

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals* Sebelum dan Pada Masa Covid-19

Ignatius Flora De Mayo* dan Yanti

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta

*Email: ignatiusflorademayo@gmail.co.id

Abstract:

This research was conducted to find out how the influence of liquidity, leverage, company size, and growth on firm performance in non-cyclical sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange before and during the Covid-19 pandemic. This study uses 29 non-cyclicals sector companies as a sample for 2018-2019 which represents the pre-pandemic period and 2020-2021 which represents the period during the Covid-19 pandemic. Data processing techniques using purposive random sampling method and multiple regression analysis and Wilcoxon signed rank test with SPSS. The result of this study indicate that liquidity, company size, sales growth had a significant positive effect and leverage had no effect on company performance before the pandemic, whereas during the pandemic the liquidity variable, company size had a significant positive effect and the leverage and sales growth variables had no effect on company performance. This study found no significant difference between the average company performance before and during the Covid-19 pandemic. The implication of this study is the need to increase liquidity and size in order to improve company performance and provide a positive signal to investors.

Keywords: *Liquidity, Leverage, Size, Sales Growth, Firm Performance.*

Abstrak:

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pengaruh likuiditas, leverage, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan terhadap kinerja perusahaan pada perusahaan sektor *non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebelum dan pada di masa pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan 29 perusahaan sektor *non-cyclicals* sebagai sampel untuk tahun 2018-2019 yang mewakili periode sebelum pandemi dan tahun 2020-2021 yang mewakili periode di masa pandemi Covid-19. Pengambilan data sampel dengan metode *purposive random sampling*. Pengujian hipotesis ini menggunakan analisis regresi dan uji peringkat bertanda Wilcoxon dengan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan variabel likuditas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada sebelum pandemi, sedangkan pada masa pandemi variabel likuditas, ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan dan variabel leverage dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini menemukan tidak adanya perbedaan yang signifikan antara rata-rata kinerja perusahaan sebelum dan di masa pandemi Covid-19. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya peningkatan likuiditas dan ukuran agar meningkatkan kinerja perusahaan dan memberikan sinyal positif kepada investor

Kata kunci: Likuiditas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Kinerja Perusahaan

Pendahuluan

Pada bulan Maret 2020 *World Health Organization (WHO)* sebagai badan koordinator kesehatan umum internasional menetapkan wabah Covid-19 sebagai pandemi. Penetapan pandemi oleh *WHO* tersebut direspon oleh negara-negara dengan menerapkan kebijakan di sektor kesehatan, transportasi, dan masyarakat seperti *lockdown*. Dengan adanya penerapan kebijakan *lockdown* di negara-negara besar dalam menghadapi pandemi Covid-19, hal ini membuat gangguan kestabilan ekonomi secara *global*. Pemerintah Indonesia juga menerapkan kebijakan dengan adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk mencegah penularan Covid-19 di Indonesia agar tidak menyebar. Hal tersebut berdampak secara langsung dan tidak langsung kepada Indonesia yang merupakan negara ekonomi besar. Dampak dari pandemi terhadap Indonesia dapat dilihat dari penurunan ekonomi Indonesia yang turun sebesar 2,07 persen dan Indeks Harga Saham Gabungan mengalami penurunan drastis dari nilai 6.329,31 pada akhir tahun 2019 ke titik terendah 4.194,94 pada bulan April 2020. Penurunan IHSG secara drastis merupakan refleksi dari kinerja keuangan perusahaan di Indonesia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang dilaporkan mengalami kerugian atau ketidakpastian dalam investasi selama tahun 2020. Kinerja perusahaan dapat diartikan sebagai pencapaian perusahaan dalam menjalankan kegiatannya seperti yang diharapkan atau tidak (Adrian dan Viriany, 2020). Kinerja perusahaan dapat diukur dengan perbandingan antara laba bersih setelah pajak perusahaan dengan total aset. Kinerja perusahaan dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor, seperti likuiditas, leverage, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan. Investor atau pemegang saham perusahaan dapat mengetahui kinerja perusahaan dari angka-angka yang terdapat di dalam laporan keuangan

Dengan adanya PSSB di Indonesia pada tahun 2020 tentu mempengaruhi aktivitas masyarakat dan kegiatan usaha perusahaan. Hal ini juga berdampak terhadap berbagai macam sektor perusahaan termasuk perusahaan sektor primer (*non-cyclicals*). Kebutuhan primer merupakan kebutuhan yang sangat dasar dan penting bagi keberlangsungan hidup seseorang. Konsumsi merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan primer. Konsumsi adalah kegiatan pembelanjaan atas barang dan jasa yang dilakukan oleh rumah tangga yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan orang yang telah melakukan pembelanjaan tersebut. Barang-barang yang telah diproduksi untuk digunakan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya dinamakan barang konsumsi. (Khairani, 2009). Dalam menghadapi masa pandemi Covid-19 ini perusahaan sektor *non-cyclicals* juga berusaha mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaannya sehingga dapat mempertahankan kelangsungan perusahaan tersebut dan menjadi menarik bagi pihak investor. Perusahaan sektor *non-cyclicals* perlu memperhatikan hal-hal yang dapat berdampak signifikan terhadap kinerja perusahaannya.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam pengambilan keputusan dan pembuatan kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi seperti likuiditas, *leverage*, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan pada masa pandemi Covid-19. Selain itu diharapkan mampu memberikan

pengetahuan atau wawasan bagi investor guna memahami faktor-faktor mana saja yang mempengaruhi kinerja perusahaan agar dapat mengambil keputusan investasi yang tepat dan sesuai.

Kajian Teori

Agency Theory. Teori ini merupakan teori yang menjelaskan hubungan yang terjadi antara pemilik perusahaan (*principal*) dengan pihak yang diberikan wewenang untuk mengambil keputusan di perusahaan (*agent*). Teori keagenan ini dijelaskan oleh Jensen dan Meckling (1976). *Agent* adalah pihak yang memiliki kewenangan atau kuasa untuk melakukan tindakan atas nama lain yang sering disebut sebagai *principal* (Keown, 2008). Pada perusahaan, manajer dapat disebut sebagai *agent* yang diberikan wewenang untuk melakukan suatu hal atas nama lain. Dalam hal ini pihak yang memberikan kuasa adalah pemegang saham atau dapat disebut *principal*. Laporan keuangan biasanya digunakan oleh manajemen perusahaan untuk menunjukkan kinerja atau memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemegang saham. Apabila *agent* telah mengerjakan kewajibannya dan kegiatan usahanya dengan baik, maka hal tersebut akan dinilai oleh *Principal* untuk diberikan suatu penghargaan atau kompensasi atas upayanya dalam menjalankan tujuannya. Melalui laporan keuangan yang dibuat oleh *agent*, *principal* dapat menilai sejauh mana kinerja perusahaan sudah sesuai harapan. Akibat dari pemisahan fungsi hubungan antara pihak *agent* dan *principal* dapat menyebabkan munculnya sebuah konflik yang disebut dengan konflik keagenan (*agency conflict*).

Signaling Theory. Teori ini menyatakan perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan (Spence, 1973). Teori ini menjelaskan bahwa setiap perusahaan berkewajiban untuk menyampaikan segala bentuk informasi kepada pihak internal atau eksternal supaya dapat memperkecil asimetri informasi (Connelly *et al*, 2011). Informasi diberikan kepada investor melalui tindakan yang diambil perusahaan mengenai bagaimana manajemen dalam mengelola perusahaan dan melihat prospek (Cahyana dan Suhendah, 2020). Dalam sinyal ini terdapat juga informasi tentang pencapaian tujuan dan harapan pemilik yang telah dilakukan dan terlihat dalam keputusan manajemen yang diambil oleh manajer sebagai *agent*. Oleh karena itu manajer perusahaan membeikan informasi mengenai perusahaan dengan menerbitkan laporan keuangan. Investor perusahaan akan tertarik terhadap laporan keuangan perusahaan yang dapat memberikan gambaran mengenai kinerja perusahaan yang baik. Sinyal ini juga menjelaskan mengapa perusahaan perlu memberikan informasi laporan keuangan kepada pihak investor sebagai pengguna laporan keuangan.

Likuiditas. Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek, atau pada saat ditagih (Kariyoto, 2017). Dalam perhitungan rasio likuiditas digunakan rasio lancar untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek. Likuiditas yang tinggi menggambarkan perusahaan memiliki kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan jika likuiditas rendah perusahaan akan mengalami kesulitan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya sehingga mempengaruhi kinerja perusahaan dan menggambarkan kemampuan perusahaan yang buruk.

Leverage. *Leverage* adalah rasio yang menggambarkan hubungan antara hutang perusahaan terhadap modal (Harahap, 2013) *Debt to Equity Ratio* digunakan untuk menilai utang dan ekuitas. Rasio ini dicari dengan membandingkan seluruh utang, termasuk utang lancar didalamnya dengan seluruh ekuitas (Kasmir, 2018). *Leverage*

yang terlalu tinggi dapat memberi dampak menurunnya kinerja perusahaan, karena perusahaan mengandalkan hutang untuk pendanaan operasionalnya. Hal ini sejalan dengan peneliti menemukan *leverage* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan (Wikardi dan Wiyani, 2017), namun ada juga peneliti yang menemukan bahwa *leverage* tidak tedapat pengaruh terhadap kinerja perusahaan (Adrian dan Viriany, 2020)

Ukuran Perusahaan. Ukuran Perusahaan adalah besar kecilnya perusahaan dapat diukur dengan total aset atau besar harta perusahaan dengan menggunakan perhitungan nilai logaritma total aset (Hartono, 2012). Ukuran perusahaan yang besar cenderung mampu menghasilkan jasa atau produk yang lebih banyak jika dibandingkan dengan perusahaan yang berukuran kecil. Hal tersebut memberikan informasi baik kepada para pengguna laporan keuangan dimana menandakan kinerja perusahaan dalam kondisi baik. Hal ini sejalan dengan hasil temuan penliti Hongli *et al* (2019) namun hasil peneliti menemukan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. (Adrian dan Viriany, 2020) dan (Cahyana dan Suhendah, 2020).

Pertumbuhan Penjualan. Pertumbuhan penjualan adalah perubahan naik turunnya penjualan bersih milik perusahaan dari tahun ke tahun berikutnya (Chadha dan Sharma, 2015). Pertumbuhan penjualan dihitung secara persentase perubahan penjualan dan perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memiliki kinerja perusahaan yang baik. (Chadha dan Sharma, 2015). Namun hasil dari peneliti lainnya menemukan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan (Hendrani dan Rasyid, 2020).

Kaitan Antar Variabel

Likuiditas dengan Kinerja Perusahaan. *Signaling Theory* yang dikemukakan oleh Spence (1973), menjelaskan setiap perusahaan berkewajiban menyampaikan segala bentuk informasi kepada pihak internal atau eksternal. Informasi tersebut dapat berisi tindakan yang telah diambil oleh perusahaan dan dapat dijadikan petunjuk oleh para investor tentang bagaimana manajemen melihat prospek dan mengelola perusahaan. Informasi yang diberikan termasuk diantaranya mengenai likuiditas perusahaan yang diukur dengan membandingkan total aset lancar dengan total hutang lancar. Perusahaan dapat dikatakan likuid jika perusahaan memiliki aset dan dapat memenuhi kewajiban atau hutang jangka pendeknya saat ditagih. Perusahaan yang likuid menggambarkan kinerja perusahaan yang baik. Wahyuni dan Suryakusuma (2018) menyatakan likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal tersebut sejalan dengan hasil dari penelitian Lestari dan sampurno (2017) namun berbeda dengan dengan hasil penelitian dari (Adrian dan Viriany, 2020) yang menemukan likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Leverage dengan Kinerja Perusahaan. *Signaling Theory* menyatakan bahwa perusahaan harus memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal yang diberikan berupa informasi yang yang telah dilakukan oleh perusahaan yang dilaporkan dalam laporan keuangan. Informasi tersebut berisi data mengenai aset, hutang dan modal, hal ini berguna untuk menggambarkan keberlangsungan hidup perusahaan. Wikardi dan Wiyani (2017) menyatakan *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja perusahaan, semakin tinggi perusahaan menggunkan hutang sebagai pendanaan maka semakin kecil pendapatan perusahaan, sehingga menurunkan kinerja perusahaan. Namun hal ini berbeda dengan Lestari dan Dewi (2016) yang menyatakan

leverage berpengaruh negatif signifikan dan Hendrani dan Rasyid (2020), Cahyana dan Suhendah (2020), Adrian dan Viriany (2020) yang menemukan *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Ukuran Perusahaan dengan Kinerja Perusahaan. Berdasarkan *Signaling Theory*, perusahaan wajib memberikan sinyal positif pada pengguna laporan keuangan. Informasi yang diberikan mengenai hasil yang dicapai oleh perusahaan pada periode lalu. Informasi yang diberikan wajib relevan, akurat, dan lengkap termasuk juga informasi mengenai total asset yang dimiliki perusahaan untuk menunjukkan seberapa besar ukuran perusahaan. Perusahaan yang besar cenderung lebih stabil dan mampu dalam masalah dalam menjalankan kegiatan bisnis, serta dengan adanya jumlah aset yang lebih banyak, diharapkan mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Menurut Hongli *et al* (2019) menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan di mana semakin tinggi ukuran perusahaan yang terdapat di perusahaan maka akan meningkatkan nilai kinerja perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wikardi dan Wiyani (2017) yang menemukan pengaruh ukuran perusahaan positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Giniyani dan Diyani (2019) yang menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan. Hasil ini juga tidak sejalan dengan Cahyana dan Suhendah (2020) yang menyatakan ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan. Selain itu, menurut Adrian dan Viriany (2020), Lestari dan Sampurno (2017) yang menemukan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Pertumbuhan Penjualan dengan Kinerja Perusahaan. Sesuai dengan teori agensi, *agent* diberikan kepercayaan oleh *principal* dalam membuat keputusan manajern terkait dengan penjualan. Oleh karena itu *principal* meminta pertanggung-jawaban terkait keputusan yang dilakukan terkait pertumbuhan penjualan Menurut Lestari dan Sampurno (2017) pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi mempunyai juga pendapatan yang tinggi dan menggambarkan kinerja perusahaan yang baik. Penelitian itu sejalan dengan hasil dari Siddik dan Wulandari (2019) penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan, sedangkan Putri dan Wuryani (2020), Cahyana dan Suhendah (2020) menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan penelitian, liabilitas yang diukur dengan *asset* lancar (*current asset*) dengan hutang jangka pendek (*current liabilities*). Likuiditas memiliki hubungan positif dan signifikan dengan kinerja perusahaan (Lestari dan Sampurno, 2017), tetapi hasil penelitian berbeda yang menemukan likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja perusahaan. H1: Likuiditas memiliki pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. (Adrian dan Viriany, 2020)

Hasil penelitian menemukan *leverage* memiliki hubungan negatif signifikan pada kinerja perusahaan (Wikardi dan Wiyani, 2017), tetapi peneliti lain menemukan *leverage* berpengaruh positif signifikan (Lestari dan Dewi, 2016) H2: *Leverage ratio* berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

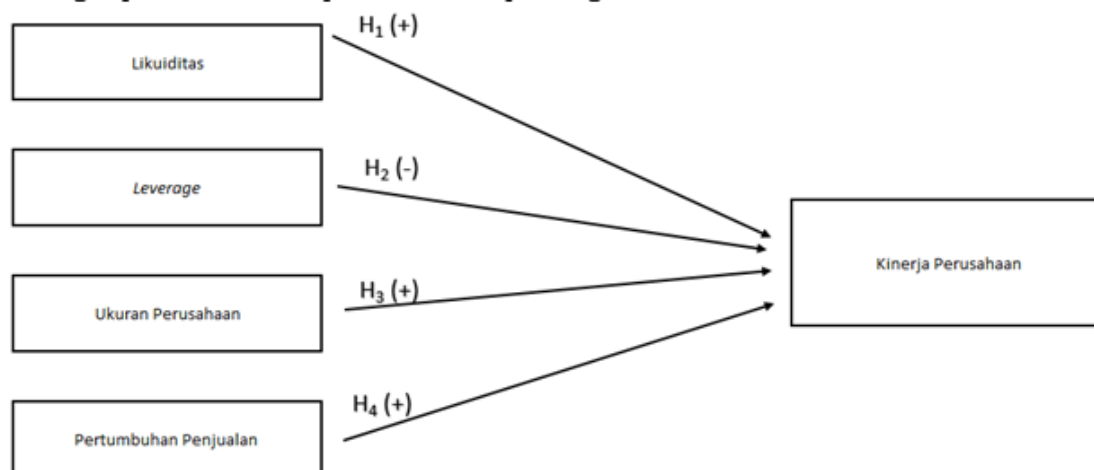
Perusahaan berukuran besar dapat menghasilkan jasa maupun produk yang lebih banyak dan menandakan kinerja perusahaan dalam kondisi baik. Hubungan ukuran

perusahaan dengan kinerja perusahaan adalah positif dan signifikan (Hongli *et al*, 2019), (Wikardi dan Wiyani, 2017). Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Giniyani dan Diyani (2019) yang menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan. H3: Ukuran perusahaan perusahaan berpengaruh positif pada kinerja perusahaan.

Hasil penelitian, menunjukan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif signifikan dengan Kinerja Perusahaan (Lestari dan Sampurno, 2017). Tetapi terdapat perbedaan dengan hasil yang menemukan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan (Putri dan Wuryani, 2020), Cahyana dan Suhendah, 2020). H4: pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Penelitian ini menggunakan terdapat dua periode data sebelum dan pada masa pandemi Covid-19 untuk mengetahui kinerja perusahaan. Data periode 2018-2019 menggambarkan masa sebelum pandemi Covid-19, sedangkan data periode 2020-2021 menggambarkan masa pada saat pandemi Covid-19. H5: Terdapat perbedaan yang antara kinerja perusahaan sebelum dan di masa pandemi Covid-19.

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti digambarkan dibawah ini



Gambar 1.
Kerangka Pemikiran 1



Gambar 2.
Kerangka Pemikiran 2

Metodologi

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan data sekunder diperoleh dari laporan keuangan dari Bursa Efek Indonesia dan *website* perusahaan periode 2018-2021. Teknik yang digunakan untuk pemilihan sampel adalah *purposive sampling*. Sektor penelitian ini adalah perusahaan sektor *consumer non-cyclical* dengan kriteria 1) Perusahaan sektor barang konsumsi primer (*non-*

cyclicals) yang terdaftar di BEI selama tahun 2018-2021; 2) Perusahaan yang tidak melakukan IPO pada tahun 2018-2021; 3) Perusahaan sektor barang konsumsi primer (*non cyclicals*) yang tidak diberhentikan sementara (*suspend*) pada periode 2018-2021; 4) Perusahaan yang menggunakan mata uang rupiah. Dengan demikian terdapat jumlah sampel 63 perusahaan yang memenuhi kriteria dan 29 perusahaan yang digunakan untuk penelitian ini.

Variabel Operasional dan pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 1. Variabel Operasional Dan Pengukuran

Variabel	Ukuran	Skala	Sumber
Kinerja Perusahaan (Y)	$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$	Rasio	Le <i>et al.</i> (2018)
Likuiditas (X1)	$CR = \frac{Current\ Asset}{Current}$	Rasio	Adrian dan Viriany (2020)
Leverage (X2)	$DER = \frac{Total\ Liabilities}{Total\ Equity}$	Rasio	Adrian dan Viriany (2020)
Firm Size (X3)	SIZE = Ln (Total Aset)	Rasio	Cahyana dan Suhendah (2020)
Pertumbuhan penjualan (X4)	$Sales\ Growth = \frac{Total\ Liabilities}{Total\ Equity}$	Rasio	Le <i>et al.</i> (2018)

Sumber: Jurnal referensi yang diolah

Hasil Uji Statistik dan Kesimpulan

Dilakukan terlebih dahulu uji asumsi klasik terhadap kedua periode, sebelum dilakukannya pengujian hipotesis, yang terdiri dari uji normalitas dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov (K-S)*, uji multikoloneritas yang diuji dengan melihat nilai *tolerance* dan *VIF*, uji heterokedastisitas dengan uji Glesjer, dan uji autokorelasi dengan uji Durbin-Watson atau uji D-W. Pengujian normalitas pada periode 2018-2019 dan 2020-2021 menunjukkan nilai Asymp. Sig. (*2-tailed*) masing-masing sebesar 0.801 dan 0.522 yang menunjukkan lebih besar daripada 0.05, berarti data pada kedua periode tersebut bersifat normal. Hasil uji multikolineritas menunjukkan masing-masing variabel independen pada 2018-2019 dan 2020-2021 memiliki nilai *tolerance* ≥ 0.10 dan $VIF \leq 10$, maka hasil pengujian tersebut tidak terdapat multikolonieritas. Untuk uji Heteroskedastisitas dilakukan uji *Glejser*, hasil masing-masing data keempat variabel independen menunjukkan nilai sig > 0.05 yang berarti tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi yang digunakan pada penelitian ini. Uji Autokorelasi ini dilakukan dengan uji Durbin-Watson. Dari hasil uji diperoleh nilai DW sebesar 1.811 untuk periode 2018-2019 dan 1.819 untuk periode 2020-2021. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai DW lebih besar dari nilai dU (1.7259) dan lebih kecil dari nilai 4-dU ($4 - 1.7259 = 2.2741$). Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada autokorelasi dalam model regresi.

Setelah memenuhi uji asumsi klasik, maka model regresi dapat digunakan, berikut hasil uji t untuk periode 2018-2019 sebelum pandemi covid-19 dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Tabel 2. Hasil Uji Analisis Regresi Berganda sebelum pandemi Covid-19

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
Constant	-0.524	0.110		-4.762	.000
Likuditas (CR)	0.043	0.009	0.489	4.681	.000
Leverage (DER)	-0.008	0.009	-0.095	-0.912	.366
FirmSize	0.017	0.004	0.410	4.577	.000
SalesGrowth	0.177	0.047	0.339	3.790	.000

a. Dependent Variable: ROA

Dari hasil pengujian tabel 2 di atas, dapat dibuat model persamaan regresinya yaitu:

$$ROA = -0.524 + 0.043CR - 0.008DER + 0.017 FirmSize + 0.177 SalesGrowth + \varepsilon.$$

Dan pada masa pandemi Covid-19, maka diperoleh hasil seperti dibawah ini

Tabel 3. Hasil Uji Analisis Regresi Berganda pada masa pandemi Covid-19

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
Constant	-0.426	0.124		-3.429	.001
Likuditas (CR)	0.052	0.011	0.562	4.736	.000
Leverage (DER)	1.729E-04	0.011	0.002	0.016	.987
FirmSize	0.013	0.004	0.318	3.065	.003
SalesGrowth	0.074	0.038	0.204	1.940	.058

a. Dependent Variable: ROA

Dari hasil pengujian di atas, dapat dibuat model persamaan regresinya yaitu:

$$ROA = -0.426 + 0.052CR + 0.0001729DER + 0.013 FirmSize + 0.074 SalesGrowth + \varepsilon.$$

Berdasarkan hasil regresi, pada periode sebelum pandemi covid-19 likuiditas berpengaruh positif ($\beta = 4.681$) signifikan ($\text{sig.} = 0,000$) terhadap kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan semakin tinggi nilai perbandingan aset lancar dengan hutang lancar, maka semakin likuid perusahaan tersebut, sehingga menunjukkan kinerja perusahaan yang baik. Hasil pada masa pandemi menunjukkan tidak jauh berbeda karena keduanya menunjukkan bahwa likuiditas memiliki pengaruh positif ($\beta = 4.736$) dan signifikan (0.000) terhadap kinerja perusahaan. Variabel leverage sebelum pandemi menunjukkan negatif ($\beta = -0.912$) dan tidak signifikan (0.366), Nilai *leverage* yang tinggi menunjukkan kondisi yang tidak baik dan operasional perusahaan didanai oleh hutang, tetapi berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan pendanaan yang didominasi oleh hutang tidak

mempengaruhi kinerja keuangan. Hal ini menunjukkan investor tidak melihat *leverage* (*DER*) memiliki pengaruh secara langsung terhadap kinerja perusahaan, namun pada saat pandemi covid-19 *leverage* menunjukkan positif ($\beta = 0.016$) dan tidak signifikan (0.987), disebabkan karena pada masa pandemi perusahaan mengalami penurunan pendapatan, sehingga membuat perusahaan susah berhutang untuk pendanaan operasional, oleh karena itu perusahaan berusaha meningkatkan modal untuk pendanaan operasionalnya. Hasil pada variabel ukuran perusahaan (*Firm Size*) sebelum pandemi menunjukkan memiliki pengaruh positif ($\beta = 4.577$) dan signifikan (0.000) terhadap kinerja perusahaan. Perusahaan yang memiliki jumlah aset lebih besar, memungkinkan perusahaan tersebut menggunakan asetnya dalam memproduksi barang atau menyediakan jasa untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak, sehingga meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil yang sama diperoleh pada masa pandemi covid-19, ukuran perusahaan (*Firm Size*) menunjukkan memiliki pengaruh positif ($\beta = 3.065$) dan signifikan (0.003) terhadap kinerja perusahaan. Artinya aset perusahaan cenderung meningkat seiring berjalannya waktu, sehingga dampak pandemi tidak terlalu berpengaruh terhadap pertumbuhan aset perusahaan. Untuk variabel pertumbuhan penjualan pada masa sebelum covid, menunjukkan memiliki pengaruh positif ($\beta = 3.790$) dan signifikan (0.000) terhadap kinerja perusahaan. Hal tersebut menunjukkan banyaknya produk atau jasa yang dijual ke masyarakat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan dan memberikan sinyal bahwa kinerja perusahaan sedang baik. Namun pada pandemi covid-19, pertumbuhan penjualan menunjukkan memiliki pengaruh positif ($\beta = 0.204$) dan tidak signifikan (0.058) terhadap kinerja perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena pada masa pandemi rata-rata perusahaan mengalami penurunan penjualan akibat dari penurunan daya beli masyarakat dan perubahan biaya produksi. Kinerja perusahaan mengalami penurunan tidak hanya dipengaruhi oleh penurunan pertumbuhan penjualan, namun juga karena situasi pandemi Covid.

Untuk menemukan apakah terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat kinerja perusahaan sebelum Covid-19 dan di masa Covid-19 dilakukan uji peringkat bertanda Wilcoxon, nilai signifikansinya sebesar 0.597 yang berarti dalam penelitian menemukan tidak ada perbedaan yang signifikan pada tingkat kinerja perusahaan sebelum Covid-19 dan di masa Covid-19. Nilai rata-rata (mean) kinerja perusahaan antara sebelum dan di masa covid tidak berbeda jauh yaitu 0.058043 dan 0.050583, dapat terjadi, karena sampel perusahaan yang diambil dalam penelitian ini adalah perusahaan dengan subsektor *noncylical* atau konsumen primer. Walaupun pada masa pandemi, dikarenakan kebutuhan primer, masyarakat tetap harus memenuhi kebutuhan primernya.

Untuk menyelidiki bagaimana korelasi variabel independen terhadap variabel dependen dalam penelitian ini, maka diperlukan uji determinan (*R*). Hasil nilai *Adjusted R-Square* sebelum covid adalah sebesar 0.544, dan pada masa pandemi menjadi 0.409.

Diskusi

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, untuk meningkatkan kinerja perusahaan pada masa pandemi covid-19 ini, diharapkan perusahaan memiliki likuiditas yang tinggi dan ukuran perusahaan yang besar, karena dengan peningkatan hal tersebut dapat menggambarkan kinerja perusahaan yang baik dan menjadi menarik bagi para investor. Namun, untuk *leverage* dan pertumbuhan penjualan tidak dapat digunakan untuk mengukur atau menggambarkan kinerja perusahaan, karena investor menganggap pengukuran terhadap kinerja perusahaan tidak dapat dilihat dari besar atau kecilnya *leverage* (*DER*) dan

pertumbuhan penjualan hal ini mungkin disebabkan oleh faktor-faktor lain seperti arus kas dan daya beli masyarakat pada masa pandemi. Oleh karena itu investor sebaiknya memperhatikan hal-hal yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan pada masa covid-19 dan lebih cermat dalam mengambil keputusan dalam melakukan investasi.

Penutup

Keterbatasan dari penelitian ini adalah tidak adanya variabel kontrol digunakan sebagai variabel konstan, hasil *adjusted R²* masih tergolong rendah, diperlukan penambahan variabel independent yang lain yaitu CSR, modal intelektual, GCG, dan lain-lain, agar nilai *adjusted R²* lebih tinggi, selain itu penelitian ini hanya menggunakan satu proksi untuk kinerja perusahaan (variable Y) yaitu Return on Assets (ROA), dapat menggunakan beragam proksi seperti Return On Equity (ROE), EPS, Tobin's Q dan lain-lain untuk ukuran kinerja perusahaan.

Daftar Pustaka

- Adrian, T. & Viriany (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*, 2(1), 1325 – 1333.
- Cahyana, A.M.K. & Suhendah, R. (2020). Pengaruh Leverage, Firm Size, Firm Age, dan Sales Growth terhadap kinerja keuangan. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*, 2(1), 1791 – 1798.
- Chadha, S., & Sharma, A. (2015). Capital Structure and Firm Performance: Empirical Evidence From India. *The Journals of Business Perspective*, 12(1), 295-302.
- Connelly, B.L., Certo, S.T., Ireland, R.D., & Reutzel, C.R.(2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, 37(1), 39-67
- Giriyani, N.L.P.W., & Diyani, L.A. (2019). Pengaruh Cash Conversion Cycle, Likuiditas dan Firm Size Terhadap Profitabilitas. *Profita: Komunikasi Ilmiah Akuntansi dan Perpajakan*, 16(1). 1 30-143.
- Harahap (2013). Analisa Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Hendrani, W. & Rasyid, R. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*. 2(1), 1632 – 1640
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Kasmir (2018). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Keown, A.J. (2008). Manajemen Keuangan. Jakarta: PT macanan Jaya Cemerlang
- Khairani Siregar (2009). Analisis Determinan Konsumsi Masyarakat di Indonesia. *Tesis*. Universitas Negeri Sumatra Medan
- Lestari, E.P. & Sampurno, R.D. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Perusahaan. *Dipononegoro Journal Of Management*, 6(3), 1-12
- Putri, L.M. & Wuryani, E. (2020). Pengaruh Modal Kerja, Kepemilikan Manajer Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Yang Tercatat Di BEI Selama Periode 2015-2017, *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 8(3).

- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3). 355-374.
- Wikardi, L.D. & Wiyani, N.T. (2017). Pengaruh Debt to Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turnover, Assets Turnover dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 6(6), 99 – 118