

## **BAB I**

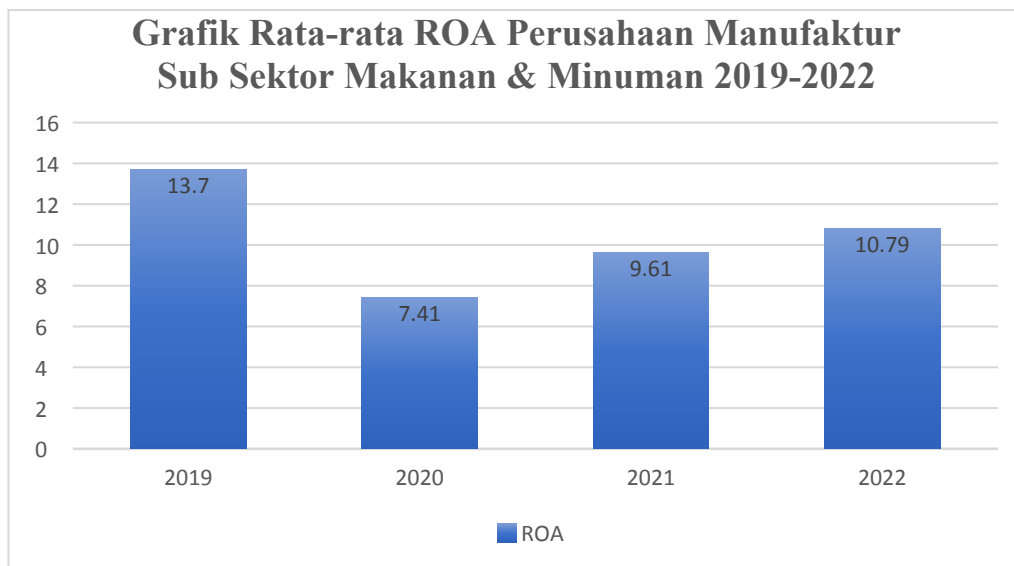
### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia yang semakin pesat, baik dari segi teknologi maupun ekonomi tidak terkecuali negara Indonesia. Pemerintah mendorong masyarakat untuk membuka lapangan pekerjaan dan memaksimalkan sumber daya manusia yang dimiliki. Hal tersebut menyebabkan seluruh perusahaan bersaing secara ketat. Kondisi ini mendesak perusahaan untuk mengelola perusahaannya dengan efektif dan efisien. Selain itu perusahaan dituntut untuk mampu mengembangkan strategi perusahaan agar dapat bersaing dan dapat bertahan untuk jangka waktu panjang. Salah satu indikator yang dapat perusahaan gunakan agar mampu bersaing yaitu dengan meningkatkan kinerja keuangannya.

*Financial performance* atau kinerja keuangan merupakan kondisi keuangan suatu perusahaan yang dapat dilihat dalam laporan keuangan perusahaan. Kinerja keuangan dapat menjadi tolak ukur untuk menilai efektivitas dan efisiensi perusahaan. Sebuah perusahaan tentunya memiliki tujuan yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal dan mensejahterakan pemegang saham. Hal tersebut dapat dicapai apabila perusahaan mempunyai kinerja yang tergolong baik. Kinerja perusahaan yang baik akan mencerminkan prestasi perusahaan pada periode tertentu sehingga menjadi pertimbangan bagi investor untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan. Hal ini tentunya akan memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Pada tahun 2023, industri makanan dan minuman memberikan kontribusi sebesar 39,10 persen terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) industri nonmigas dan 6,55 persen terhadap PDB nasional. Walaupun mengalami dampak dari pandemi COVID-19, sektor industri makanan dan minuman berhasil pulih dengan pertumbuhan sebesar 4,47 persen pada tahun 2023. Sektor ini mencatatkan surplus neraca perdagangan sebesar 25,21 miliar dolar AS, dengan nilai ekspor mencapai 41,70 miliar dolar AS dan impor sebesar 16,49 miliar dolar AS pada tahun yang sama. Selain itu, investasi dalam sektor industri makanan dan minuman juga terus meningkat, dengan realisasi investasi mencapai Rp85,10 triliun pada tahun 2023. (timesindonesia.co.id). Berikut ini ringkasan data ROA Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2022.



**Gambar 1.1**  
**Rata-rata ROA Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan**  
**Minuman 2019-2022**

Berdasarkan gambar diatas ROA Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI periode 2019-2022 berfluktuasi. Pada tahun 2019 rata-rata ROA Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI sebesar 13,7%. Pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 6,29% menjadi 7,41%. Selanjutnya pada tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar 2,2% menjadi 9,61% dan pada tahun 2022 kembali mengalami kenaikan sebesar 1,18% menjadi 10,79%. Dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait dengan kinerja keuangan Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI periode 2019-2022.

Salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam upaya memaksimalkan kinerja keuangan perusahaan yaitu *Sales growth* atau pertumbuhan penjualan. *Sales growth* merupakan peningkatan penjualan yang terjadi pada suatu perusahaan. Hal tersebut tentunya diharapkan oleh manajemen perusahaan karena pertumbuhan penjualan dapat menunjukkan pencapaian keberhasilan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat diukur dari selisih jumlah penjualan periode berjalan dengan periode sebelumnya dibagi jumlah penjualan pada periode sebelumnya. Perusahaan dapat mengalami pertumbuhan penjualan karena adanya kinerja perusahaan yang baik. Kinerja perusahaan yang baik akan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan. Semakin baik dan efektif kinerja perusahaan maka nilai sales growth akan ikut meningkat sehingga dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Faktor selanjutnya yaitu *Liquidity* atau likuiditas. *Liquidity* merupakan kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancarnya. Salah satu cara untuk mengukur likuiditas suatu perusahaan adalah menggunakan Current Ratio (CR). Rasio tersebut dapat diukur dengan cara membandingkan jumlah aktiva lancar (*current asset*) dengan utang jangka pendek (*current liabilities*). Hal ini dapat menunjukkan perusahaan dalam keadaan likuid atau tidak. Semakin likuid perusahaan maka semakin mampu perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya. Likuiditas yang tinggi dapat meningkatkan kepercayaan investor, kreditur atau lembaga keuangan lainnya terhadap perusahaan. Kondisi tersebut dapat mempermudah perusahaan dalam memperoleh dana sehingga dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Maka dari itu perusahaan harus mempertahankan tingkat likuiditasnya agar keuntungan yang perusahaan peroleh dapat meningkat sehingga kinerja keuangan perusahaan ikut meningkat.

Selanjutnya faktor lain yang mempengaruhi kinerja keuangan yaitu *firm size* atau ukuran Perusahaan. *Firm size* merupakan skala yang dapat diklasifikasikan menjadi tiga golongan yakni, perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*). Besar kecilnya ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan total asset atau log size yang dapat dilihat pada laporan keuangan. Semakin besar total aktiva suatu perusahaan, menunjukkan semakin besar ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang mempunyai ukuran lebih besar cenderung lebih stabil dan dapat mempermudah perusahaan dalam memperoleh dana dari berbagai pihak misalnya, kreditur dan

investor. Hal ini dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Keadaan tersebut memberikan pandangan positif bagi investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut, sehingga dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Berdasarkan fenomena di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian “Pengaruh *Sales Growth*, *Liquidity* dan *Firm Size* Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019 – 2022”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Terjadinya fluktuasi pada rata-rata kinerja keuangan (ROA) perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2019-2022
2. Investor tidak akan menanamkan modalnya pada perusahaan yang mempunyai kinerja yang kurang baik atau sedang mengalami penurunan.
3. Kemampuan perusahaan menghasilkan laba (keuntungan) yang tinggi akan menjadi pertimbangan seorang investor sebelum mengambil keputusan untuk menanamkan modal pada perusahaan tersebut.

## 1.3 Batasan dan Rumusan Masalah

### 1.3.1 Batasan Masalah

Ruang lingkup yang dibahas dalam penelitian ini dibatasi pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019-2022. Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada periode 2019-2022. Batasan masalah yang dibahas dalam penelitian ini menggunakan satu variabel dependen dan tiga variabel independen. Variabel dependen yang digunakan adalah Kinerja Keuangan, sedangkan tiga variabel independen yang digunakan terdiri dari *Sales Growth*, *Liquidity* dan *Firm Size* yang terdapat pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019-2022.

### 1.3.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian permasalahan yang sudah dijelaskan di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Apakah *Sales Growth* (SG) berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan?
- b) Apakah *Liquidity* (CR) berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan?

- c) Apakah *firm size* (SIZE) berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan?
- d) Apakah *Sales Growth* (SG), *Liquidity* (CR) dan *Firm Size* (SIZE) berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan Rumusan masalah di atas, maka penelitian kali ini mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a) Untuk menguji secara empiris pengaruh *sales growth* terhadap kinerja keuangan
- b) Untuk menguji secara empiris pengaruh *liquidity* terhadap kinerja keuangan
- c) Untuk menguji secara empiris pengaruh *firm size* terhadap kinerja keuangan
- d) Untuk menguji secara empiris pengaruh variabel *sales growth*, *liquidity* dan *firm size* terhadap kinerja keuangan

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Peneliti berharap dari temuan penelitian yang dilakukan akan bermanfaat bagi banyak orang. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang kinerja keuangan bagi peneliti dan peneliti lain, dan membantu manajemen memahami bagaimana *sales growth*, *liquidity*, dan *firm size* yang mempengaruhi kinerja keuangan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat

membantu manajemen meningkatkan kinerja keuangan perusahaan mereka. Untuk *investor* penelitian ini diharapkan akan membantu mereka sebelum mereka melakukan investasi.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Uraian Teoritis

##### 2.1.1 Agency Theory

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Alvina dan Rousilita (2020) *Agency Theory* (Teori Keagenan) adalah suatu hubungan di mana pemilik perusahaan (*principal*) mempercayakan pengelolaan perusahaan oleh manajer (*agent*) sesuai dengan kepentingan pemilik dengan memberikan wewenang pengambilan keputusan kepada manajer (Jensen dan Meckling, 1976). Namun, pemisahan fungsi hubungan *principal* dan *agent* dapat menyebabkan rentan terjadinya konflik keagenan (*agency conflict*). Hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami kegagalan untuk memaksimalkan kekayaan dan utilitasnya. Dalam usaha untuk meminimalisir terjadinya konflik keagenan ini, timbul biaya keagenan atau *agency cost*. *Agency cost* dibagi menjadi 3 komponen, yaitu biaya monitoring (*monitoring cost*), biaya *bonding* (*bonding cost*), dan biaya kerugian residual (*residual loss*).

Biaya monitoring atau *monitoring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk mengawasi, mengukur, mengamati dan mengatur aktivitas yang dilakukan oleh agen. Biaya *bonding* atau *bonding cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk memastikan bahwa semua tindakan yang dilakukan oleh agen adalah tindakan yang akan memaksimalkan keuntungan atau tingkat pengembalian laba terhadap *principal*, tidak merugikan *principal*,

dan untuk meyakinkan agen bahwa *principal* akan memberikan bonus atau kompensasi jika agent mengambil keputusan atas tindakan yang tepat dan sejalan dengan tujuan *principal*. *Principal* memastikan bahwa dengan adanya *bonding cost* ini, agen akan menetapkan dan mematuhi mekanisme yang menjamin bahwa segala keputusan yang diambil akan menguntungkan pihak *principal*.

Terakhir, adanya biaya kerugian residual atau *residual loss*. Kerugian residual adalah nilai pengurangan kemakmuran atau kekayaan yang dialami oleh *principal*. Perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* dapat mengakibatkan terjadinya kerugian berupa pengurangan nilai kekayaan pemilik oleh keputusan yang dibuat oleh agen. (Rousilita Suhendah, 2020)

### **2.1.2 Signaling Theory**

Menurut Brigham & Houston (2019:500) dalam Mursidah, Yunina dan Fatia Rahmi (2023) teori sinyal merupakan tindakan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan yang dapat memberikan petunjuk kepada investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Dalam teori Sinyal yang berkaitan dengan variabel penelitian yaitu Pertumbuhan penjualan, jadi variable ini dapat dijadikan salah satu alat untuk memberikan informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Pertumbuhan penjualan merupakan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. *Growth* adalah

Rasio pertumbuhan yaitu rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum Fahmi (2014) dalam Mursidah, Yunina dan Fatia (2023). Jadi, pertumbuhan penjualan ada kaitanya dengan teori sinyal karena untuk memberikan informasi pertumbuhan perusahaan terkait perusahaan agar dipandang baik dan bisa menjadikan para calon *investor* tertarik agar bisa menanam modal di perusahaan tersebut. (Mursidah *et al.*, 2023)

### **2.1.3 Kinerja Keuangan**

Kinerja keuangan yaitu analisis yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aturan keuangan dengan benar, serta sesuai dengan ketentuan yang ada pada SAK atau lainnya (Fahmi, 2015) dalam (Sitompul *et al.*, 2021). Kinerja keuangan merupakan gambaran mengenai keadaan keuangan perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang merupakan hasil dari banyak keputusan individual yang dibuat secara terus menerus oleh pihak manajemen. Informasi mengenai kinerja keuangan akan menjadi sangat penting bagi *investor* sebagai alat pengambilan keputusan berinvestasi (Rambe, 2020) dalam Mursidah, Yunina dan Fatia (2023). Kinerja Keuangan Perusahaan mencerminkan kesatuan dari berbagai fungsi dan kinerja operasional yang bekerja secara sistematis untuk mencapai tujuan perusahaan, yang merupakan tujuan dari semua pihak yang berkepentingan dalam perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, para pemangku kepentingan

bisnis harus bekerja sama secara sistematis untuk menciptakan kinerja yang optimal. Salah satu indikator kinerja keuangan perusahaan adalah laba bersih setelah pajak, yang mencerminkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam pengelolaan keuangan dan dapat menghasilkan kinerja yang baik (Muamilah & Jannah, 2020) dalam (Lestari et al., 2024). Kinerja keuangan diukur menggunakan indikator Return on Asset (ROA). Return on Asset (ROA) merupakan salah satu cara menghitung kinerja keuangan perusahaan dengan membandingkan laba bersih yang diperoleh perusahaan dengan total aset yang dimiliki oleh perusahaan, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Assets (ROA)} =$$

#### **2.1.4 Sales Growth (Pertumbuhan Penjualan)**

Menurut (Kasmir, 2016) dalam Eva Yuliani (2021) Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menunjukkan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan suatu perusahaan akan lebih banyak mengandalkan pada modal eksternal. Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan. (Yuliani, 2021). Pengukuran Pertumbuhan penjualan atau biasa disebut dengan sales growth adalah sebagai berikut:

$$\text{Sales Growth} =$$

Keterangan:

Penjualan  $t$  = Penjualan Tahun Sekarang

Penjualan  $(t - 1)$  = Penjualan Tahun Sebelumnya

### 2.1.5 Liquidity (Likuiditas)

Menurut Vernetta dan Agustin Ekadjaja (2022) Likuiditas (*Liquidity*) merupakan kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang-hutangnya yang harus segera dibayar dengan menggunakan aktiva lancarnya. Pada umumnya, tingkat likuiditas dapat diukur dalam angka-angka tertentu dengan menggunakan beberapa rasio seperti rasio cepat, rasio lancar, dan rasio kas. Semakin tinggi tingkat likuiditas suatu perusahaan, maka kinerja perusahaan akan dianggap semakin baik. Perusahaan yang memiliki tingkat likuiditas yang tinggi biasanya memiliki kesempatan yang lebih baik untuk mendapatkan dukungan dari banyak pihak, misalnya lembaga keuangan, kreditur, maupun pemasok. (Agustin Ekadjaja, 2022). Rasio Likuiditas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan perhitungan *Current Ratio* (Rasio lancar), rasio lancar yaitu suatu pengukuran dengan fungsi untuk mengoperasikan antara current asset dengan short-term debt (Sitompul et al., 2021). Current Ratio dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Current Ratio} =$$

### 2.1.6 Firm Size (Ukuran Perusahaan)

Menurut (Prasetyorini, 2013) dalam Pramudya, Wiyadi dan Ihwan (2021) Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) merupakan sebuah skala dimana sebuah perusahaan diklasifikasikan berdasarkan besar atau kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan total aktiva, log size, nilai pasar saham, dan lain-lain. Besar kecilnya perusahaan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam menanggung resiko yang mungkin dapat timbul dalam berbagai situasi.

Menurut Sujoko (2007) dalam Pramudya, Wiyadi dan Ihwan (2021) ukuran Perusahaan (*Firm Size*) merupakan gambaran besar dan kecilnya perusahaan yang nampak dalam nilai total aktiva perusahaan pada laporan akhir tahun. Semakin besar ukuran perusahaan, maka total aktiva pun semakin besar, bahkan bisa jadi dalam hal arus kas perusahaan dapat menjadi positif dan memiliki prospek yang baik dalam jangka relatif lama. Selain itu perusahaan dengan nilai total aktiva yang besar dapat memiliki *investor* yang tidak sedikit yang menaruh perhatian pada perusahaan dan tertarik untuk memberikan investasi pada perusahaan tersebut. (Wardhani, 2021). Rumus untuk menghitung ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln Total Asset}$$

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang telah meneliti tentang pengaruh sales growth, liquidity dan firm size terhadap kinerja keuangan sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Eva Yuliani (2021)	Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Struktur Modal, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda	Secara parsial variabel Struktur Modal (DER) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja keuangan (ROA), variabel Likuiditas (CR) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan (ROA) dan variabel Pertumbuhan Penjualan (SG) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja keuangan (ROA)
2.	Dewi Mardaningsih, Siti Nurlaela, dan Anita Wijayanti (2021)	Pengaruh leverage, likuiditas, firm size dan sales growth terhadap kinerja keuangan pada perusahaan	Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh leverage, likuiditas, firm size dan sales growth terhadap	Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Sumber data dalam penelitian inii	Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa leverage berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan dan likuiditas berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Sedangkan firm size dan sales

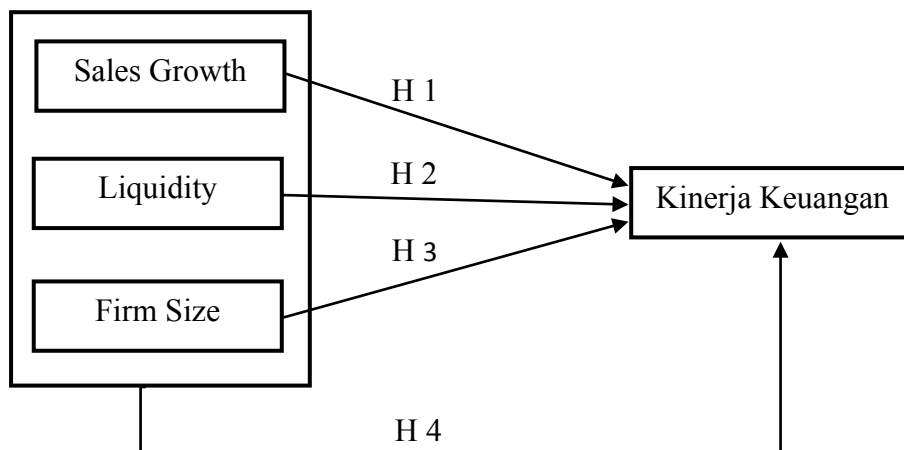
		lq45	kinerja keuangan	adalah data sekunder berupa laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan.	growth tidak berpegaruh terhadap kinerja keuangan
3.	Novrizal Syamra, Adam Zakaria, dan Ati Sumiati (2021)	Pengaruh Likuiditas, Komite Audit, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Consumer Goods terdaftar di BEI Periode 2017 - 2019)	Penelitian ini bertujuan melihat pengaruh likuiditas secara parsial pada kinerja keuangan (ROE), secara parsial, komite audit terhadap kinerja keuangan (ROE), melihat pengaruh ukuran perusahaan secara parsial pada kinerja keuangan dan melihat secara simultan pengaruh likuiditas, komite audit, maupun ukuran perusahaan pada kinerja keuangan di BEI periode 2017-2019.	Penelitian ini berjenis kuantitatif dan merupakan metode asosiatif, bertujuan melihat adanya keterkaitan maupun pengaruh pada kedua 163 ariable (keterkaitan 163variable X pada Y)	Hasil pengujian yang dilaksanakan parsial membuktikan bahwa likuditas diukur dengan current asset tidak mempunyai pengaruh pada kinerja keuangan (ROE). Hasil pengujian yang dilaksanakan parsial membuktikan jika pengukuran komite audit dengan proporsi terhadap dewan komisaris memiliki pengaruh pada kinerja keuangan perusahaan (ROE). Hasil pengujian secara parsial membuktikan bahwa pengukuran perusahaan menggunakan log natural keseluruhan total asset (Ln Asset) tidak memiliki pengaruh pada kinerja keuangan perusahaan (ROE).
4.	Ananda Mitsa Ghalizha Laksmanta	Pengaruh Good Corporate	untuk menganalisis pengaruh	Jenis data yang digunakan	Hasil dari perhitungan uji hipotesis menunjukkan bahwa



	dan Titiak Rachmawati (2023)	Governance, Sales Growth Dan Firm Size Terhadap Kinerja Keuangan	good corporate governance, sales growth dan firm size terhadap kinerja keuangan	dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan Heavy Construction and Civil Engineering yang terdaftar di BEI tahun 2018-2021 yang berjumlah 25 perusahaan	good corporate governance tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan. Hasil dari perhitungan uji hipotesis menunjukkan bahwa sales growth berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa firm size berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan
5.	Mursidah, Yunina, dan Fatia Rahmi (2023)	Pengaruh Free Cash Flow, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Aneka Industri Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021	Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh Free Cash Flow, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Perusahaan Sub-sektor Aneka Industri Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019 – 2021	Dalam penarikan sampel, penulis menggunakan teknik purposive sampling yaitu metode penarikan sampel dengan menggunakan kriteria tertentu	Variabel free cash flow berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan Perusahaan. Variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan Perusahaan. Variabel likuiditas tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan.

--	--	--	--	--	--

### 2.3 Kerangka Konseptual



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

### 2.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran dan paradigma penelitian pada halaman sebelumnya, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 = Sales Growth berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.

H2 = Liquidity berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.

H3 = Firm Size berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.

H 4 = Sales Growth, Liquidity dan Firm Size berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI

