

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

Tinjauan teori menurut Surahman *et.al*, (2020) adalah sekumpulan ide, definisi, dan saran yang digunakan untuk menganalisis fenomena secara sistematis dengan melihat bagaimana variabel yang diteliti berinteraksi satu sama lain. Tinjauan teori digunakan untuk memberikan penjelasan dan memperkirakan hasil akhir dari masalah yang dikaji. Teori juga berfungsi untuk memperjelas masalah yang diteliti, merumuskan hipotesis, dan sebagai referensi dalam pengembangan instrumen penelitian. Berdasarkan penjelasan tersebut, berikut tinjauan atau kajian teori yang dipakai pada studi ini:

2.1.1 Teori *Signaling*

Menurut Dewi dan Ekadjaja (2020) menjelaskan bahwa *signaling theory* yaitu manajemen perusahaan mengambil langkah guna memberi sinyal kepada investor terkait prospek perusahaan. *Theory* ini juga menekankan pentingnya perusahaan dalam menyampaikan laporan keuangan dan informasi lainnya kepada pihak luar. Lalu menurut Lutfiana dan Hermanto (2021) menambahkan bahwa teori sinyal membahas cara perusahaan menyampaikan informasi kepada pengguna laporan keuangan untuk menunjukkan bagaimana manajemen memenuhi harapan pemilik. Sinyal ini diharapkan dapat diterima dengan baik dan berdampak positif pada kinerja keuangan perusahaan.

Sedangkan menurut Gunawan dan Suryani (2024) menjelaskan bahwa teori *signaling* diterapkan dalam penelitian ini karena kinerja keuangan diduga dapat memberikan indikasi kepada pemangku kepentingan mengenai peningkatan atau penurunan kinerja perusahaan. Indikasi ini membantu investor dalam membuat keputusan investasi. Keterkaitan antara teori sinyal dan variabel penelitian terletak pada cara setiap variabel seharusnya memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Menurut Fiana *et.al*, (2022) teori sinyal menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki kualitas baik, baik secara langsung maupun tidak langsung akan

mengirimkan indikasi positif ke pasar. Indikasi ini penting bagi pihak eksternal untuk menilai prospek pertumbuhan perusahaan dan memberikan evaluasi yang dapat dipertimbangkan oleh investor sebelum melakukan investasi.

Menurut Aripin dan Handayani (2020) menjelaskan bahwa *market efficiency* menunjukkan hubungan antara publikasi informasi, seperti *financial statements* dan kondisi sosial politik dengan fluktuasi volume perdagangan saham. *Annual report* merupakan salah satu informasi yang dirilis perusahaan dan berfungsi sebagai sinyal bagi investor. Jadi teori *signal* menurut Suci (2022) adalah memberikan informasi kepada pemilik mengenai sinyal yang berhubungan dengan keberhasilan atau kegagalan manajemen. Teori sinyal juga menguraikan bahwa komunikasi sinyal dari manajemen dapat membantu mengurangi asimetri informasi, yaitu ketidakseimbangan dalam informasi yang dimiliki.

2.1.2 Teori Agency

Menurut Supriyono (2018) teori keagenan (*agency theory*) adalah konsep yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pihak yang memberikan kontrak) dan agen (pihak yang menerima kontrak). Prinsipal mempercayakan agen untuk bekerja demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sehingga agen diberikan wewenang dalam pengambilan keputusan. Teori ini juga berkaitan dengan praktik perataan laba (*income smoothing*), karena dalam hubungan tersebut sering terjadi perbedaan kepentingan antara prinsipal dan agen.

Sedangkan, menurut Muslimah *et.al*, (2023) mengatakan bahwa akibatnya, perusahaan mungkin tidak dapat memaksimalkan nilai dan manfaatnya secara penuh. Untuk mengurangi konflik kepentingan antara pihak yang terlibat, timbul biaya keagenan (*agency cost*) yang terdiri dari tiga jenis. Biaya pengawasan (*monitoring cost*) merupakan pengeluaran yang digunakan untuk mengawasi, mengevaluasi, dan mengelola aktivitas agen. Biaya pengikat (*bonding cost*) digunakan untuk memastikan agen membuat keputusan yang sejalan dengan kepentingan prinsipal demi meningkatkan profitabilitas. Sementara itu, kerugian sisa (*residual loss*) merujuk pada berkurangnya kesejahteraan atau keuntungan yang dialami prinsipal akibat ketidaksempurnaan dalam penyalarsan kepentingan.

2.1.3 Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan yaitu evaluasi yang diterapkan guna menilai seberapa jauh perusahaan melaksanakan kegiatan keuangan dengan efektif dan tepat sesuai standar. Menurut Angelina dan Nursasi (2021) menjelaskan bahwa kinerja keuangan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba. Pentingnya penilaian kinerja terletak pada kemampuannya untuk mendorong karyawan untuk memenuhi tujuan perusahaan dan mematuhi peraturan. Kinerja keuangan diukur melalui laporan keuangan yang mencerminkan kondisi pada periode sebelumnya dan dimanfaatkan untuk meramalkan kondisi keuangan pada periode yang akan datang. Menurut Titania dan Taqwa (2023) mengatakan bahwa kinerja keuangan berfungsi sebagai tolok ukur untuk menilai efektivitas penggunaan aset dalam operasional perusahaan demi meningkatkan keuntungan. Kinerja keuangan akan mencapai tingkat optimal jika perusahaan dikelola dengan baik, sehingga tata kelola yang baik sangat berperan penting dalam memaksimalkannya melalui laporan keuangan dan laporan tahunan.

Sedangkan menurut Frihatni *et.al*, (2021) berpendapat bahwa penilaian kinerja keuangan memberikan informasi tentang apakah keadaan keuangan perusahaan dalam kondisi stabil atau tidak. Proses ini juga krusial bagi manajer dalam menetapkan kebijakan dan strategi di masa depan. Secara umum, setiap perusahaan memiliki metode penilaian kinerja yang berbeda, baik dengan membandingkan kinerja dari tahun-tahun sebelumnya maupun dengan standar industri yang sejenis. Menurut Prakasiwi *et.al*, (2019) indikator *Return On Assets* digunakan untuk menilai atau mengukur kinerja perusahaan sebagai proksi untuk profitabilitas. Berikut rumus *Return On Assets* (ROA):

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Gambar 2.1 Rumus Return On Assets (ROA)

Sumber: Prakasiwi *et.al*, (2019)

2.1.4 *Leverage*

Leverage merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat keamanan bagi pemberi pinjaman dalam menilai seberapa banyak bagian aset perusahaan berasal dari utang atau kewajiban. Menurut Ridhwan dan Dwiati (2021) *leverage* mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawab keuangan, baik untuk jangka waktu yang singkat maupun jangka waktu yang panjang. Rasio *leverage* yang besar mengindikasikan jika perusahaan mempunyai tanggung jawab yang lebih maksimal untuk memenuhi kewajibannya, sementara rasio yang rendah menunjukkan tanggung jawab yang lebih kecil. Menurut Nurhalizah *et.al*, (2023) menjelaskan bahwa *leverage* yang berlebihan dapat membuat perusahaan berada dalam situasi berisiko. Karena perusahaan mungkin terperangkap dalam kategori *leverage* yang ekstrem, hal ini mengindikasikan bahwa mereka mempunyai beban utang yang tinggi dan menghadapi kesulitan dalam menguranginya.

Pada riset ini perhitungan *leverage* memakai *Debt to Equity Ratio*. Menurut Partomuan dan Simamora (2021) *Debt to Equity Ratio* (DER) mengukur kesehatan perusahaan berdasarkan perbandingan utang dengan ekuitas. Jika DER perusahaan adalah satu banding satu atau seratus persen, perusahaan tersebut dianggap sehat karena utangnya sebanding dengan ekuitasnya, yang berarti setiap utang Rp 1 didukung oleh ekuitas Rp 1. Menurut Wijayanto dan Putri (2018) menjelaskan bahwa perusahaan yang tidak mampu membayar yaitu perusahaan dengan jumlah utang yang lebih besar dibandingkan total aset yang dimilikinya. Rasio ini menyoroti kewajiban perusahaan. Rasio utang yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan utang dalam jumlah besar. Oleh karena itu, menurut Simbolon (2022) menyimpulkan bahwa diperlukan kehati-hatian dalam menentukan besaran *leverage* yang akan digunakan dan dalam pengelolaan penggunaannya. *Leverage* bisa diukur dengan memakai *Debt to Equity Ratio*. Berikut rumus *DER*:

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Equity}}$$

Gambar 2.2 Rumus Debt To Equity Ratio (DER)

Sumber: Prakasiwi *et.al*, (2019)

2.1.5 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

Menurut Nasir (2020) menjelaskan bahwa *sales growth* adalah peningkatan jumlah penjualan pada setiap tahunnya yang penting dalam penetapan struktur modal perusahaan, karena dapat meningkatkan laba dan pendapatan. Pertumbuhan ini juga berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan dan memengaruhi strategi serta struktur modal, karena peningkatan penjualan membutuhkan tambahan aset. Dengan menganalisis penjualan periode sebelumnya, perusahaan mampu memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia. Menurut Supriadi dan Syahidah (2018) berpendapat bahwa kesuksesan investasi sebelumnya ditunjukkan oleh *sales growth* yang dapat dipakai untuk meramalkan pertumbuhan di waktu mendatang. Dan juga, *sales growth* menunjukkan daya saing perusahaan di industri. Tingkat *sales growth* akan memengaruhi kemampuannya untuk mempertahankan keuntungan dan memanfaatkan peluang di masa depan. Jadi menurut Khasanah dan Triyonowati (2021) menyimpulkan bahwa dalam manajemen modal kerja, pertumbuhan penjualan sangat penting. Perusahaan dapat memprediksi berapa banyak laba yang didapat dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan.

Sedangkan menurut Saputra dan Ardiles (2024) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang signifikan berdampak pada peningkatan jumlah produksi perusahaan, yang pada gilirannya meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan yang lebih tinggi akan berkontribusi pada peningkatan profitabilitas perusahaan. Dengan meningkatnya penjualan, laba perusahaan juga akan meningkat, sehingga pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif dengan *return on asset*. Menurut Yubagyo dan Agustin (2021) mengatakan bahwa tingkat pertumbuhan diukur dengan membandingkan penjualan tahun ini dengan penjualan tahun sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya. Perusahaan dianggap mengalami pertumbuhan penjualan yang baik

jika hasil perbandingan ini lebih tinggi. Namun, pertumbuhan penjualan sering kali tidak menjamin profitabilitas di masa depan, yang dapat menghalangi peluang perusahaan untuk menarik investor dan meningkatkan keuntungan. Berikut rumus pertumbuhan penjualan :

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Net Sales } (T) - \text{Net Sales } (T - 1)}{\text{Net Sales } (T - 1)}$$

Gambar 2.3 Rumus Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

Sumber: Prakasiwi *et.al*, (2019)

2.1.6 Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Menurut Rahayu (2023) mengatakan bahwa jumlah aset suatu perusahaan menunjukkan seberapa besar atau kecilnya perusahaan. *Firm size* berpengaruh pada jumlah aset. Perusahaan dengan skala lebih besar berpeluang mempunyai jumlah aset yang lebih banyak, sementara perusahaan yang lebih kecil memiliki aset yang lebih terbatas. Menurut Irawan dan Kusuma (2019) mengatakan bahwa *firm size* dipengaruhi oleh ukurannya. Perusahaan termasuk dalam kategori besar, menengah, dan kecil. Sumber pendanaan lebih mudah diakses oleh bisnis atau perusahaan yang berukuran lebih besar, meskipun mereka juga menghadapi lebih banyak risiko. Pengalaman dalam mengelola risiko membuat perusahaan besar lebih terampil dan memiliki strategi yang lebih baik yang menarik perhatian investor karena dianggap sebagai peluang yang menjanjikan.

Sedangkan menurut Taniman dan Jonnardi (2020) menjelaskan jika ukuran perusahaan memengaruhi nilainya. Semakin besar ukurannya, semakin mudah untuk perusahaan memperoleh dana dari sumber internal dan eksternal. Jadi, Rivandi dan Petra (2022) menyimpulkan jika ukuran suatu perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan investor dan menunjukkan seberapa besar atau kecil suatu perusahaan. Perusahaan dengan skala lebih besar lebih dikenal oleh masyarakat, sehingga lebih mudah mendapatkan informasi untuk meningkatkan *company value*. Peningkatan *company value* terindikasi dari jumlah aset yang tumbuh lebih besar ketimbang dengan jumlah utangnya. Rumus ukuran perusahaan adalah berdasarkan total aset perusahaan. Berikut rumusnya :

$$\text{Size : Log Total Aset}$$

Gambar 2.4 Rumus Ukuran Perusahaan (Firm Size)

Sumber: Prakasiwi *et.al*, (2019)

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menurut Azis (2023) adalah studi yang digunakan sebagai perbandingan antara studi yang sedang dilakukan dengan penelitian sebelumnya. Peneliti harus memilih studi yang relevan dan terkait langsung dengan topik penelitian yang akan diteliti. Tinjauan penelitian terdahulu memberikan gambaran tentang hasil, metodologi, dan temuan yang diperoleh dari studi sebelumnya. Berikut beberapa referensi riset sebelumnya yang memiliki keterkaitan dengan riset ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti Dan Tahun	Tujuan	Hasil
Putri Nurul Arifin, Rachmat Arif. (2024)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh <i>leverage</i> , pertumbuhan, dan ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan yang diukur menggunakan ROA.	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan dan <i>leverage</i> berpengaruh negatif serta signifikan terhadap ROA, sementara pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap ROA.
Muhammad Shidiq Aprianto, Nor Norisanti, R. Deni Muhammad Danial. (2024)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis dampak ukuran perusahaan <i>leverage</i> , dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan .	Hasil riset ini mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan dan <i>leverage</i> berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap ROA, sedangkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap ROA.

Tabel Lanjutan Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti Dan Tahun	Tujuan	Hasil
Komang Pande Rita Septiani, Made Arie Wahyuni. (2023)	Riset ini menganalisis pengaruh ukuran perusahaan, solvabilitas, dan CSR terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur barang konsumsi di BEI periode 2018-2021.	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa CSR tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan; ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan solvabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
Muslimah, Ahmad Idris, Mawar Ratih Kusumawardhani. (2023)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan.	Hasil riset ini mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan dan <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan, sedangkan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
Aurellia Salwa Aden, Farida Idayati. (2023)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh likuiditas, <i>leverage</i> , dan aktivitas terhadap kinerja keuangan PT Asuransi Jasa Tania Tbk periode 2015-2021.	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa likuiditas tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan, sedangkan <i>leverage</i> dan aktivitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
Shinta Oktaviani Injayanti, Mumun Maemumah, Carolyn Lukita. (2023)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh GCG (kepemilikan institusional dan kepemilikan manajerial) serta ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan.	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja keuangan.

Tabel Lanjutan Penelitian Terdahulu

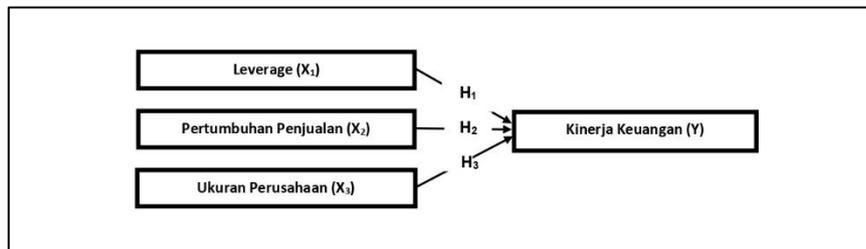
Nama Peneliti Dan Tahun	Tujuan	Hasil
Annya Helda Ayuningtyas, Wisnu Mawardi. (2022)	Riset ini dilakukan untuk meneliti pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, tangibilitas, dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan, dengan GCG sebagai variabel moderasi pada perusahaan barang konsumsi primer yang terdaftar di BEI selama periode 2016-2020..	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja keuangan, sedangkan tangibilitas berpengaruh negatif. Selain itu, GCG memperkuat pengaruh struktur modal namun tidak memperkuat hubungan antara ukuran perusahaan dan kinerja keuangan.
Ika Suhartanti Darmo. (2021)	Riset ini bertujuan untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan, yang dapat dilihat dari risiko bisnis dan tingkat pertumbuhan penjualan.	Hasil riset ini mengungkapkan bahwa risiko bisnis dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan.
Rivona Yuniska Qilmi. (2021)	Riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh CSR, profitabilitas, dan <i>leverage</i> terhadap kinerja keuangan pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI periode 2016-2019.	Hasil riset ini mengindikasikan bahwa CSR tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan, sedangkan profitabilitas dan <i>leverage</i> berpengaruh positif secara signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Sumber: Hasil Kajian Penulis, 2024

2.3 Model Konseptual Penelitian

Menurut Hernawati (2017) menjelaskan bahwa membuat kerangka konseptual adalah langkah penting pada suatu riset, karena merupakan gambaran abstrak dari realitas yang memfasilitasi komunikasi dan pengembangan teori untuk menjelaskan

hubungan antara variabel yang dianalisis dan yang tidak dianalisis. Menurut Handayani *et.al*, (2023) menjelaskan bahwa model konseptual dibangun berdasarkan hubungan teoretis antara beberapa faktor yang dianggap penting dalam penelitian ini. Model ini menampilkan variabel yang diteliti dan hubungan di antara mereka dalam bentuk diagram. Kerangka teoritis ini disusun dengan mengacu pada penelitian yang relevan. Model konseptual menggambarkan hubungan antara faktor-faktor tertentu yang diyakini memengaruhi kondisi target. Dengan demikian, kerangka konseptual memberikan gambaran umum mengenai prosedur dan fokus penelitian yang akan dilaksanakan. Berdasarkan penjelasan diatas, berikut model konseptual yang dibuat peneliti:



Gambar 2.5 Model Konseptual Peneliti

Sumber: Hasil Kajian Penulis, 2024

2.4 Pengembangan Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah dugaan awal terhadap permasalahan riset yang didasarkan pada teori serta pemikiran logis yang sesuai, namun belum dikaji dengan data empiris. Menurut Junaedi dan Wahab (2023) menjelaskan bahwa hipotesis adalah asumsi yang bisa saja benar atau salah. Ia akan ditolak jika terbukti tidak akurat dan diterima jika didukung oleh faktor-faktor yang relevan. Penerimaan atau penolakan hipotesis sangat bergantung pada hasil analisis terhadap faktor-faktor yang telah dikumpulkan. Selain itu, hipotesis juga dapat dianggap sebagai kesimpulan sementara yang dibuat berdasarkan pengetahuan tertentu, bukan secara sembarangan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan hipotesis alternatif. Menurut Abdullah *et.al*, (2022) mengatakan bahwa hipotesis alternatif (H_a atau H_1) merupakan pernyataan yang menunjukkan adanya keterkaitan, perbedaan, atau pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen. Berdasarkan penjelasan diatas, berikut pengembangan hipotesis yang dibuat peneliti:

2.4.1 Pengaruh *Leverage* Terhadap Kinerja Keuangan.

Menurut Aden dan Idayati (2023) mengatakan bahwa penelitian ini menggunakan rasio perbandingan utang dan ekuitas sebagai alat ukur, yang menunjukkan seberapa jauh perusahaan mampu mengalokasikan dana untuk asetnya melalui utang dibandingkan dengan sumber modal sendiri. Sedangkan menurut Qilmi (2021) perusahaan cenderung mengalami perbaikan kinerja ketika memanfaatkan utang dalam jumlah lebih besar. Peningkatan utang juga berkontribusi pada bertambahnya sumber pendanaan perusahaan, yang memungkinkan perusahaan untuk membiayai investasinya. Peningkatan pendapatan dapat meningkatkan kinerja keuangan dan keuntungan, namun juga membawa risiko lebih besar. Sehingga berdasarkan hal tersebut rumusan hipotesisnya yaitu :

H₁ : Terdapat pengaruh positif signifikan pada *leverage* (X_1) terhadap kinerja keuangan (Y).

2.4.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) Terhadap Kinerja Keuangan.

Menurut Darmo (2021) mengatakan bahwa peningkatan penjualan setiap periode atau dari masa ke masa disebut pertumbuhan penjualan, yang dapat membantu perusahaan menghasilkan lebih banyak uang dan keuntungan. Sedangkan menurut Ayuningtyas dan Mawardi (2022) mengatakan bahwa kinerja perusahaan berkembang seiring dengan pertumbuhan penjualan yang menciptakan keuntungan dari investasi yang menghasilkan *output* berupa penjualan. Perusahaan yang tumbuh cepat memiliki peluang ekspansi yang meningkatkan kinerja keuangan dan nilai perusahaan. Sehingga berdasarkan hal tersebut rumusan hipotesisnya yaitu :

H₂ : Terdapat pengaruh positif signifikan pada pertumbuhan penjualan (X_2) terhadap kinerja keuangan (Y).

2.4.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) Terhadap Kinerja Keuangan.

Menurut Septiani dan Wahyuni (2023) mengatakan bahwa perusahaan besar umumnya memiliki total aset, arus kas positif, dan prospek jangka panjang yang

baik. Total aset yang besar menarik minat investor, sehingga ukuran perusahaan dapat diukur dari jumlah aset atau total penjualan yang mendukung kinerja keuangan. Sedangkan menurut Injayanti *et.al*, (2023) mengatakan bahwa perusahaan besar dianggap mempunyai konsekuensi investasi yang lebih kecil karena mampu memenuhi kewajiban dan memberikan pengembalian yang baik. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi kemungkinan perusahaan memperoleh pendanaan guna ekspansi yang meningkatkan kinerja keuangan. Sehingga berdasarkan hal tersebut rumusan hipotesisnya yaitu :

H₃ : Terdapat pengaruh positif signifikan pada ukuran perusahaan (X_3) terhadap kinerja keuangan (Y).