

PROFITABILITAS PERUSAHAAN CONSUMER NON-CYCLICAL DENGAN FAKTOR PENGARUH *SIZE*, *LEVERAGE*, *GROWTH* DAN EFEK PANDEMI COVID-19

Emillia Sastrasasmita^{1*}, Elsa Imelda²

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta*
Email: emillias@fe.untar.ac.id

²Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: elsai@fe.untar.ac.id

*Penulis Korespondensi

Masuk : 27-04-2023, revisi: 24-06-2023, diterima untuk diterbitkan : 30-09-2023

ABSTRAK

Kinerja perusahaan umumnya dinilai melalui pendekatan keuangan yaitu bersumber dari laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan kinerja keuangan menyajikan aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Pandemi Covid-19 yang terjadi berakibat sangat serius pada perekonomian Indonesia, termasuk operasional perusahaan serta kesejahteraan masyarakat. Studi ini memilih perusahaan-perusahaan dari sektor *consumer non-cyclical* yang menghasilkan kebutuhan pokok masyarakat dan tidak terpengaruh oleh gejolak ekonomi. Namun nyatanya kondisi pandemi Covid-19 mengakibatkan perusahaan menghadapi kondisi penurunan pendapatan. Tujuan penelitian ini adalah menyediakan informasi yang dapat menjelaskan keterkaitan antar setiap faktor yaitu *Size*, *Leverage*, *Growth* dan pandemi Covid-19 dengan kinerja keuangan perusahaan. Objek pada studi ini adalah data sekunder sejumlah 33 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan dipilih dengan metode *simple random sampling*. Data diobservasi pada kurun waktu 4 tahun yaitu tahun 2018-2021, sehingga total 132 sampel. Data dianalisis menggunakan metode analisis regresi linear berganda dan diolah dengan Eviews versi 10. Melalui analisis diperoleh hasil *size*, *leverage*, *growth* dan Covid-19 berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas. Studi ini juga mendapati bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pada variabel *size*, *leverage* dan Covid-19 terhadap profitabilitas. Sebaliknya tidak ditemukan pengaruh yang signifikan pada variabel *sales growth*.

Kata Kunci: Profitabilitas, Ukuran perusahaan, leverage, sales growth, Covid-19

ABSTRACT

Company performance is generally assessed through a financial approach, namely sourced from financial reports produced by the company. This is because financial performance presents aspects of raising funds and channeling funds. The Covid-19 pandemic has had very serious consequences for the Indonesian economy, including company operations and people's welfare. This study selects companies from the non-cyclical consumer sector that produce basic needs for society and are not affected by economic turmoil. However, in fact the condition of the Covid-19 pandemic has resulted in the company facing a decrease in revenue. The purpose of this study is to provide information that can explain the relationship between each factor, namely Size, Leverage, Growth and the Covid-19 pandemic and the company's financial performance. The object of this study is secondary data of 33 companies listed on the Indonesia Stock Exchange and selected by simple random sampling method. Data were observed over a period of 4 years, namely 2018-2021, so that a total of 132 samples. Data were analyzed using the multiple linear regression analysis method and processed with Eviews version 10. Through analysis, it is obtained that size, leverage, growth and Covid-19 have a simultaneous effect on profitability. This study also found that there was a significant effect on the variables size, leverage and Covid-19 on profitability. On the contrary, there was no significant effect on the sales growth variable.

Keywords: Profitability, firm size, leverage, sales growth, Covid-19

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada dasarnya setiap perusahaan yang ada memiliki tujuan yang ingin dicapai. Adapun tujuan jangka pendek perusahaan salah satunya untuk memperoleh *profit* secara optimal. *Profit* merupakan cermin hasil kinerja perusahaan yang memiliki dampak bagi berbagai pihak. Menurut Martini et al. (2016) parameter yang umum dipakai dalam penilaian kinerja perusahaan adalah melalui pendekatan keuangan dari laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan faktor penghimpunan dana dan penyaluran dana yang umumnya diukur melalui likuiditas, profitabilitas dan kecukupan modal. Hal senada dihasilkan melalui penelitian Jauzaa & Hirawati (2021) yang mengutarakan bahwa salah satu penentu kinerja perusahaan adalah ditinjau dari kinerja keuangan perusahaan. Poin ini diutarakan dengan dasar bahwa umumnya para *stakeholder* terutama investor menginginkan *return* jangka pendek, dimana pihak investor akan bersedia menanggung bersama dengan risikonya.

Pelbagai hal baik internal maupun eksternal dapat memengaruhi kinerja perusahaan. Salah satu faktor eksternal yang memengaruhi perusahaan adalah keadaan negara tempat perusahaan berada. Per tanggal 2 Maret 2020, Indonesia mencatat kasus pertama Covid-19. Di tengah ancaman penyebaran virus yang cepat, kondisi yang tidak pasti, serta keadaan yang belum dapat diketahui secara menyeluruh tentang wabah ini, maka pencegahan penularan menjadi langkah yang harus diambil sejak awal. Pemerintah pun mulai memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) demi mengurangi penyebaran virus Covid-19.

Perekonomian Indonesia termasuk di dalamnya operasional perusahaan serta kesejahteraan masyarakat merupakan salah satu sisi yang dikhawatirkan terkena dampak Covid-19 secara serius. Banyak pihak yang memperkirakan bahwa pandemi ini adalah pukulan besar yang dapat mengganggu perekonomian dengan pertumbuhan negatif. Adapun Badan Pusat Statistik (2020) melalui surveinya menunjukkan bahwa hanya 58,95% perusahaan yang beroperasi secara normal dan sebanyak 82,45% perusahaan menghadapi penurunan pendapatan yang disebabkan oleh pandemi Covid-19. Adapun berdasarkan survei Badan Pusat Statistik (2020) menyatakan penurunan pendapatan perusahaan sebesar 48,60% terjadi akibat proses penjualan dan pemasaran yang terkendala.

Rumusan Masalah

Data pada penelitian ini adalah perusahaan yang berasal dari sektor *consumer non-cyclical*. Perusahaan barang konsumen primer atau *consumer non-cyclicals* pada dasarnya merupakan perusahaan yang mengadakan kegiatan produksi atau distribusi barang dan jasa bersifat primer atau anti-siklis. Perusahaan pada sektor ini merupakan sektor utama yang merupakan kebutuhan pokok masyarakat, sehingga *demand* barang dan jasa yang ditawarkan kurang terpengaruh oleh gejolak ataupun pertumbuhan ekonomi.

Namun nyatanya keadaan pandemi Covid-19 mengakibatkan perusahaan *consumer non-cyclicals* mengalami kondisi penurunan pendapatan. Kondisi ini dialami diantaranya oleh PT Matahari Putra Prima Tbk. (MPPA) yang menyatakan bahwa penutupan pusat perbelanjaan pada bulan Juli 2021 menyebabkan jumlah pengunjung menjadi berkurang secara signifikan dan penurunan drastis pada peluang bisnis (Timorria, 2021). Di lain pihak PT Tri Banyan Tirta Tbk (ALTO) mencatat pendapatan penjualan menurun senilai Rp 75,30 miliar atau berkurang 19,69% pada kuartal pertama 2021 (Sultan, 2021). Hal serupa juga dialami oleh PT Mandom Indonesia Tbk

(TCID) yang melaporkan penurunan penjualan senilai Rp 75,38 miliar pada periode 2020 (Rizki, 2021).

Selain faktor eksternal, faktor internal seperti ukuran perusahaan dapat berdampak pada kinerja keuangan perusahaan. Menurut Amanda & Tasman (2019, dalam Stepani & Nugroho, 2023) besar kecilnya suatu perusahaan dapat digambarkan melalui ukuran perusahaan yang dinilai berdasarkan total asset, total penjualan, dan rata-rata penjualan yang dihasilkannya. Seiring ukuran sebuah perusahaan yang bertambah besar, menandakan jumlah asset yang dimiliki perusahaan dan kemampuan perusahaan menghasilkan *profit* juga bertambah besar.

Leverage atau kebijakan hutang berfungsi untuk mengetahui sumber dana yang dipakai untuk kebutuhan keuangan perusahaan, antara lain melalui dana pinjaman atau hutang (Dwicahyani et al., 2022). Umumnya perusahaan dapat memanfaatkan *leverage* untuk menghasilkan pendapatan dalam aktivitas operasional. Selain itu kelebihan *leverage* adalah biaya hutang mendapatkan penghematan pajak dari biaya yang terkait dengan pembiayaan, sehingga akan memberikan kenaikan pada pendapatan setelah pajak bagi perusahaan. Namun rasio *leverage* yang kian bertambah juga akan meningkatkan resiko yaitu kesulitan perusahaan melunasi hutang saat jatuh tempo dan dapat menjadi beban perusahaan di masa akan datang.

Selain *leverage* dan ukuran perusahaan, investor dapat memanfaatkan pertumbuhan perusahaan untuk meramalkan kinerja masa depan. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan yang tinggi adalah ciri-ciri perusahaan yang sedang berkembang. Apabila investasi dijalankan secara tepat, maka pertumbuhan perusahaan akan menghasilkan *profit* di kemudian hari.

Berdasarkan keadaan yang telah diuraikan di atas dapat diketahui bahwa gejala ekonomi seharusnya tidak berpengaruh bagi perusahaan di sektor *consumer non-cyclicals*. Tetapi pada nyatanya sejumlah perusahaan dari sektor ini menghadapi penurunan profitabilitas yang disebabkan oleh pandemi Covid-19. Dengan keadaan masalah diatas, maka riset ini bermaksud mengetahui: (1) Apakah *size/* ukuran perusahaan memengaruhi profitabilitas perusahaan; (2) Apakah *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan; (3) Apakah *growth/* pertumbuhan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan; (4) Apakah Covid-19 memengaruhi profitabilitas perusahaan. Riset ini bertujuan menyediakan informasi yang dapat menjelaskan keterkaitan antar setiap faktor dengan kinerja keuangan perusahaan. Di lain pihak, hasil studi diharapkan memberikan gambaran perusahaan yang akan menjadi penentu dalam keputusan para *stakeholder* maupun praktisi. Adapun riset ini diadakan dengan keterbaruan objek dan periode riset yaitu faktor internal dan eksternal yang memengaruhi *profit* perusahaan *consumer non-cyclicals* pada periode sebelum pandemi Covid-19 yaitu tahun 2018-2019 dan pada masa pandemi Covid-19 yaitu tahun 2020-2021.

Kajian Teori

Resource-Based View Theory (RBV). Berhasil atau tidaknya sebuah perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh kelebihan dan kekurangan yang terdapat pada perusahaan secara internal bukan lingkungan eksternalnya, dengan kondisi:

(1) terdapat heterogenitas sumber daya pada perusahaan, terjadi karena terdapat perbedaan kemampuan perusahaan, masalah finansial serta masa lalu perusahaan (Barney, 1991 dalam Mulyono, 2013);

(2) beberapa sumber daya yang dimiliki perusahaan bersifat unik atau tidak dapat ditiru oleh perusahaan lain (Ferreira et al., 2011 dalam Mulyono, 2013). Pernyataan ini sejalan dengan Sukma (2018) yang juga menilai pentingnya keunggulan bersaing sebuah perusahaan dengan

menghasilkan produk atau jasa bernilai ekonomi, yang tidak dapat dicontoh bahkan tergantikan sehingga menjadi kebutuhan primer bagi konsumen.

Keunggulan kompetitif dapat dicapai dengan mengatur, menggunakan, dan mengelola sumber daya yang ada, antara lain kebijakan organisasi dan strategi perusahaan pada berbagai keadaan, termasuk saat krisis ekonomi melanda. Sumber daya lain yang juga harus dikendalikan dengan baik antara lain teknologi, asset dan sumber daya manusia. Sumber daya ini penting dalam menjalankan perusahaan dalam pelbagai situasi dan kondisi. Kemampuan manajemen pun menjadi penentu dalam mengelola setiap sumber daya yang dimiliki baik secara detail maupun menyeluruh agar perusahaan siap menghadapi persaingan.

Signaling Theory. Spence (1973) menyatakan berdasarkan signaling theory maka individu yang memiliki informasi akan mengirimkan sinyal kepada penerima informasi untuk menyatakan keadaan perusahaan. Sinyal mengenai keadaan perusahaan ini dapat digambarkan melalui laporan keuangan atau data keuangan lainnya. Secara umum, teori ini juga mengacu pada sinyal yang dikirim oleh bisnis kepada investor dan pemegang sahamnya (Ekadjaja, Wijaya, & Vernetta, 2021).

Menurut Gitman & Zutter (2015, dalam Jati & Jannah, 2022) *Return on Assets* (ROA) merupakan rasio yang dipakai untuk menilai seberapa efektif manajemen dapat menghasilkan keuntungan melalui asset yang dimiliki. Nilai ROA yang semakin tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang semakin baik, begitu juga sebaliknya. Korporasi dengan return on assets (ROA) yang tinggi menunjukkan tingkat laba yang dihasilkan lebih tinggi dibandingkan dengan asetnya. Seturut dengan penjelasan *signaling theory* maka kinerja keuangan yang dinilai melalui ROA akan menjadi sinyal yang jelas bagi stakeholder terutama untuk memikat para investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut.

Pengertian Kinerja Perusahaan (*Profitability*). Salah satu informasi terpenting bagi pasar untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya adalah informasi tentang kinerjanya. (Himelda & Imelda, 2021). Kinerja pada riset ini akan ditentukan dengan rasio profitabilitas yang diukur dengan ROA (Return on Asset). Menurut Kasmir (2018) kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dari total asset yang dimiliki perusahaan tersebut, dapat dianalisis melalui alat analisis keuangan yaitu *Return on Assets* (ROA). Dalam penelitian ini, ROA diperoleh dengan membagi laba sebelum bunga dan pajak terhadap jumlah asset perusahaan yang dituliskan menggunakan rumus berikut:

$$ROA = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Total Asset}}$$

Definisi Ukuran Perusahaan (*Size*). Ukuran Perusahaan dapat dipakai sebagai faktor pengukuran untuk mengenali besar kecil suatu perusahaan dengan meninjau dari total aktiva, pajak, *profit*, penjualan, dan nilai pasar saham (Fitiriawati et al., 2021). Perusahaan dengan skala yang lebih besar akan lebih mudah untuk mendapatkan sumber pendanaan dan melakukan diversifikasi, sehingga profitabilitas perusahaan diperkirakan juga turut mengalami peningkatan. Menurut Setiawan & Mahardika (2019) ukuran perusahaan dapat diukur melalui rumus sebagai berikut:

$$Firm\ Size = \ln(Total\ Assets)$$

Definisi *Leverage*. Sebagian besar bisnis melakukan pinjaman untuk meningkatkan pendapatan penjualan, dan jumlah pinjaman ini menunjukkan seberapa besar *leverage* yang digunakan.

Leverage adalah perbandingan dari segi keuangan yang menggambarkan level kesehatan keuangan dan tingkat struktur modal suatu perusahaan. Tingkat *leverage* yang tinggi umumnya ditandai oleh resiko yang besar dan diikuti biaya hutang yang lebih besar (Sukadana & Triaryati, 2018). Penggunaan hutang ini menghasilkan beban bunga yang tetap dan dapat menurunkan profitabilitas perusahaan. *Leverage* umumnya didefinisikan sebagai rasio hutang perusahaan terhadap total nilai asetnya (Ahmad, Salman, & Shamsi, 2015). Dalam penelitian ini, *leverage* dihitung melalui Debt to Assets Ratio atau DAR yang dituliskan berdasarkan rumus berikut:

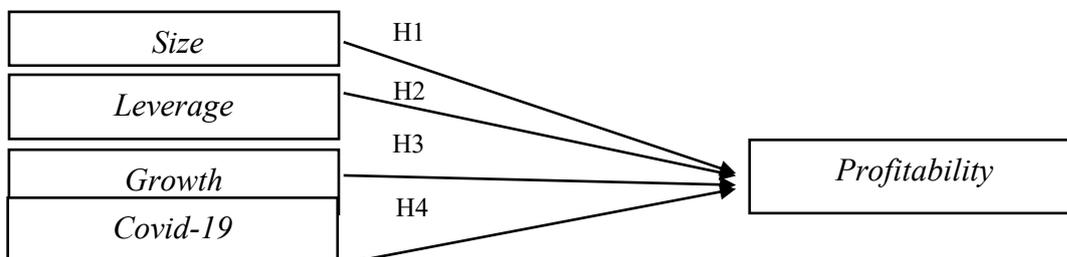
$$\text{DAR} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}}$$

Definisi Pertumbuhan (*Sales Growth*). Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat menjadi faktor yang strategis bagi perusahaan dikarenakan pertumbuhan penjualan umumnya didasarkan oleh *market share* yang meningkat. Peningkatan ini selanjutnya akan memengaruhi peningkatan penjualan perusahaan tersebut sehingga akan berdampak pada profitabilitas perusahaan yang meningkat (Pagano & Schivardi, 2003 dalam Sukadana & Triaryati, 2018). Dalam riset ini besar pertumbuhan penjualan dihitung melalui selisih dari total penjualan bulan ini dengan bulan sebelumnya yang lalu dibagi dengan total penjualan bulan sebelumnya.

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

Definisi COVID-19. World Health Organization (WHO) mengartikan Covid-19 sebagai penyakit yang disebabkan oleh paparan virus SARS-CoV-2, yang mengganggu sistem pernapasan pada manusia. Penyebaran virus ini terjadi melalui partikel yang keluar dari bibir dan hidung pasien sebagai wujud proses dari batuk, bersin, dan kegiatan lain seperti berbicara dan bernapas (World Health Organization, 2020). Pemerintah Indonesia menanggapi wabah COVID-19 secara serius melalui PSBB dan PPKM untuk mencegah penularan virus. Namun upaya pembatasan beraktivitas ini selanjutnya memicu krisis ekonomi, yang mengakibatkan turunnya profitabilitas untuk semua jenis usaha. Pada riset ini menggunakan variabel *dummy* yaitu nilai 1 mewakili masa saat pandemi Covid-19 (yaitu laporan keuangan tahun 2020 dan 2021) dan 0 mewakili masa sebelum pandemi Covid-19 (yaitu laporan keuangan tahun 2018 dan 2019). (Atayah, Dhiaf, Najaf, & Frederico, 2021).

Menurut uraian penjelasan yang disampaikan diatas, maka kerangka pemikiran pada riset ini dapat dituliskan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut diatas, maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H1: *Size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Profitability*

H2: *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Profitability*

H3: *Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Profitability*
 H4: Covid-19 berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Profitability*

2. METODE PENELITIAN

Riset ini menggunakan desain deskriptif kuantitatif. Populasi pada riset ini adalah perusahaan manufaktur sektor *consumer non-cyclical* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2018-2021. Metode *simple random sampling* diterapkan pada riset ini. Riset ini memakai data sekunder berjumlah 33 perusahaan dalam kurun waktu 4 tahun, sehingga jumlah sampel adalah sebanyak 132 sampel. Riset ini menggunakan data yang dikumpulkan dari laporan tahunan perusahaan yang tersedia di *website* www.idx.com dan *website* perusahaan yang diteliti. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan program EViews versi 10.

Model yang sesuai dipakai untuk memaparkan hubungan dan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat menurut Ghazali (2018) adalah model analisis regresi linier berganda. Pada riset ini, analisis regresi linier berganda yang digunakan adalah pengaruh *size, leverage, growth* dan covid-19 terhadap *profitability*, yang dianalisis melalui persamaan berikut:

$$ROA = \alpha + \beta_1 SIZE + \beta_2 DAR + \beta_3 GROWTH + \beta_4 Covid19 + e$$

Informasi:

ROA	: <i>Profitability (Return on asset)</i>	SIZE	: <i>Firm size</i>
α	: <i>Constanta</i>	DAR	: <i>Leverage (Debt to Asset ratio)</i>
β_1-4	: <i>Regression coefficient</i>	SG	: <i>Growth (Sales growth)</i>
ϵ	: <i>error</i>	Covid19	: <i>Covid-19</i>

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Likelihood. Nilai *cross section* Chi-square pada uji likelihood adalah 0,0000 yaitu lebih kecil dari tingkat signifikan (0,05) sehingga memiliki arti bahwa data mungkin bersifat *fixed effect*. Data yang diperkirakan bersifat *fixed effect* ini kemudian akan diuji kembali melalui uji Hausman, guna mengetahui apakah data tetap *fixed* atau data merupakan *random*.

Uji Hausman. Nilai *p value* pada uji Hausman adalah 0,083 yaitu lebih besar dari tingkat signifikan (0,05) sehingga memiliki arti bahwa data bersifat *random effect* dan akan dipastikan lebih lanjut melalui uji Lagrange-Multiplier.

Uji Lagrange-Multiplier. Uji LM ini dijalankan pada probability Breusch-Pagan, memiliki hasil 0,000 yang kurang dari nilai signifikan (0,05) sehingga estimasi yang sesuai untuk regresi data panel ini adalah model *random effect*.

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Data Panel
 Sumber tabel: Hasil olah data *Eviews 12*

Dependent Variable: *PROFITABILITY*

Method: Panel EGLS (Cross-section *random effects*)

Date: 05/10/23 Time: 11:58

Sample: 2018 2021

Periods included: 4

Cross-sections included: 33

Total panel (balanced) observations: 132

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

C	-0.647609	0.328977	-1.968551	0.0512
SIZE	0.061899	0.026084	2.373112	0.0191
LEVERAGE	-0.087983	0.034641	-2.539848	0.0123
SALES_GROWTH	0.002036	0.003022	0.673587	0.5018
COVID	-0.032521	0.014330	-2.269397	0.0249

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section <i>random</i>		0.099540	0.6020
Idiosyncratic <i>random</i>		0.080936	0.3980

Weighted Statistics			
R-squared	0.108555	Mean dependent var	0.028670
Adjusted R-squared	0.080478	S.D. dependent var	0.086079
S.E. of regression	0.082542	Sum squared resid	0.865280
F-statistic	3.866320	Durbin-Watson stat	1.801170
Prob(F-statistic)	0.005349		

Persamaan regresi panel yang diperoleh berdasarkan *Random Effect Model* di tabel 1 diatas adalah sebagai berikut:

$$ROA = -0,647609 + 0,061899 \text{ SIZE} - 0,087983 \text{ DAR} + 0,002036 \text{ GROWTH} - 0,032521 \text{ COVID}$$

Adapun hasil interpretasi dari persamaan regresi data panel di atas adalah:

- Konstanta (α) sebesar -0,647609 yang berarti jika *firm size*, *leverage*, *growth* dan *covid* nilainya 0 maka profitabilitas perusahaan nilainya adalah -0,647609.
- Koefisien regresi untuk *size* sebesar 0,061899 yang berarti jika variabel independen lain nilainya tetap dan *size* mendapati penambahan 1 angka, maka terjadi kenaikan profitabilitas perusahaan yaitu senilai 0,061899. Nilai koefisien yang positif menjelaskan adanya hubungan positif antara *size* dengan profitabilitas perusahaan. Oleh karenanya semakin bertambah besar *size* perusahaan, maka tingkat laba perusahaan akan terkoreksi meningkat.
- Koefisien regresi untuk *leverage* sebesar - 0,087983 yang berarti jika variabel independen lain nilainya tetap dan *leverage* perusahaan mendapati penambahan 1 angka, maka terjadi penurunan profitabilitas perusahaan yaitu senilai 0,087983. Nilai koefisien yang negatif menjelaskan adanya hubungan negatif antara *leverage* dengan profitabilitas perusahaan. Semakin tinggi *leverage* perusahaan maka tingkat laba perusahaan akan terkoreksi berkurang.
- Koefisien regresi untuk *growth* sebesar 0,002036 yang berarti jika variabel independen lain nilainya tetap dan *size* mendapati penambahan 1 angka, maka terjadi peningkatan profitabilitas perusahaan yaitu senilai 0,002036. Nilai koefisien yang positif menjelaskan terdapat hubungan positif antara *growth* dengan profitabilitas perusahaan. Peningkatan sales *growth* perusahaan akan membuat tingkat laba perusahaan juga akan terkoreksi meningkat.
- Koefisien regresi untuk *covid* sebesar - 0,032521 yang berarti jika variabel independen lain nilainya tetap dan *covid* mendapati pertambahan 1 angka, maka terjadi penurunan profitabilitas perusahaan yaitu senilai 0,032521. Nilai koefisien yang negatif menjelaskan terdapat hubungan negatif antara *covid* dengan profitabilitas perusahaan. Peningkatan nilai *covid* akan membuat tingkat laba perusahaan semakin menurun.

Uji F. Uji F digunakan untuk menguji apakah variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara simultan atau tidak. Jika nilai F lebih kecil dari 0,05 atau 5%, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara simultan. Berdasarkan nilai Prob (F-Statistic) yaitu 0,005349. Nilai 0,005349 adalah lebih kecil dari

signifikansi 0,05 maka menandakan model regresi ini adalah good fit. Dengan demikian juga dapat disimpulkan bahwa *firm size, leverage, growth* dan Covid-19 secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Uji t parsial. Uji t parsial digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara individual atau parsial. Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 atau 5%, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan.

Hasil dari Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa nilai probabilitas pada variabel *size* adalah 0.0191. Nilai probabilitas *Size* lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, yang berarti terdapat pengaruh signifikan variabel ukuran perusahaan terhadap variabel profitabilitas perusahaan. Sedangkan nilai probabilitas pada variabel *leverage* adalah 0.0123. Nilai probabilitas *leverage* lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, maka terdapat pengaruh signifikan variabel *leverage* terhadap variabel profitabilitas perusahaan. Variabel *growth* perusahaan memiliki nilai probabilitas sebesar 0.5018. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga tidak terdapat pengaruh signifikan variabel *growth* terhadap variabel profitabilitas perusahaan. Variabel covid memiliki nilai probabilitas sebesar 0.0249. Nilai probabilitas lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, maka terdapat pengaruh signifikan variabel covid terhadap variabel profitabilitas perusahaan.

Hasil pengujian diatas menghasilkan kesimpulan pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Interpretasi Uji t
 Sumber tabel: Data diolah peneliti

Variabel Independen	Coefficient	(Sig)	Hasil	Kesimpulan
<i>Firm Size</i>	0.061899	0.0191	Berpengaruh Positif, Signifikan	H1 Diterima
<i>Leverage</i>	-0.087983	0.0123	Berpengaruh Negatif, Signifikan	H2 Diterima
<i>Sales Growth</i>	0.002036	0.5018	Berpengaruh Positif, Tidak Signifikan	H3 Ditolak
<i>Covid-19</i>	-0.032521	0.0249	Berpengaruh Negatif, Signifikan	H4 Diterima

Pengaruh ukuran perusahaan (*Size*) terhadap profitabilitas perusahaan. Hipotesis pertama (H1) dibuat dengan pernyataan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. Menurut uji analisis regresi didapatkan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Maka dari itu, H1 dinyatakan **diterima**. Hasil pengujian hipotesis ini sejalan dengan studi Muttaqin & Adiwibowo (2023) yang mengetahui lebih awal bahwa ukuran organisasi memiliki pengaruh positif terhadap kinerja keuangan. Semakin besar ukuran suatu perusahaan maka tingkatan aset yang dimiliki cukup tinggi. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya peningkatan kinerja keuangan perusahaan khususnya di saat pandemi Covid-19.

Pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas perusahaan. Hipotesis kedua (H2) dibuat dengan pernyataan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Menurut uji analisis regresi diperoleh hasil bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Maka dari itu, H2 dinyatakan **diterima**. Pengujian hipotesis ini menghasilkan informasi yang sesuai dengan studi Mennawi & Ahmed (2020) bahwa *financial leverage* berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Hal ini terjadi karena semakin sebuah

perusahaan mengandalkan dana eksternal dalam pembiayaan asetnya, maka akan terjadi peningkatan resiko yang memiliki dampak buruk terhadap kinerja perusahaan.

Pengaruh sales *growth* terhadap profitabilitas perusahaan. Hipotesis ketiga (H3) dibuat dengan pernyataan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan anatar variabel *growth* terhadap profitabilitas. Menurut uji analisis regresi diperoleh hasil bahwa *growth* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Maka dari itu, H3 dinyatakan **ditolak**. Hasil riset ini bertolak belakang dengan riset Fransisca & Wijaya (2019) namun sejalan dengan William & Sanjaya (2017). Nilai pendapatan perusahaan yang besar tidak menandakan kecukupan dana untuk menutup beban tetap yang dimiliki perusahaan. Hal ini memengaruhi kinerja perusahaan karena profitabilitas belum tentu meningkat. Oleh karenanya pertumbuhan pendapatan tidaklah menjadi penentu profitabilitas suatu perusahaan.

Pengaruh covid-19 terhadap profitabilitas perusahaan. Hipotesis kedua (H4) dibuat dengan pernyataan bahwa terdapat pengaruh negatif dan signifikan variabel covid-19 terhadap profitabilitas. Menurut hasil pengujian analisis regresi bahwa covid-19 berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Maka dari itu, H4 dinyatakan **diterima**. Hasil ini sejalan dengan riset Mulianto, Wijaya & Jogi (2020). Pemberlakuan PSBB dan PPKM oleh pemerintah Indonesia di saat pandemi COVID-19 memberikan dampak penurunan kemampuan belanja masyarakat sekaligus menurunkan pendapatan dan profitabilitas perusahaan secara keseluruhan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan riset ini menghasilkan temuan bahwa *size*, *leverage*, *growth* dan COVID-19 memiliki pengaruh secara simultan terhadap profitabilitas. Melalui penelitian ini juga menghasilkan temuan bahwa pengaruh yang signifikan terjadi pada variabel *size*, *leverage* dan covid-19. Di sisi lain, variabel *growth* tidak ditemukan pengaruh yang signifikan.

Adapun keterbatasan dari riset ini yaitu (1) perusahaan manufaktur hanya pada satu sektor, (2) periode terbatas pada 4 tahun. Adapun saran yang dapat diberikan berkenaan dengan kekurangan yang ada pada riset ini adalah untuk riset selanjutnya dapat menggunakan perusahaan lain atau berasal dari sektor lain, serta memperbanyak atau mengganti periode yang diteliti.

REFERENSI

- Ahmad, N., Salman, A., & Shamsi, A. F. (2015). Impact of Financial *Leverage* on *Firms' Profitability*: An Investigation from Cement Sector of Pakistan. *Research Journal of Finance and Accounting*, 75-81.
- Atayah, O. F., Dhiyf, M. M., Najaf, K., & Frederico, G. F. (2022). Impact of COVID-19 on financial performance of logistics *firms*: evidence from G-20 countries. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 15(2), 172-196.
- Badan Pusat Statistik (2020). Analisis Survei dampak Covid 19 terhadap pelaku usaha. Diakses pada 10 Mei 2021 dari <https://www.bps.go.id/publication>
- Devi, S., Warasniasih, N. M. S., Masdiantini, P. R., & Musmini, L. S. (2020). The impact of COVID-19 pandemic on the financial performance of *firms* on the Indonesia stock exchange. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 23(2), 226-242.
- Dwicahyani, D., Van Rate, P., & Jan, A. B. H. (2022). Pengaruh leverage, profitabilitas, ukuran perusahaan, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional terhadap nilai perusahaan perusahaan *consumer non-cyclicals*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(4), 275-286.

- Ekadjaja, A., Wijaya, A., & Vernetta. (2021). Factors Affecting *Firm Performance* in manufacturing companies in Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Akuntansi/Volume XXV, No.01*, 154-167.
- Fransisca, E., & Widjaja, I. (2019). Pengaruh *Leverage*, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan, 1(2)*, 199-206.
- Fitiriawati, F. D., Wulandari, R., & Sari, A. R. (2021). Analisis Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan Dan Kebijakan Deviden Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi, 9(1)*. <https://doi.org/10.21067/jrma.v9i1.5469>
- Ghozali, Imam (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Himelda, D., & Imelda, E. (2021). Pengaruh Struktur Modal terhadap Kinerja Perusahaan Investasi sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi, Volume III No. 1/2020 Edisi Januari*, 56-65.
- Jati, A. W., & Jannah, W. (2022). Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum Pandemi dan Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Akademi Akuntansi, 5(1)*, 34-46.
- Jauzaa, A., & Hirawati, H. (2021). Financial Performance of Telecommunication Sector Companies Before And During The Covid-19 Pandemic. *Airlangga Journal of Innovation Management, 2(2)*, 131. <https://doi.org/10.20473/ajim.v2i2.30322>
- Kasmir. (2018). *Analisis laporan keuangan*. Depok: Rajawali Pers.
- Martini, R., Vera Riama, L. P., Susi Wardhani, R., & Febriani, M. (2016). Effect of Intellectual Capital To Return on Equity (Study on *Consumer Goods Industry* Listed in Indonesia Stock Exchange). *International Journal of Business, Accounting and Management, 1(2)*, 2527–3531. www.doarj.org
- Mennawi, A. N. A. (2020). *The The Impact of Liquidity, Credit, and Financial Leverage Risks on Financial Performance of Islamic Banks: A Case of Sudanese Banking Sector*. *Risk and Financial Management, 2(2)*, p59. <https://doi.org/10.30560/rfm.v2n2p59>
- Mulianto, A., Wijaya, K., & Jogi, Y. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Profitabilitas Perusahaan Industri Barang Konsumsi Subsektor Makanan & Minuman, Kosmetik & Rumah Tangga, Dan Obat-Obatan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Business Accounting Review, 8(2)*, 99-110.
- Mulyono, F. (2013). Sumber daya perusahaan dalam teori Resource-Based View. *Jurnal Administrasi Bisnis, 9(1)*.
- Muttaqin, M. F., & Adiwibowo, A. S. (2023). Pengaruh financial leverage, likuiditas, ukuran perusahaan, dan arus kas bebas terhadap kinerja keuangan pada masa pandemi covid 19 (Studi empiris pada Perusahaan Sektor Infrastruktur, Utilitas, dan Transportasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2021). *Diponegoro Journal of Accounting, 12(1)*.
- Rizki. (2021). Tekan Beban, Mandom Indonesia (TCID) Pangkas Rugi jadi Rp45,83 Miliar di Kuartal III 2021. Diakses pada 10 Mei 2021 dari <https://www.emitennews.com>
- Setiawan, I. G. A. N. A. P., & Mahardika, D. P. K. (2019). Analisis Pengaruh Market To Book Value, *Firm Size* Dan Profitabilitas Terhadap Pengambilan Keputusan Lindung Nilai (Studi Kasus Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif Dan Komponennya Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014–2017). *Jurnal Ilmiah Akuntansi, 4(1)*, 124–140. <https://doi.org/10.23887/jia.v4i1.17055>
- Spence, M. (1973) Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics, 87*, 355- 374. <https://doi.org/10.2307/1882010>

- Stepani, P. N., & Nugroho, L. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, *Leverage*, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress Pada Perusahaan *Consumer Non-cyclicals* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(3), 194-205.
- Sukadana, I. K. A., & Triaryati, N. (2018). Pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan *leverage* terhadap profitabilitas pada perusahaan food and beverage BEI. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(11), 6239.
- Sultan, R. (2021). Tri Banyan Tirta (ALTO) catatkan penurunan penjualan 19,69% di kuartal I-2021. Diakses pada 30 April 2021 dari <https://investasi.kontan.co.id/news/tri-banyan-tirta-alto-catatkan-penurunan-penjualan-1969-di-kuartal-i-2021>
- Timorria, I. F. (2021). Pangsa Pasar MPPA Naik, tapi Penjualan Turun sampai Kuartal III/2021. Diakses pada 30 April 2021 dari <https://ekonomi.bisnis.com/read/20211130/12/1471932/pangsa-pasar-mppa-naik-tapi-penjualan-turun-sampai-kuartal-iii2021>
- William, J., & Sanjaya, R. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 19(1a-2), 152-162.
- World Health Organization. (2020). Coronavirus disease 2019 (COVID-19): situation report, 94. World Health Organization. <https://apps.who.int/iris/handle/10665/331865>