untuk menepati kewajiban jangka pendek, sementara rasio profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Teori Keagenan (Agency Theory)

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dan Scott (2000), Teori Keagenan dapat dianggap sebagai teori permainan yang mengatur kesepakatan antara dua pihak, di mana salah satu pihak disebut agen dan pihak lainnya disebut prinsipal. Teori Keagenan (Agency Theory) adalah suatu kerangka konseptual pada bidang ekonomi dan manajemen yang memerinci hubungan serta konflik kepentingan dua pihak, yaitu prinsipal (pemilik perusahaan) dan agen (manajemen atau eksekutif perusahaan) yang dipekerjakan untuk mengelola perusahaan. Michael C. Jensen dan William H. Meckling merupakan sosok yang mengembangkan teori keagenan ini melalui artikel seminal mereka pada tahun 1976 yang berjudul "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure."

Capital Structure

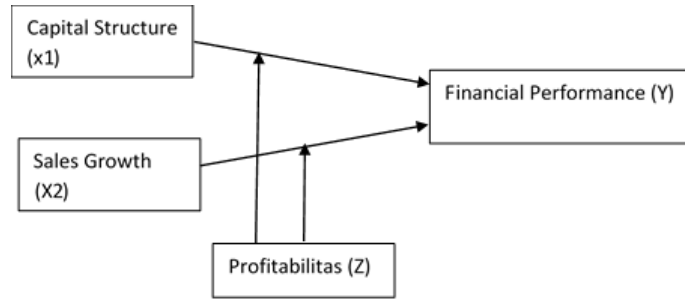
Struktur modal merupakan suatu perbandingan laba ditahan dan modal kepemilikan dengan modal asing dalam bentuk hutang jangka Panjang (Riyanto 2014). Hutang jangka panjang mengacu pada pembiayaan yang memiliki rentang waktu lebih dari satu tahun. Rasio total utang jangka panjang suatu perusahaan terhadap total neraca menentukan sejauh mana modal utang digunakan dalam kaitannya dengan aset perusahaan (rasio utang). Ketika Rasio hutang tinggi maka menunjukkan semakin besar proporsi modal hutang yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Sales Growth

Menurut Esterlina Hutabarat (2017), penjualan adalah usaha total dalam merancang rencana strategis agar dapat memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen, dengan tujuan menghasilkan keuntungan. Mulyadi (2016) menggambarkan penjualan sebagai tindakan penjual yang berupaya memperoleh keuntungan dari suatu transaksi dengan menjual barang atau jasa.

Profitabilitas

Menurut Kasmir (2016), perusahaan menggunakan rasio Profitabilitas untuk mengevaluasi kemampuan dalam memperoleh laba usaha. Rasio profitabilitas memberikan informasi penting kepada investor, kreditur, dan manajemen perusahaan tentang kinerja keuangan perusahaan dan kemampuannya dalam menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya.



Gambar 2. Kerangka Teoritis

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Pengaruh Capital Structure terhadap Financial Performance

Struktur modal melibatkan perbandingan antara modal asing atau jumlah utang dengan modal Kepemilikan pribadi. Menurut Irham Fahmi (2015), Struktur modal adalah representasi dari komponen keuangan perusahaan, termasuk modal yang diperoleh melalui utang jangka panjang dan modal yang diinvestasikan oleh pemilik perusahaan sendiri. Manajemen struktur bertujuan untuk mengurangi biaya modal dan meningkatkan nilai saham dengan mengintegrasikan berbagai sumber dana yang digunakan untuk mendukung operasional perusahaan. Kebijakan pendanaan dapat mempengaruhi komposisi modal dan faktor leverage perusahaan, termasuk leverage keuangan dan operasional. Penggunaan struktur modal dalam jumlah yang signifikan dapat menjadi permasalahan serius bagi suatu perusahaan karena dapat menimbulkan beban finansial yang besar untuk perusahaan itu sendiri (Novita, 2015).

Pada penelitian Nadya Aidelin et al (2023) menunjukkan struktur modal mampu memengaruhi Financial Performance sementara penelitian Heni Tri Mahanani & Andi Kartika (2022) membuktikan bahwa struktur modal tidak dapat memengaruhi Financial Performance.

H1: Capital Structure berpengaruh positif terhadap Financial Performance.

Pengaruh Sales Growth terhadap Financial Performance

Sales Growth merupakan perbandingan penjualan pada periode tertentu dengan mengukur perbedaan nilai penjualan antara dua periode tertentu (Rike Yudiawati & Astiwi Indriani, 2016). Menurut Widhiari dan Markus Watii (2015), Sales Growth adalah suatu bentuk kesuksesan perusahaan dalam mengejar penjualan pada periode sebelumnya yang dapat dijadikan acuan pada perkembangan penjualan di masa yang akan datang. Menurut teori Market Development, pertumbuhan penjualan juga dapat dicapai dengan memasuki pasar baru pada tingkat nasional, regional maupun internasional. Menurut Dharma & Ardiana (2016), Penjualan memiliki dampak strategis terhadap perusahaan, karena aktivitas penjualan perusahaan memerlukan dukungan dari harta atau aset. Peningkatan penjualan memerlukan penambahan aset sebagai langkai pendukung.

Pada penelitian Bonita Prabasari dan Naini Rizka Amalia (2022) menunjukkan sales growth tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Sebaliknya, Wulandari dan Yudhistira Ardana (2018) menunjukkan sales growth berpengaruh positif terhadap Financial Performance.

H2: Sales Growth berpengaruh positif terhadap Financial Performance

Peran Profitabilitas dalam memoderasi pengaruh Sales Growth dan Capital Structure terhadap Financial Performance

Profitabilitas merupakan bentuk keberhasilan perusahaan menghasilkan keuntungan dari operasionalnya. Ini mencerminkan tingkat efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan sumber daya, penjualan produk atau layanan, serta penciptaan nilai bagi pemegang saham atau pemilik perusahaan. Mamduh M. Hanafi (2012) menjelaskan bahwa Profitabilitas merupakan metrik yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan memperhitungkan tingkat penjualan, jumlah aset, dan modal saham yang spesifik. Profitabilitas menunjukkan kesehatan finansial perusahaan yang sangat diperhatikan oleh berbagai pihak, termasuk investor, kreditur, dan manajemen perusahaan. Pada penelitian Ia Siti Bahriah et al. (2020) menunjukkan profitabilitas dapat memengaruhi hubungan antara struktur modal dan Kinerja Keuangan. Pada penelitian Nunung Mulyatiningsih dan Suci Atiningsih (2021) menunjukkan bahwa Profitabilitas mampu memengaruhi pengaruh sales Growth terhadap Financial Performance.

H3: Profitabilitas mampu memoderasi pengaruh Sales Growth dan Capital Structure terhadap Financial Performance

METODE PENELITIAN

Metode kuantitatif merupakan proses pengumpulan dan analisis data yang dirangkum berbentuk angka dan statistik untuk memahami fenomena, hubungan, atau pola-pola dalam populasi yang diteliti. Analisis data dilakukan menggunakan teknik regresi moderasi (MRA). Penelitian ini memilih objek perusahaan manufaktur di sektor Consumer good yang masuk dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2018-2022 yang memiliki jumlah populasi sebanyak 67 perusahaan. Purposive sampling merupakan Teknik yang digunakan penelitian ini dengan pertimbangan Perusahaan masuk dalam daftar Bursa Efek Indonesia BEI pada tahun 2018-2022. Berdasarkan kriteria tersebut, terpilih 46 perusahaan yang menjadi sampel sehingga terdapat 260 data sampel. Berikut persamaan uji regresi moderasi yang dilakukan dalam penelitian ini:

$$PBV = \alpha + \beta_1 DER + \beta_2 Sales\ Growth + \beta_3 NPM + \beta_4 DER * NPM + \beta_5 Sales\ Growth * NPM + \varepsilon \dots (2)$$

Keterangan:

α	: Konstanta
$\beta_1 \dots \beta_5$	: Koefisien regresi
PBV	: Financial Performance
DER	: Capital Structure
Sales Growth	: Pertumbuhan Penjualan
NPM	: Profitabilitas

HASIL ANALISA DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, metode uji MRA (moderated regression analysis) digunakan agar dapat melakukan pembuktian dugaan peran profitabilitas dalam memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan dan pengaruh struktur modal terhadap kinerja keuangan.

Statistik Deskriptif

Tabel 1. Uji Descriptive Statistics

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
DER	260	-0,616	3.135	0,1239	0,3588
Sales Growth	260	0,067	4.238	0,9350	0,8311
PBV	260	0,004	0,929	0,1016	0,1033
NPM	260	0,094	0,712	0,3037	0,1151
DER*NPM	260	4,561	19,009	17,5445	38,169
Sales Growth*NPM	260	2,724	9,209	9,7680	14,619

Uji Analisis Regresi Moderasi

Tabel 2. Uji Regresi Moderasi

Model	Unstandardized Coefficients B	T	Sig.
(Constant)	,117	11,178	<,001
DER	-,015	-1,777	,077
Sales Growth	-,018	-,969	,334
NPM	,611	5,010	,001
DER*NPM	-,144	-1,194	,004
SalesGrowth*NPM	-,152	-1,253	,002
R	= ,646		
R Square	= ,417		
Adj R Square	= ,376		
F Hitung	= 10,027		
Signifikansi F	= 0,000		

Sumber: Data sekunder diolah, 2024

Dilihat dari tabel analisis moderasi diatas dapat disimpulkan bahwa Sales Growth tidak dapat memengaruhi Financial Performance, dengan nilai signifikansi sebesar 0,334. Pada variabel DER, ditemukan bahwa Capital Structure juga tidak dapat memengaruhi Financial Performance dengan nilai signifikansi 0,77. Namun, pada variabel DER*NPM, Profitabilitas terbukti dapat memoderasi pengaruh Struktur Modal terhadap Financial Performance, dengan nilai signifikansi 0,04. Selain itu, pada variabel Sales Growth*NPM, Profitabilitas juga mampu memoderasi pengaruh Sales Growth dan Capital Structure terhadap Financial Performance, dengan nilai signifikansi 0,02.

PEMBAHASAN

Pengaruh Capital Structure terhadap Financial Performance

Berdasarkan hasil uji Regresi moderasi menunjukkan bahwa variabel Capital Structure memiliki nilai Signifikansi sebesar 0,077 yang artinya variabel ini tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Semakin besar utang perusahaan yang digunakan untuk modal akan memiliki risiko yang tinggi terhadap perusahaan tersebut. Risiko terkait dengan utang meliputi risiko bunga, risiko likuiditas, dan risiko pembayaran kembali, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Namun jika perusahaan memiliki Pendapatan yang konsisten maka dapat memberikan lebih banyak sumber daya untuk memenuhi

kewajiban keuangan, termasuk pembayaran bunga dan pokok utang. Pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa Semakin besar utang yang dimiliki perusahaan, jika perusahaan dapat mengelola utang tersebut dengan baik, maka utang tersebut tidak akan berdampak negatif pada Financial Performance.

Hasil ini memiliki kesamaan pada penelitian Heni Tri Mahanani & Andi Kartika (2022), yang membuktikan bahwa Struktur Modal tidak mampu memengaruhi Financial Performance. Temuan ini berbanding terbalik dengan penelitian Nadya et al (2023), yang menemukan bahwa Struktur Modal berpengaruh positif terhadap Financial Performance.

Pengaruh Sales Growth terhadap Financial Performance

Berdasarkan analisis menggunakan uji Regresi Moderasi, ditemukan bahwa pertumbuhan penjualan tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Penurunan penjualan setiap tahun menghasilkan dampak negatif pada pertumbuhan penjualan, yang umumnya mengakibatkan pendapatan yang lebih rendah. Ini dapat berdampak negatif pada profitabilitas perusahaan karena kemungkinan biaya tetap yang tinggi, terutama biaya produksi atau operasional, tidak seimbang dengan pendapatan yang menurun. Perubahan dalam pertumbuhan penjualan dapat memiliki dampak signifikan pada kinerja keuangan perusahaan, terutama jika struktur biaya perusahaan cenderung tetap.

Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian Dewi Mardaningsih et al. (2021), yang membuktikan pertumbuhan penjualan tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Temuan ini berbanding terbalik dengan penelitian Chizma Fanny Zhafiira (2019), yang menunjukkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh Positif signifikan terhadap Financial Performance.

Peran Profitabilitas dalam memoderasi pengaruh Sales Growth dan Structure Modal terhadap Financial Performance

Berdasarkan hasil uji Regresi Moderasi menunjukkan bahwa Profitabilitas mampu memoderasi pengaruh Sales Growth dan Capital Structure terhadap Financial Performance. Perusahaan yang berhasil mengintegrasikan strategi pertumbuhan penjualan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tidak hanya cenderung mencapai pencapaian keuangan yang lebih positif, tetapi juga mampu mengalami peningkatan kinerja keuangan yang signifikan. Keterkaitan erat antara pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan dan tingkat profitabilitas yang tinggi menciptakan sinergi positif yang memperkuat fondasi keuangan perusahaan. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Siti Bahriah et al (2020) yang membuktikan profitabilitas mampu memperkuat pengaruh struktur modal terhadap Financial Performance dan pada penelitian Nunung Mulyatiningsih dan Suci Atiningsih (2021) yang menunjukkan bahwa Profitabilitas mampu memperkuat pengaruh sales Growth terhadap Financial Performance.

KESIMPULAN

1. Struktur Modal tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Ini menandakan bahwa semakin tinggi jumlah utang yang dimiliki perusahaan, asalkan utang tersebut dapat dikelola dengan bijak maka tidak akan memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.
2. Pertumbuhan Penjualan tidak dapat memengaruhi Financial Performance. Hal ini menunjukkan adanya penurunan penjualan setiap tahun sehingga pertumbuhan penjualan mencapai hasil yang negatif.
3. Profitabilitas mampu memoderasi pengaruh Sales Growth dan Capital Structure terhadap Financial Performance. Perusahaan yang berhasil mengintegrasikan strategi pertumbuhan penjualan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tidak hanya cenderung mencapai pencapaian finansial yang lebih positif, tetapi juga mampu mengalami peningkatan kinerja keuangan yang signifikan.

Keterbatasan

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan salah satunya Jumlah variabel Independent yang digunakan masih terbatas, sehingga masih terdapat faktor lain yang dianggap memiliki potensi

mempengaruhi Financial Performance. Selain itu sampel yang digunakan penelitian ini masih terbatas. Saran

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel independent lainnya untuk mengeksplorasi faktor lain yang dapat memperkuat pengaruh kinerja keuangan serta menggunakan sampel Perusahaan penelitian yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelin, N., Rinofah, R., & Kusumawardhani, R. (2022). Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan Dan Capital Expenditure Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di BEI. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(6), 2402–2419. <https://doi.org/10.47467/Alkharaj.V5i6.2315>
- Amin Wijaya Tunggal, 2014, Manajemen Kontemporer, Jakarta : Harvindo
- Anindya, W., & Yuyetta, E. (2020). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 9, 1–14.
- Ardiana, P. A., & Surya Dharma, I. M. (2016). Pengaruh Leverage, Intensitas Aset Tetap, Ukuran Perusahaan, Dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 15, 584–613.
- Arianti, B. F. (2022). Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan. *Gorontalo Accounting Journal*, 5(1), 1. <https://doi.org/10.32662/Gaj.V5i1.1845>
- Asri, B., & Sofie, N. (2019). Pengaruh Struktur Modal Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Akuntansi Trisakti*, 2(1), 13–28. www.bps.go.id
- Audia Irjanti, F., Dp, E. N., & Rasuli, M. (2023). Pengaruh Financial Distress, Kepemilikan Publik, Audit Delay, Dan kepemilikan Terkonsentrasi Terhadap Auditors Switching. *Jurnal Kajian Akuntansi Dan Bisnis Terkini*, 4(3), 445–461. <https://doi.org/10.31258/Current.4.3.445-462>
- Fatihah Nur Rahma, N. (2022). Pengaruh Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Perbankan Di Bursa Efek Indonesia (Periode 2016-2019). *Journal Universitas Islam Indonesia*, 01(02), 143–158.
- Kasmir. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori Dan Praktik). Depok: PT Rajagrafindo Persada
- Lutfi, A. M., & Sunardi, N. (2019). Pengaruh Current Ratio (Cr), Return On Equity (Roe), Dan Sales Growth Terhadap Harga Saham Yang Berdampak Pada Kinerja Keuangan Perusahaan (Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan Dan Investasi)*, 2(3), 83. <https://doi.org/10.32493/Skt.V2i3.2793>
- Machek, O., & Machek, M. (2014). Factors Of Business Growth: A Decomposition Of Sales Growth Into Multiple Factors. *WSEAS Transactions On Business And Economics*, 11(1), 380–385.
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127–138. <https://doi.org/10.25105/Jat.V7i1.6289>
- Marini, Y., & Marina, N. (2017). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Humaniora*, 1(1), 1–14.
- Mulyadi, M., Zulkarnain, I., & Laugu, N. (2019). Adaptasi Pustakawan Dalam Menghadapi Kemajuan Teknologi. *Berkala Ilmu Perpustakaan Dan Informasi*, 15(2), 163. <https://doi.org/10.22146/Bip.39843>
- Mulyatiningsih, N., & Atiningsih, S. (2021). Peran Profitabilitas Dalam Memoderasi Pengaruh Intellectual Capital, Leverage, Dan Sales Growth Terhadap Financial Distress. *Jurnal Riset Akuntansi (JUARA)*, 11(1), 55–74. <https://doi.org/10.36733/Juara.V11i1.2824>
- Mumtazah, F., & Purwanto, A. (2020). Analisis Pengaruh Kinerja Keuangan Dan Pengungkapan Lingkungan Terhadap Nilai Perusahaan. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 9(2), 1–11.

- [Http://Ejournal-S1.Undip.Ac.Id/Index.Php/Accounting](http://Ejournal-S1.Undip.Ac.Id/Index.Php/Accounting)
- Mungawanah, U. R. (2018). Pengaruh Enterprise Risk Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Jasa Sektor Infrastruktur, Utilitas Dan Transportasi Terdaftar Bursa Efek Indonesia Tahun 2014 - 2016). *Semantic Scholar*.
- Prabasari, B., & Amalia, N. R. (2022). Pengaruh Sales Growth Dan Capital Structure Terhadap Financial Performace. *Solusi*, 20(3), 230. <https://doi.org/10.26623/Slsi.V20i3.5357>
- Saragih, M., Siahaan, Y., Rosanna, P., & Supitriyani. (2015). Pengaruh Current Ratio Terhadap Return On Asset Pada Perusahaan Sektor Aneka Industri Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal FINANCIAL*, 1(1), 19–24. www.idx.co.id
- Susanto Salim, A. J. S. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Firm Size, Dan Sales Growth Terhadap Financial Distress. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(1), 262. <https://doi.org/10.24912/Jpa.V2i1.7154>
- Susanto Salim, V. M. (2019). Pengaruh Capital Structure, Intellectual Capital, Liquidity Dan Firm Size Terhadap Firm Performance. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 1(3), 553. <https://doi.org/10.24912/Jpa.V1i3.5558>
- TAMAM, D. B., & WIBOWO, S. (2018). Pengaruh Tangibility, Profitability, Liquidity, Firm Size Dan Non Debt Taxshield Terhadap Capital Structure Pada Sektor Pertanian. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 19(1), 129–135. <https://doi.org/10.34208/Jba.V19i1.71>
- Thio Lie Sha, S. Y. A. (2020). Pengaruh Capital Structure, Profitability, Firm Size, Dan Leverage Terhadap Firm Value. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(1), 215. <https://doi.org/10.24912/Jpa.V2i1.7149>
- Wardhana, A., & Puspita Sari, A. (2023). *MANAJEMEN KINERJA (KONSEP, TEORI, DAN PENERAPANNYA) Ade Onny Siagian Bina Sarana Informatika* (Vol. 1, Issue February). <https://www.researchgate.net/publication/368363694>
- Widhiastuti, N. L. P. (2022). Audit Delay Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia. *Solusi*, 20(3), 267. <https://doi.org/10.26623/Slsi.V20i3.5293>
- Yudiawati, Rike & Indriani, A. (2016). Analisis Pengaruh Current Ratio, Debt To Total Asset Ratio, Total Asset Turnover, Dan Sales Growth Ratio Terhadap Kondisi Financial Distress Pada Perusahaan Manufaktur (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2012-2014). *Diponegoro Journal Of Management*, 5(2), 1–13.
- Yunianti, Devi, Hendaryan, D. (2017). Analisis Pengaruh Current Ratio (Cr), Debt To Equity Ratio (Der), Return On Assets (Roa) Terhadap Price To Book Value (Pbv), Dengan Dividend Payout Ratio Sebagai Variabel Intervening. *Diponegoro Journal Of Management*, 6(1), 188–202. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/djom/article/view/17551>
- Riyanto, Bambang. (2016). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE