

**PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN
EXCHANGE RATE TERHADAP KINERJA
KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR
BUAH PT. REJEKI SUKSES
CEMERLANG**

SKRIPSI

**SILVIA
NIM : 20622155**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2024**

**PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN
EXCHANGE RATE TERHADAP KINERJA
KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR
BUAH PT. REJEKI SUKSES
CEMERLANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi

OLEH

Nama : SILVIA

NIM : 20622155

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI
PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN
EXCHANGE RATE TERHADAP KINERJA
KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR
BUAH PT. REJEKI SUKSES
CEMERLANG

Diajukan Kepada:

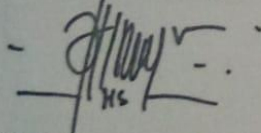
Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh:

NAMA : SILVIA
NIM : 20622155

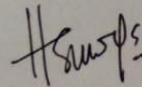
Menyetujui,

Pembimbing Pertama,



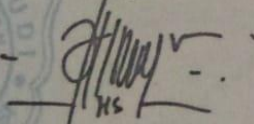
Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA
NIDN. 1015069101 / Lektor

Pembimbing Kedua,



Hasnarika, S.Si., M.Pd
NIDN. 1020118901 / Lektor

Menyetujui,
Ketua Program Studi



Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA
NIDN. 1015069101 / Lektor



Skripsi Berjudul

**PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN *EXCHANGE RATE*
TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR BUAH
PT. REJEKI SUKSES CEMERLANG**

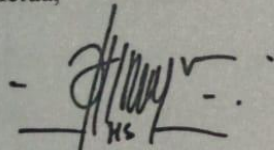
Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

NAMA : SILVIA
NIM : 20622155

Telah dipertahankan di depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal
Sebelas Januari Tahun Dua Ribu Dua Empat
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat untuk Diterima

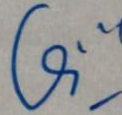
Panitia Komisi Ujian

Ketua,



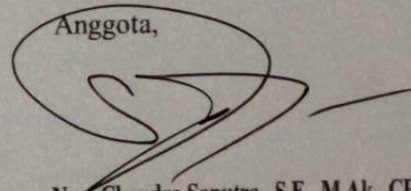
Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA
NIDN. 1015069101 / Lektor

Sekretaris,



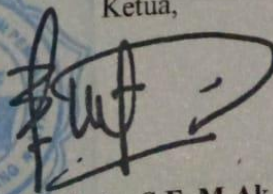
Vanisa Meifari, S.E., M.Ak., CPFRA
NIDN. 1026059301 / Asisten Ahli

Anggota,



Novi Chandra Saputra, S.E., M.Ak., CPFRA
NIDK. 8968410021 / Lektor

Tanjungpinang, 11 Januari 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,



Charly Marlinda, S.E., M.Ak.Ak.CA
NIDN. 10297801 / Lektor

HALAMAN PERNYATAAN

Nama : Silvia
NIM : 20622155
Tahun Angkatan : 2020
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.47
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Ukuran usaha, Penjualan, dan
exchange rate terhadap Kinerja keuangan pada
Distributor buah PT. Rejeki Sukses Cemerlang

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa Seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 11 Januari 2024
Penyusun,



SILVIA
20622155

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala nikmat yang diberikan untuk penulis, sehingga tiada alasan untuk penulis berhenti bersyukur

"KEDUA ORANGTUAKU"

Ucapan banyak terima kasih kepada kedua orang tua yang telah memberikan doa, semangat, pengorbanan, dukungan, nasehat, perhatian, motivasi, serta cinta dan sayang yang tak terhingga selama ini.

"SAHABAT DAN TEMAN SEPERJUANGAN"

Ucapan terima kasih atas semua doa, semangat, dukungan, perhatian, dari sahabat dan teman seperjuangan yang selalu memberi masukan, mendengar keluh kesah, serta memotivasi kepada penulis untuk segera dapat menyelesaikan skripsi ini.

"DOSEN & STAFF STIE PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG"

Ucapan terima kasih kepada atas bimbingan dan bantuan yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

HALAMAN MOTTO

"Happiness depends upon ourselves"

"Be sincere everything that happens, then the happiness will be present in your life"

-Sílvia

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha esa atas segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian berjudul **“ Pengaruh Ukuran Usaha, Penjualan, dan *Exchange rate* terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang ”**. Usulan penelitian ini ditujukan untuk melengkapi salah satu ketentuan Skripsi pada jenjang perkuliahan S1 Akuntansi STIE Pembangunan Tanjungpinang. Dalam penulisan laporan ini, penulis tidak terlepas dari hambatan, namun karena adanya arahan dan masukan dari berbagai pihak, penulis mampu menghadapi segala kesulitan dengan baik.

Penulis juga menyadari bahwa usulan penelitian ini masih belum sempurna sehingga penulis membutuhkan masukan dan saran yang bersifat membina dari berbagai pihak untuk memperbaiki usulan penelitian ini. Dalam penyusunan skripsi ini, banyak pihak-pihak yang telah turut serta dalam membantu penulis dari awal hingga akhir penyusunan skripsi ini. Oleh sebab itu, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, S.E., M.Si.Ak.CA. selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, S.E., Ak.,M.Si.,CA. selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Muhammad Rizki, M. Hsc selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

5. Bapak Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang serta selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan, saran dan perbaikan terhadap penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Hasnarika, S.Si., M.Pd selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu memberi bimbingan, arahan, dan saran untuk penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen pengajar dan staf sekretariat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
8. Untuk kedua orangtua saya tercinta yang selalu memberikan doa serta dukungan dan motivasi untuk penulis dalam menyelesaikan pendidikan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
9. Penulis juga ingin mengucapkan Terima kasih kepada Bapak Danny selaku pemilik usaha PT. Rejeki Sukses Cemerlang karena telah mengizinkan penulis melakukan penelitian.
10. Untuk sahabat-sahabat yang senantiasa mendengar keluh kesah yang tiada habisnya, menyemangati, dan memberi saran ketika penulis sudah kehilangan arah, serta selalu mendorong penulis agar percaya kalau penulis pasrti bisa menyelesaikan skripsi ini.
11. Untuk temen-temen seperjuangan yang telah membantu dan memberikan masukan serta dukungan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
12. Untuk diri sendiri yang sudah berusaha semaksimal mungkin, meski kadang ingin menyerah namun selalu menemukan celah untuk bangkit lagi,

sabar dengan apapun yang terjadi, walaupun hasilnya gak mungkin sempurna yang penting sudah menyelesaikan dengan baik.

Penulis berharap agar penelitian dalam skripsi ini dapat bermanfaat di kemudian hari dan berguna bagi semua pihak. Kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan penulis, karena pada dasarnya penulisan ini masih sangat jauh dari kata sempurna. Akhir kata terimakasih kepada semua pihak atas dukungan dan bantuannya.

Tanjungpinang, 11 Januari 2024

Penulis

SILVIA
NIM: 20622155

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN MOTTO	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Batasan Masalah	10
1.4 Tujuan Penelitian.....	11
1.5 Manfaat Penelitian.....	11
1.6 Sistematika Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Teori	13
2.1.1 Kinerja Keuangan (Y).....	13
2.1.1.1 Pengertian Kinerja Keuangan.....	13
2.1.1.2 Tujuan Kinerja Keuangan.....	14
2.1.1.3 Manfaat Kinerja Keuangan.....	15
2.1.1.4 Peran Kinerja Keuangan.....	15
2.1.2 Ukuran Usaha (X1).....	16
2.1.2.1 Pengertian Ukuran Usaha	16
2.1.2.2 Pengelompokkan Ukuran Usaha	17

2.1.2.3	Indikator Ukuran Usaha.....	19
2.1.2.4	Ukuran Usaha sebagai Determinan Struktur Keuangan	19
2.1.3	Penjualan (X2)	20
2.1.3.1	Pengertian Penjualan	20
2.1.3.2	Faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan	21
2.1.3.3	Indikator Penjualan.....	21
2.1.3.4	Upaya meningkatkan penjualan.....	22
2.1.4	<i>Exchange rate</i> (Z).....	23
2.1.4.1	Pengertian <i>Exchange rate</i>	23
2.1.4.2	Sistem <i>Kurs</i>	24
2.1.4.3	Faktor penyebab perubahan <i>Exchange rate</i>	25
2.1.4.4	Jenis – jenis <i>Exchange rate</i>	26
2.2	Hubungan Antar Variabel.....	27
2.2.1	Hubungan Ukuran usaha Terhadap Kinerja Keuangan.....	27
2.2.2	Hubungan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan	27
2.2.3	Hubungan <i>Exchange Rate</i> terhadap Kinerja Keuangan	28
2.2.4	Hubungan Ukuran usaha, Penjualan, dan <i>Exchange rate</i> secara simultan terhadap Kinerja Keuangan	28
2.3	Kerangka Pemikiran.....	29
2.4	Hipotesis.....	30
2.5	Penelitian terdahulu.....	30

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Jenis Penelitian	34
3.2	Jenis Data dan Sumber Data	34
3.3	Metode Pengumpulan Data	34
3.4	Definisi Operasional Variabel	36
3.5	Teknik Pengolahan Data.....	36
3.6	Teknik Analisis Data	37
3.6.1	Analisa Statistik Deskriptif.....	37
3.6.2	Uji Asumsi Klasik.....	38

3.6.2.1 Uji Normalitas	38
3.6.2.2 Uji Multikolinearitas.....	38
3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas	39
3.6.2.4 Uji Autokorelasi	39
3.6.3 Analisis Regresi Linear Berganda	40
3.6.4 Uji Hipotesis	40
3.6.4.1 Uji Parsial (uji t)	41
3.6.4.2 Uji simultan (uji f).....	41
3.6.5 Koefisien Determinasi (R^2)	41
3.7 Jadwal Penelitian	42

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	43
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	43
4.1.2 Data penelitian	44
4.1.2.1 Kinerja keuangan	44
4.1.2.2 Ukuran usaha	47
4.1.2.3 Penjualan.....	49
4.1.2.4 <i>Exchange rate</i>	51
4.1.3 Analisa Statistik Deskriptif.....	52
4.1.4 Uji Asumsi Klasik.....	54
4.1.4.1 Uji Normalitas	54
4.1.4.2 Uji Heteroskedastisitas	55
4.1.4.3 Uji Multikolinearitas.....	56
4.1.4.4 Uji Autokorelasi	57
4.1.5 Analisis Regresi Linear Berganda.....	58
4.1.6 Uji Hipotesis	59
4.1.6.1 Uji Parsial (uji t)	60
4.1.6.2 Uji Simultan (uji f).....	61
4.1.7 Koefisien Determinasi (R^2)	62
4.2 Pembahasan.....	63
4.2.1 Pengaruh Ukuran usaha terhadap Kinerja keuangan	63

4.2.2	Pengaruh Penjualan terhadap Kinerja keuangan.....	64
4.2.3	Pengaruh <i>Exchange rate</i> terhadap Kinerja keuangan	65
4.2.4	Pengaruh Ukuran usaha, Penjualan dan Exchange rate secara Simultan memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan	67

BAB V PENUTUP

5.1	Kesimpulan.....	69
5.2	Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURRICULUM VITAE

DAFTAR TABEL

NO.	Judul Tabel	Halaman
1.	Tabel Kriteria Ukuran Usaha	19
2.	Tabel Definisi Operasional Variabel.....	36
3.	Tabel Jadwal Penelitian	42
4.	Tabel Struktur Organisasi	44
5.	Tabel Data Kinerja Keuangan.....	45
6.	Tabel Data Ukuran Usaha	47
7.	Tabel Data Penjualan	49
8.	Tabel Data <i>Exchange rate</i>	51
9.	Tabel Hasil Statistik Deskriptif.....	53
10.	Tabel Uji Normalitas.....	55
11.	Tabel Uji Heteroskedastisitas	56
12.	Tabel Uji Multikolinearitas	57
13.	Tabel Uji Autokorelasi.....	58
14.	Tabel Uji Regresi Linear Berganda	58
15.	Tabel Uji Parsial (Uji T)	60
16.	Tabel Uji Simultan (Uji F)	62
17.	Tabel Koefisien Determinasi	62

DAFTAR GAMBAR

NO.	Judul Gambar	Halaman
1.	Gambar Harga Nilai Tukar SGD ke IDR tahun 2022.....	5
2.	Gambar Pertumbuhan Penjualan.....	7
3.	Gambar Kerangka Pemikiran.....	29
4.	Gambar Struktur Organisasi	44
5.	Gambar Grafik data Kinerja Keuangan	46
6.	Gambar Grafik Ukuran Usaha	48
7.	Gambar Grafik Penjualan.....	50
8.	Gambar Grafik Data <i>Exchange rate</i>	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Foto – foto PT. Rejeki Sukses Cemerlang

Lampiran 2: Data data yang di olah

Lampiran 3: Plagiat

Lampiran 4: Surat ijin penelitian

ABSTRAK

PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN *EXCHANGE RATE* TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR BUAH PT. REJEKI SUKSES CEMERLANG

Silvia. 20622155. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang
Silviaa.pqii@gmail.com

Perkembangan perekonomian suatu negara ditandai dengan peningkatan atau besarnya permintaan dan penawaran dalam memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri. Perdagangan internasional dapat merangsang investasi dalam negeri dan pedagang dapat memperbesar kapasitas konsumsi pada suatu negara dan dapat membantu pelaku usaha dalam melakukan pembangunan dan peningkatan pada sektor perekonomian.

Penelitian ini dilakukan di PT. Rezeki Sukses Cemerlang karena pergerakan nilai tukar yang berfluktuasi di pasar uang yang dapat mempengaruhi modal dan harga penjualan yang tidak tetap untuk setiap waktunya. Ukuran usaha, Penjualan, dan *Exchange rate* menjadi variabel independen di karenakan ketiga variabel Independen ini dapat mempengaruhi Kinerja keuangan seperti halnya Ukuran usaha berpotensi mempengaruhi Kinerja keuangan perusahaan dengan melihat seberapa kemampuan perusahaan dalam mengambil keuntungan.

Penelitian ini diolah menggunakan analisis regresi pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang dari tahun 2019 hingga 2021 dengan menggunakan data bulanan, sehingga mendapatkan 48 data. Pada penelitian ini juga ditemukan bahwa penjualan dan kinerja keuangan mempunyai hubungan terhadap kinerja keuangan, sementara itu *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Secara simultan, hasil menunjukkan bahwa ukuran usaha, penjualan, dan *exchange rate* berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Kata Kunci: Ukuran Usaha, Penjualan, *Exchange Rate*, Kinerja Keuangan

Dosen Pembimbing 1: Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA

Dosen Pembimbing 2: Hasnarika, S.Si., M.Pd

ABSTRACT

PENGARUH UKURAN USAHA, PENJUALAN DAN EXCHANGE RATE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA DISTRIBUTOR BUAH PT. REJEKI SUKSES CEMERLANG

Silvia. 20622155. Accounting. STIE Pembangunan Tanjungpinang
Silviaa.pqii@gmail.com

The development of a country's economy is marked by the increase or size of demand and supply to meet domestic market needs. International trade can stimulate domestic investment, allowing traders to expand consumption capacity in a country and aid business entities in conducting development and improvement in the economic sector.

This research was conducted at PT. Rezeki Sukses Cemerlang due to the fluctuating exchange rates in the currency market that can impact the capital and variable selling prices at any given time. Business size, sales, and exchange rates are chosen as independent variables because these three independent variables can influence financial performance, just as business size has the potential to affect a company's financial performance by assessing how capable the company is in making profits.

This research was processed using regression analysis on the fruit distributor PT. Rezeki Sukses Cemerlang from 2019 to 2021 using monthly data, resulting in 48 datasets. The study also found that sales and financial performance are correlated with financial performance, while exchange rates do not affect financial performance. Simultaneously, the results indicate that business size, sales, and exchange rates collectively influence financial performance.

Keyword : Business Scale, Sales, Exchange Rate, Financial Performance

Lecture Adviser 1 : Hendy Satria, S.E., M.Ak., CAO., CBFA., CPFRA

Lecture Adviser 2 : Hasnarika, S.Si., M.Pd

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Perkembangan perekonomian suatu negara ditandai dengan peningkatan atau besarnya permintaan dan penawaran dalam memenuhi kebutuhan pasar dalam negeri. Salah satu perkembangan perekonomian saat ini adalah perdagangan internasional. Perdagangan internasional meliputi transaksi ekspor dan impor jual beli barang baik dalam negeri maupun luar negeri. Kegiatan impor barang dari luar negeri dapat merangsang investasi dalam negeri dan pedagang dapat memperbesar kapasitas konsumsi pada suatu negara dan dapat membantu pelaku usaha dalam melakukan pembangunan dan peningkatan pada sektor perekonomian. Selain itu, perlu ditekankan bahwa perdagangan internasional juga membuka pintu bagi pertukaran pengetahuan, teknologi, dan praktik bisnis antarnegara, menciptakan lingkungan ekonomi yang dinamis dan inovatif yang tidak hanya menguntungkan pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memperkaya lanskap sosial dan budaya suatu negara.

Intensitas kerja sama antar perusahaan yang berbeda negara sangat dibutuhkan untuk melengkapi kebutuhan antara satu negara dengan negara lainnya. Salah satu peranan penting untuk kerja sama antar negara ialah dibutuhkan kesepakatan mata uang dalam bertransaksi (Dollar singapur) atas kerjasama antara perusahaan yang berasal dari Indonesia dan Singapur. Mata uang rupiah yang semakin mengecil di sebabkan oleh *Exchange rate* / nilai tukar mata uang yang berfluktuasi dari waktu ke waktu. Perubahan ini dapat menimbulkan resiko pada perubahan nilai tukar. Nilai tukar mata uang rupiah ialah peranan

yang sangat penting dalam dunia impor buah. Naiknya harga buah impor akan membuat masyarakat beralih ke produk lokal yang harganya lebih terjangkau. Salah satunya karena rupiah melemah harga buah impor mengalami kenaikan. Masyarakat menjadi enggan untuk membeli buah impor sehingga terjadilah penurunan penjualan, pada akhirnya berpengaruh juga terhadap kinerja keuangan.

Kinerja keuangan merupakan sebuah istilah penelitian yang mengacu pada sejauh mana tujuan keuangan sedang atau telah dicapai dan menjadi aspek penting dari manajemen perusahaan. Pengukuran kinerja keuangan diterapkan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan operasionalnya agar mampu bersaing dengan pelaku usaha lain. Kinerja keuangan dapat diukur dengan menggunakan berbagai indikator keuangan, seperti laba bersih, laba kotor, *return on investment* (ROI), *return on equity* (ROE), *Sales growth*. Manfaat dari laporan kinerja keuangan meliputi mengukur prestasi keberhasilan yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Ukuran usaha adalah besar kecilnya atau skala kekayaan suatu perusahaan Aset perusahaan. Pertumbuhan usaha adalah kemampuan usaha untuk meningkatkan *skill*. Ukuran usaha yang semakin besar maka, semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan tersebut. Perusahaan dengan Jumlah total aset yang besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut stabil dan mampu menghasilkan keuntungan. Perkembangan suatu usaha pada dasarnya dipengaruhi oleh beberapa faktor, khususnya faktor eksternal dan internal serta pengaruh lingkungan industri setempat seperti persaingan, faktor SDM. seperti dinamika persaingan di pasar dan faktor sumber daya manusia (SDM), serta faktor internal seperti kebijakan

manajemen dan efisiensi operasional, yang semuanya menjadi elemen kritis dalam membentuk jalur evolusi dan keberlanjutan usaha di tengah kompleksitas lingkungan industri yang terus bertransformasi.

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan mengarahkan agar dapat menyesuaikan permintaannya terhadap produk yang ditawarkan dan mencapai kesepakatan mengenai harga yang saling menguntungkan. Tujuan utama penjualan adalah memperoleh keuntungan. Dengan manajemen yang baik, perusahaan akan menghasilkan keuntungan yang signifikan dan menarik pelanggan setia. Jika usaha telah mencapai tujuan yang telah ditetapkan, pertumbuhan usaha akan berkembang pesat. Hal ini juga difasilitasi dengan meningkatkan kinerja perusahaan sebagai distributor dengan menjamin kualitas produk yang dijual.

Research gap merupakan upaya peneliti untuk mencari perbandingan atau mencari inspirasi baru bagi penelitian selanjutnya serta dapat menambahkan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya. Adapun *Research gap* pada penelitian ini melihat penelitian sebelumnya dilakukan oleh (Danial, 2022) yang berjudul “Analisis risiko bisnis, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan dimasa pandemi *Covid-19*” Berdasarkan penelitian tersebut, ada beberapa kemungkinan *research gap* yang dapat dieksplorasi dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa ukuran usaha dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan. Sedangkan, penelitian yang berjudul “Pengaruh struktur modal, pertumbuhan penjualan dan manajemen laba terhadap kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018” oleh (Putu Bayu

Pratama, Sunitha Devi, 2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan.

Pada penelitian yang berjudul “Pengaruh tingkat inflasi, suku bunga, nilai tukar, leverage dan opini audit terhadap kinerja keuangan perusahaan perbankan yang listing di BEI periode 2013 – 2017” oleh (Theofillus Sebastian, 2020) menyatakan bahwa nilai tukar berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan. Sedangkan, pada penelitian yang berjudul “Pengaruh sukuk dana haji, inflasi dan nilai tukar rupiah terhadap kinerja keuangan perbankan syariah periode 2010-2015” oleh (Rif’ah, 2018) menyatakan bahwa pengaruh signifikan secara parsial bahwa nilai tukar rupiah berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan.

Dari kejadian tersebut, dapat dikatakan bahwa hasil dari penelitian dapat dikatakan tidak konsisten meskipun sama topik penelitian, ada kemungkinan hasil akan sama saja. Hasil penelitian tergantung pada yang lain faktor, termasuk pemilihan wilayah, sampel periode, frekuensi data dan metodologi digunakan.

Penelitian ini penting untuk diteliti karena Ukuran usaha, penjualan, dan nilai tukar adalah faktor yang sangat penting untuk diteliti dalam kaitannya dengan kinerja keuangan karena memberikan pandangan yang berharga tentang kondisi perusahaan. Ukuran usaha mencerminkan skala operasional perusahaan. Semakin besar usaha, semakin banyak sumber daya yang dikelola. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang sehat penting untuk memastikan pendapatan yang berkelanjutan. Pergerakan nilai tukar sangat penting bagi perusahaan dagang dalam menentukan harga ekspor dan impor. Memahami pergerakan nilai tukar dapat membantu perusahaan menyesuaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk di pasar

internasional. Menganalisis hubungan antara ukuran usaha, penjualan, nilai tukar, dan kinerja keuangan memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang, mengelola risiko, dan membuat keputusan yang lebih baik dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Perusahaan dagang dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam mengelola risiko, menentukan harga agar tetap stabil, dan mengoptimalkan strategi pemasaran dengan lebih baik. Hal-hal tersebut yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

Gambar 1.1
Harga Nilai Tukar SGD ke IDR Tahun 2022



Sumber: Bank Indonesia (*website*)

Berdasarkan gambar tersebut, dapat dilihat bahwa nilai tukar rupiah terhadap mata uang *dollar* singapur mengalami fluktuasi dari bulan September sampai Desember secara terus menerus. Bulan Oktober ke November nilai tukar rupiah mengalami peningkatan sebesar 4%. Dimana nilai tukar rupiah melonjak hingga mencapai Rp 11.399. fenomena fluktuasi nilai mata uang rupiah ini menyebabkan naik turunnya permintaan dan penawaran sehingga dapat mempengaruhi kinerja keuangan pada Distributor buah PT. Rejeki Sukses Cemerlang.

PT. Rezeki Sukses Cemerlang adalah perusahaan yang beroperasi sejak 15 juni 2015 dan bergerak di bidang distributor buah di kota Tanjungpinang. PT. Rezeki Sukses Cemerlang menjadi distributor pertama dan terbesar serta satu-satunya di kota Tanjungpinang. Perusahaan ini memasok buah ke toko-toko serta swalayan di Tanjungpinang dan tidak terkecuali Hypermart Tanjungpinang. Buah yang di impor berasal dari negara singapur. Dengan begitu, maka hal ini akan mempengaruhi nilai tukar mata uang suatu negara atau disebut juga dengan *exchange rate*.

Penelitian ini dilakukan di PT. Rezeki Sukses Cemerlang karena pergerakan nilai tukar yang berfluktuasi di pasar uang yang dapat mempengaruhi modal dan harga penjualan yang tidak tetap untuk setiap waktunya. Pada tahun 2022 dimana nilai *kurs* mulai menginjak angka Rp 11.000 menyebabkan penjualan perusahaan menurun. Hal ini dipengaruhi oleh nilai tukar mata uang rupiah (IDR) terhadap *Dollar* Singapur (SGD) yang berfluktuasi setiap harinya karena berbagai faktor, salah satunya seperti kondisi ekonomi. Oleh sebab itu, sangat penting bagi PT. Rezeki Sukses Cemerlang untuk memperkirakan kemungkinan apabila *kurs* mengalami kenaikan. Karena, kenaikan *kurs* sangat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Tolak ukur yang digunakan adalah tingkat pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dengan membandingkan data keuangan perusahaan pada periode berjalan dengan periode sebelumnya. Selain itu, *sales growth* juga memberikan gambaran tentang daya saing perusahaan di pasar dan sejauh mana perusahaan mampu menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Dengan mengamati tren pertumbuhan penjualan dari waktu ke waktu, manajemen

dapat membuat keputusan strategis untuk mengoptimalkan operasi perusahaan dan mengidentifikasi peluang-peluang baru. Pentingnya *sales growth* sebagai tolak ukur tidak hanya terbatas pada peningkatan pendapatan perusahaan, tetapi juga dapat mencerminkan efektivitas strategi pemasaran, keunggulan kompetitif, dan respons terhadap perubahan pasar. Oleh karena itu, analisis *sales growth* tidak hanya memberikan informasi tentang kinerja keuangan perusahaan, tetapi juga dapat menjadi petunjuk bagi manajemen untuk merencanakan langkah-langkah ke depan guna memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. *Sales growth* (pertumbuhan penjualan) adalah indikator yang digunakan untuk mengukur pertumbuhan sebuah perusahaan atau peningkatan penjualan tahunan yang dicapai oleh suatu perusahaan. Jika suatu perusahaan sedang menghadapi masa peningkatan penjualan, keadaan ini cenderung meningkatkan aset perusahaan.

Gambar 1.2
Pertumbuhan Penjualan



Sumber: Data perusahaan PT. Rezeki Sukses Cemerlang

Exchange rate yang sedang berfluktuasi ini yang dapat mempengaruhi terhadap kinerja keuangan perusahaan, mempengaruhi modal serta harga

penjualan yang tidak tetap untuk setiap waktunya, dan mempengaruhi permintaan dan penawaran sehingga hal ini mempengaruhi kinerja keuangan. Berdasarkan gambar 1.2 pertumbuhan penjualan yang di lihat dari laporan penjualan perusahaan dalam 6 bulan terakhir dimana penjualan bulan Oktober sebesar 8% sedangkan bulan November menyusut hingga - 4%. Dimana bulan Oktober nilai tukar kurs bernilai Rp 10.949 sedangkan bulan November nilai *kurs* mencapai Rp 11.399. Sehingga, mengakibatkan selisih sebesar Rp 450. Hal ini merupakan sebuah fenomena dimana kurs mulai menginjak kembali angka Rp 11.000 yang menyebabkan penurunan pertumbuhan penjualan perusahaan.

Berdasarkan fenomena diatas, fenomena GAP dalam hal ini disebabkan oleh *exchange rate*. Nilai *exchange rate* yang selalu berfluktuasi menyebabkan harga penjualan yang tidak tetap serta keuntungan yang tidak tetap dikarenakan, pembelian buah berasal dari negara singapur yang dapat dilihat pada gambar 1.1 nilai *kurs* dari yang berfluktuasi. Jika pembelian buah pada saat *kurs* SGD naik maka keuntungan yang di dapatkan akan lebih sedikit. Sebaliknya bila *kurs* SGD turun maka keuntungan terhadap penjualan buah yang dilakukan akan semakin banyak.

Pemilihan topik riset di PT. Rezeki Sukses Cemerlang didasari oleh fenomena penurunan pertumbuhan penjualan perusahaan pada bulan Oktober ke November 2022. Dapat dilihat pada gambar 1.1 dimana nilai *kurs* mengalami kenaikan terus menerus sehingga, dapat menyebabkan penjualan perusahaan menurun. Berdasarkan fenomena yang terjadi, memberikan gambaran pada perusahaan kedepannya untuk penekanan dalam menentukan harga jual agar tetap stabil.

Ukuran usaha, Penjualan, dan *Exchange rate* menjadi variabel independen di karenakan ketiga variabel Independen ini dapat mempengaruhi Kinerja keuangan seperti halnya Ukuran usaha berpotensi mempengaruhi Kinerja keuangan perusahaan dengan melihat seberapa mampunya perusahaan dalam mengambil keuntungan. Penjualan dapat mempengaruhi pendapatan dan laba perusahaan, yang pada akhirnya mempengaruhi Kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan. *Exchange rate* berpotensi mempengaruhi Kinerja keuangan dengan pergerakan nilai tukar yang berubah-ubah, sehingga perubahan nilai tukar juga bisa menjadi salah satu dampak yang mempengaruhi Kinerja keuangan. Namun, perlu dicatat bahwa faktor-faktor lain seperti harga jual, biaya produksi, dan strategi pemasaran juga dapat mempengaruhi Kinerja keuangan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena tersebut maka penelitian tertarik untuk meneliti masalah yang berjudul “ **Pengaruh Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate* terhadap Kinerja keuangan pada Distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang** ”.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah Ukuran usaha berpengaruh terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang?
2. Apakah Penjualan berpengaruh terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang?
3. Apakah *Exchange rate* berpengaruh terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang?

4. Apakah Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate* secara simultan berpengaruh terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang?

1.3 Batasan masalah

Batasan masalah disusun agar menghindari terjadinya pelebaran dari permasalahan yang ada dalam penelitian ini. Berikut adalah batasan masalah yang dibatasi dalam penelitian “ Pengaruh Ukuran usaha, Penjualan, dan Exchange rate terhadap Kinerja keuangan pada Distributor buah Rezeki Sukses ” yaitu:

1. Periode laporan keuangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah januari 2019 hingga desember 2022 (data bulanan).
2. Exchange rate atau nilai tukar mata uang dalam penelitian ini menggunakan mata uang SGD.

1.4 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh Ukuran usaha terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang.
2. Mengetahui pengaruh Penjualan terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang.
3. Mengetahui pengaruh *Exchange rate* terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang.
4. Mengetahui pengaruh Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate* secara simultan terhadap Kinerja keuangan pada distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang.

1.5 Manfaat penelitian

1. Bagi perusahaan

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat membantu PT. Rejeki Sukses Cemerlang dalam membuat keputusan sesuai dengan yang diharapkan di dalam usahanya agar manajemen dalam organisasi dapat berjalan lebih efisien.

2. Bagi mahasiswa

Pada penelitian yang dilakukan dapat menjadi landasan dan acuan bagi peneliti yang ingin meneliti topik penelitian yang berkaitan dengan pengaruh ukuran usaha, penjualan, dan *exchange rate* terhadap Kinerja keuangan dimasa mendatang.

1.6 Sistematika penulisan

Sistematika penulisan dalam tugas akhir ini, disusun sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini di jelaskan mengenai tinjauan teori, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian dan juga penelitian terdahulu sebagai pedoman dalam melakukan penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi jenis peneliitian, sumber data, metode pengumpulan data, objek penelitian, pengolahan data, dan pengaruh data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil penelitian, data penelitian, hasil pengolahan data,

dan pembahasan hipotesis.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Kinerja Keuangan (Y)

2.1.1.1 Pengertian Kinerja Keuangan

Menurut Anggraeni et al (2022) Kinerja keuangan menggambarkan posisi keuangan suatu perusahaan dalam periode waktu tertentu. Kinerja keuangan perusahaan dapat tercermin dari laporan keuangan yang ada dalam suatu perusahaan. Informasi keuangan meliputi aset, liabilitas, pendapatan, biaya, jumlah harga perolehan serta penyerahan barang dan jasa selama satu periode pajak tertentu.

Berdasarkan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam PSAK No.1 Tahun 2015 menjelaskan laporan keuangan adalah penyajian terstruktur atas posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Kinerja keuangan dapat diartikan suatu gambaran kondisi keuangan perusahaan akibat dari aktivitas yang berlangsung selama periode waktu tertentu. Laporan keuangan juga memiliki peran penting dalam memberikan informasi kepada para pemangku kepentingan, termasuk investor, kreditur, dan pihak terkait lainnya, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang informasional dan berdasarkan fakta.

Menurut Safitri (2022) Kegiatan ini di dokumentasikan dan di kumpulkan menjadi informasi yang dapat digunakan untuk menginformasikan kepada pihak yang berkepentingan tentang situasi dan status perusahaan khususnya kreditor, investor, dan manajemen perusahaan. Memantau kinerja keuangan berguna untuk mengukur kesehatan keuangan perusahaan dan memprediksi kinerja masa depan

Jika hasilnya buruk maka perusahaan akan kehilangan banyak investor karena telah kehilangan kepercayaan pada perusahaan.

Dari pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan adalah analisis prestasi perusahaan yang telah di capai dalam periode tertentu dengan mengukur keberhasilan suatu perusahaan dengan gambaran kondisi keuangan perusahaan akibat dari aktivitas yang berlangsung selama periode waktu tertentu.

2.1.1.2 Tujuan Kinerja Keuangan

Menurut Safitri et al (2022), Pengukuran dapat mempengaruhi perilaku akuisisi keputusan internal. Mengukur Kinerja keuangan suatu perusahaan tergantung pada perspektif analisis dan tujuannya. Perusahaan mempunyai alat pengukuran penilaian kinerja dengan tujuan mengukur kinerja keuangan, yang perlu diterapkan secara kontekstual dan dapat disesuaikan untuk mencerminkan dinamika industri, persaingan pasar, serta perubahan kondisi ekonomi yang mungkin memengaruhi hasil evaluasi kinerja perusahaan secara lebih holistik. Terdapat empat tujuan pengukuran kinerja keuangan pada suatu perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Pengetahuan tentang tingkat likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan dalam mengelola keuangannya.
2. Pengetahuan tentang tingkat solvabilitas, yaitu kemampuan perusahaan dalam melunasi utangnya
3. Pengetahuan tentang profitabilitas, yaitu kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungannya.
4. Pengetahuan tentang aktivitas, yaitu kemampuan perusahaan dalam memperoleh

gambaran perusahaan.

2.1.1.3 Manfaat Kinerja Keuangan

Menurut Anggraeni et al (2020), menyatakan manfaat penilaian kinerja adalah sebagai berikut:

1. Mengelola proses organisasi secara efektif dan efisien melalui motivasi Jumlah maksimum karyawan.
2. Mendukung pengambilan keputusan mengenai karyawan Promosi, mutasi, pemecatan, dll.
3. Memberikan dasar pembagian remunerasi.
4. Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan karyawan; Penyajian kriteria promosi dan evaluasi program pelatihan pegawai
5. Memberikan umpan balik kepada karyawan tentang cara manajer mengevaluasi kinerjanya.

2.1.1.4 Peran kinerja keuangan

Menurut Murni & Sabijono (2018) menyatakan bahwa peran Kinerja keuangan sangat penting bagi perusahaan. Peran kinerja keuangan mencakup beberapa hal yaitu dengan menilai kesehatan keuangan, pengambilan keputusan yang tepat, mengukur pertumbuhan perusahaan, mengevaluasi efektivitas manajemen, Daya tarik bagi pemangku kepentingan (*Stakeholders*). Ukuran kinerja perusahaan dari waktu ke waktu digunakan untuk mengetahui sejauh mana pencapaian suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Fungsi kinerja keuangan dalam bisnis adalah acuan kebijakan penanaman modal.

Dengan demikian, ada kejelasan mengenai seberapa besar investasi minimum yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas perusahaan. Kinerja

keuangan perusahaan sebagian besar merupakan hasil dari proses akuntansi yang berfungsi sebagai alat untuk menyampaikan informasi keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak terkait atau yang berkepentingan. Analisis kinerja keuangan didasarkan pada data dari masa lampau atau saat ini, seringkali bersifat historis. Oleh karena itu, laporan keuangan memegang peranan penting serta sangat luas dan mampu mempengaruhi pengambilan keputusan keputusan. Terdapat 2 jenis laporan keuangan yang umumnya diketahui yaitu laporan neraca yang terdiri dari aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva lain-lainnya serta laporan laba rugi yang menunjukkan pendapatan per periode tertentu.

2.1.2 Ukuran Usaha (X1)

2.1.2.1 Pengertian Ukuran Usaha

Menurut Guta & Ibrahim (2018) Ukuran usaha adalah salah satu teknik untuk menentukan seberapa besar sebuah Perusahaan dilihat dari seberapa besar penjualan yang di peroleh setiap periodenya, modal yang digunakan dalam Pembangunan Perusahaan, dan banyaknya karyawan yang dipekerjakan.

Di klasifikasikan berdasarkan ukuran usaha dengan berbagai cara, seperti total aset, total pendapatan, ukuran, harga saham yang mendasarinya, dll. Besar kecilnya suatu Perusahaan dapat diukur menggunakan logaritma natural (\ln). Tujuan digunakan logaritma natural adalah untuk meminimalisir data yang berfluktuasi berlebihan dan untuk menyederhanakan jumlah aset yang kemungkinan mencapai nominal tertinggi seperti triliunan rupiah (Tyas & Almurni, 2020).

Menurut Guta & Ibrahim (2018), Ukuran usaha yang besar memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam mengakses sumber tambahan modal dari pasar

modal, melibatkan partisipasi investor yang bersedia menyumbang dana. Ukuran usaha yang besar akan membutuhkan dana dari investor untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dimana semakin besarnya pencapaian penjualan suatu perusahaan maka semakin besar juga struktur modal.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa ukuran usaha adalah skala yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan. Memahami ukuran usaha bukan hanya sekedar mengidentifikasi dimensi perusahaan dalam hal skala, tetapi juga melibatkan analisis mendalam terhadap posisi relatifnya, potensi pertumbuhannya, serta dampak yang dapat dihasilkan oleh suatu bisnis dalam lingkup industri atau pasar yang bersangkutan. Dengan mempertimbangkan kombinasi beberapa ukuran, seperti pendapatan, aset, dan jumlah karyawan, dapat memberikan pandangan yang lebih holistik dan komprehensif terkait dengan kompleksitas serta dimensi usaha yang bersangkutan.

2.1.2.2 Pengelompokan Ukuran Usaha

Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (PP UMKM) menguraikan dengan rinci dan terinci mengenai pengelompokan ukuran usaha berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditetapkan. Dalam konteks regulasi ini, perusahaan-perusahaan diklasifikasikan ke dalam tiga kategori utama, yaitu usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar, yang masing-masing memiliki parameter dan ketentuan yang telah dijelaskan secara tegas dalam teks perundang-undangan tersebut. Implementasi pengelompokan ini sejalan dengan tujuan untuk memberikan landasan hukum yang jelas dan terstruktur guna mendukung pengembangan serta pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik masing-masing kategori.

1. Usaha Kecil (UK):

- Kriteria Jumlah Aset: Usaha kecil memiliki nilai aset bersih hingga Rp 5 miliar.
- Kriteria Omset: Memiliki omset tahunan tidak melebihi Rp 50 miliar.
- Kriteria Jumlah Karyawan: Memiliki jumlah karyawan 100 orang.

2. Usaha Menengah (UM):

- Kriteria Jumlah Aset: Usaha menengah memiliki nilai aset bersih antara Rp 5 miliar hingga Rp 50 miliar.
- Kriteria Omset: Memiliki omset tahunan antara lebih dari Rp 50 miliar hingga Rp 500 miliar.
- Kriteria Jumlah Karyawan: Memiliki jumlah karyawan antara lebih dari 100 orang hingga 500 orang.

3. Usaha Besar (UB):

- Kriteria Jumlah Aset: Usaha besar memiliki nilai aset bersih di atas Rp 50 miliar.
- Kriteria Omset: Memiliki omset tahunan di atas Rp 500 miliar.
- Kriteria Jumlah Karyawan: Memiliki jumlah karyawan lebih dari 500 orang.

Fokus pemerintah terhadap pengembangan UMKM terlihat dari publikasinya hukum nasional. 20 Tahun 2008, dan diubah dengan UU N0. 11 Tahun 2020 tentang Penciptaan Lapangan Kerja yang disempurnakan dengan undang-undang pemerintah No. 7 tahun 2021 tentang perubahan klasifikasi UMKM. Penggolongan tersebut dapat dibedakan berdasarkan aset dan omzetnya. Aset adalah kekayaan bersih yang dimiliki diluar tanah dan bangunan tempat

usaha sedangkan omzet adalah tingkat perputaran usaha sebagai mana pada tabel berikut:

Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Usaha

Ukuran perusahaan	Kriteria	
	Aset	Penghasilan Tahunan
Usaha Mikro	0 - 1 miliar	2 miliar
Usaha Kecil	1 miliar - 5 miliar	2 miliar - 15 miliar
Usaha Menengah	5 miliar - 10 miliar	15 miliar - 50 miliar
Usaha Besar	>10 miliar	>50 miliar

Sumber: Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021

4.1.2.1 Indikator Ukuran Perusahaan

Menurut Luciana et al (2022), Perusahaan berskala besar akan mengalami pertumbuhan dalam penjualan perperiodenya sehingga menjadi daya Tarik bagi investor untuk berinvestasi. Berikut ini merupakan indikator-indikator dalam ukuran Perusahaan:

1. Tenaga kerja atau karyawan, adalah jumlah pekerja tetap yang sudah melakukan persyaratan dalam bekerja dan terdaftar di perusahaan pada waktu tertentu.
2. Tingkat penjualan, adalah volume penjualan atas produk yang ada pada suatu perusahaan dalam periode tertentu.
3. Total hutang, adalah jumlah kewajiban yang harus dibayarkan perusahaan kepada pihak tertentu dan pada periode yang telah ditentukan.
4. Total aktiva, adalah total keseluruhan aktiva yang dimiliki perusahaan.

4.1.2.2 Ukuran Usaha sebagai Determinan Struktur Keuangan

Menurut Luciana et al (2022), Ukuran usaha Perusahaan yang profitabilitas yang besar atau tinggi maka tingkat hutang yang dimiliki akan

rendah. Ukuran usaha yang besar akan menentukan struktur keuangan dalam Perusahaan sebagai berikut:

1. Ukuran usaha sebagai penentu untuk memperoleh dana dari pasar modal. Ukuran usaha yang cenderung kecil umumnya akan mengalami kekurangan dalam akses ke pasar modal yang sudah terorganisir.
2. Ukuran perusahaan berperan penting dalam negosiasi keuangan. Perusahaan besar mengandalkan berbagai jenis pinjaman untuk mendanai operasinya.
3. Ukuran usaha Perusahaan yang besar cenderung akan memperoleh laba yang lebih besar.

2.1.3 Penjualan (X2)

2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Menurut Faithoni (2017), menyatakan bahwa penjualan dapat diukur dengan dua cara yaitu yang pertama adalah memenuhi target penjualan yang diukur dari satuan produk yang terjual, yang kedua yaitu peningkatan penjualan meningkatkan keuntungan dari total penjualan riil perusahaan selama periode waktu tertentu.

Menurut Luciana et al (2022), Penjualan adalah sebuah interaksi dalam bertransaksi yang melibatkan penjual dan pembeli dengan dilakukannya kegiatan tawar menawar. Tujuan penjualan dalam suatu Perusahaan adalah mendapatkan volume penjualan sesuai dengan target yang ditetapkan, memperoleh laba dan menunjang pertumbuhan Perusahaan.

Saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat secara luas dan mendorong naiknya angka

penjualan yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan penjualan (Pratama & Devi, 2021).

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah proses pertukaran produk atau layanan antara penjual dan pembeli dengan melibatkan transaksi moneter. Tujuan utama penjualan adalah memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sambil mencapai tujuan keuangan perusahaan. Ini melibatkan aktivitas seperti pemasaran, prospeksi pelanggan, presentasi, negosiasi, penutupan penjualan, dan pelayanan pelanggan.

2.1.3.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Faithoni (2017) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan dalam sebuah perusahaan, diantaranya:

1. Kemampuan penjualan = Kemampuan teknik yang dimiliki seseorang untuk menjual / menawarkan suatu produk.
2. Kondisi pasar = Kondisi dimana keadaan pasar seperti harga yang naik turun yang dapat mempengaruhi permintaan dan penawaran pasar.
3. Modal = Modal Untuk alat transportasi, usaha promosi, dan modal modal lainnya yang dikeluarkan dalam menunjang kegiatan Perusahaan.
4. Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, pemberian hadiah sering mempengaruhi tingkat pembelian yang dilakukan oleh konsumen

2.1.3.3 Indikator Penjualan

Indikator penjualan adalah ketersediaan harga, promosi, kualitas, saluran distribusi dan produk kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen. Tingkat

tinggi rendahnya suatu penjualan barang dapat dilihat dari produk dan harga suatu barang yang dipasarkan. Indikator penjualan terdiri dari beberapa yaitu:

1. Produk = Barang yang dijual berupa barang apa
2. Promosi = Strategi berpromosi produk tersebut.
3. Harga = Harga produk yang dijual dapat bersaing atau tidak
4. Lokasi = Tempat penjualan ramai di kunjungi atau tidak

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh banyak indikator meningkatkan operasional perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan adanya seorang manajer penjualan Perhatikan indikator penjualan. Indikator sangat penting dalam mempengaruhi penjualan adalah lokasi/saluran distribusi dengan tujuan untuk melihat peluang pasar dapat mendatangkan keuntungan yang maksimal.

Pada umumnya rantai saluran distribusi yang semakin luas akan mengakibatkan biaya yang semakin tinggi, namun semakin luas saluran distribusi maka produk suatu perusahaan akan semakin dikenal masyarakat luas dan akan mendorong penjualan meningkat yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan penjualan.

2.1.3.4 Upaya Meningkatkan Penjualan

Meningkatkan penjualan berupa barang, jasa, atau produk yang merupakan sesuatu yang bisa dijual. Bisnis yang sukses adalah bisnis yang dapat menjual produknya, apa pun formatnya. Penjualan tidak datang dari menunggu pelanggan tiba-tiba menemukan produk Anda dan melakukan pembelian. tetapi, penjual perlu menyiapkan strategi pemasaran yang terencana dan dilaksanakan, seperti:

1. Tentukan target pasar yang jelas yaitu menentukan target pasar seperti untuk anak-anak atau dewasa.

2. Presentasikan produk secara lebih efektif yaitu memperkenalkan produk serta fungsi dan manfaat produk tersebut.
3. Gunakan berbagai saluran penjualan, dapat mulai menyalurkan produk melalui *reseller* dan juga saluran pemasaran lainnya.
4. Terapkan strategi *upselling* yaitu *Upselling* adalah teknik atau strategi yang digunakan untuk memaksimalkan penjualan dengan menawarkan produk dengan nilai jual lebih tinggi, yang memiliki beberapa manfaat tambahan.
5. Inovasi produk barang atau jasa yaitu ide-ide inovatif bisa didapat dari mana saja, mulai dari kreativitas pelaku ekonomi, masukan konsumen, pemantauan perkembangan terkini, hingga pemanfaatan teknologi.
6. Fokus pada konsumen yang sudah menjadi pelanggan seperti memberikan harga diskon.
7. Menyadari adanya kompetisi yaitu memperhatikan kompetitor lain seperti memperhatikan harga yang di jual oleh kompetitor lain.

2.1.4 Exchange Rate (X3)

2.1.4.1 Pengertian Exchange rate

Menurut Carissa & Khoirudin (2020) *Exchange rate* biasanya disebut juga dengan nilai tukar merupakan tingkat dimana satu mata uang ditukar dengan mata uang lainnya. Nilainya yang selalu berubah-ubah dan tidak stabil. Ketika dollar menguat dan rupiah melemah, investor lebih suka berinvestasi pada sekuritas, yang mempengaruhi harga saham perusahaan *exchange rate* merupakan harga suatu mata uang yang di landaskan oleh mata uang lainnya (Rif'ah, 2018).

Menurut Sebastian (2020) Pergantian dua macam uang yang berbeda yang memiliki nilai yang berbeda antara kedua mata uang tersebut, perbedaan nilai

tersebutlah yang disebutkan sebagai *exchange rate*. Biasanya yang disebut dengan *Kurs* atau nilai tukar yang memiliki peran penting dalam keputusan. Pembelanjaan, karena memungkinkan kita menerjemahkan harga-harga dari berbagai Negara ke satu bahasa yang sama.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Exchange rate* adalah Nilai tukar sebuah harga dari suatu mata uang yang terdapat perbandingan nilai tertentu. *Kurs* memungkinkan kita menerjemahkan harga-harga dari berbagai negara ke dalam satu bahasa yang sama. Dimana satu mata uang ditukar dengan mata uang lainnya, Nilainya yang selalu berubah-ubah dan tidak stabil. Pemahaman tentang nilai tukar mata uang penting untuk bisnis internasional, investasi, perdagangan, dan juga untuk individu yang melakukan perjalanan atau transaksi lintas negara. Fluktuasi nilai tukar bisa memiliki dampak besar terhadap ekonomi suatu negara serta keputusan finansial individu dan perusahaan.

2.1.4.2 Sistem *Kurs*

Menurut Rif'ah (2018) Sistem kurs mengacu pada aturan atau kerangka kerja yang digunakan untuk menentukan nilai tukar mata uang suatu negara dalam hubungannya dengan mata uang lainnya. Beberapa sistem kurs utama yang ada di dunia meliputi:

1. *Kurs* tetap ialah sistem dimana nilai tukar mata uang yang pemegang otoritas moneter tertinggi di tentukan oleh bank sentral dengan ketentuan resiko bank tersebut bersedia menanggung resiko untuk menjual / membeli mata uang dengan kuantitas apapun. Sistem ini tidak dapat di pengaruhi oleh berbagai kondisi, sehingga memiliki nilai yang tetap. Kelemahan *kurs* ini hanya memiliki peran pasif dalam menjaga kestabilitas.

2. *Kurs* mengambang bebas ialah sistem nilai tukar yang bergerak bebas karena dalam sistem ini, nilai tukar mata uang ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu permintaan dan penawaran di pasar valuta asing. Bank sentral atau pemerintah biasanya tidak campur tangan secara aktif untuk menentukan nilai tukar.
3. *Kurs* mengambang terkendali, lembaga keuangan pemerintah yang ikut menentukan harga nilai tukar, sehingga penentuan nilai tukar bukan berasal dari permintaan dan penawaran mata uang. Tujuan *kurs* mengambang ini ialah mempertahankan nilai tukar pada tingkat yang dapat diterima mencegah terjadinya fluktuasi yang ekstrim.

2.1.4.3 Faktor Penyebab Perubahan *Exchange Rate*

Nilai tukar atau *kurs* sendiri merupakan faktor yang sangat penting dan berkaitan erat dengan kondisi keuangan suatu negara. Jika nilainya meningkat, berarti kondisi perekonomian negara tersebut juga bisa dikatakan meningkat. Sebaliknya, ketika nilai tukar melemah berarti ada instabilitas perekonomian yang perlu segera di evaluasi.

Pada akhir tahun 2020 Dollar singapur menunjukkan penguatan terhadap rupiah. Salah satu penyebab kenaikan mata uang negara singapore disebabkan oleh pengaruh positif dari pasar pedagangannya maka tak heran bila perubahan kondisi pasar dapat memicu pergerakan nilai tukar fluktuatif dilihat dari kondisi perekonomiannya. Faktor-faktor penyebab SGD menguat yaitu:

1. Inflasi yang ada dalam suatu negara menjadi salah satu pengaruh kenaikan nilai tukar pada mata uang negara tersebut. Inflasi negeri singapur tergolong rendah dimana jika produk domestik semakin berperan kompetitif didalam pasar internasional yang menyebabkan terjadinya peningkatan terhadap ekspor

produk ke beberapa negara lainnya. Dengan adanya peningkatan permintaan produk keluar dari negara itu sendiri pula yang menyebabkan peningkatan pada mata uang domestik.

2. Suku bunga – suku bunga yang tinggi juga menjadi salah satu penyebab kenaikan nilai tukar SGD; dengan kenaikan suku bunga SGD yang kompetitif, hal ini tidak hanya menjadi daya tarik bagi investor yang masuk, tetapi juga memberikan sinyal positif terhadap kekuatan ekonomi Singapura, menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan investasi dan memperkuat daya saing mata uang negara tersebut di pasar internasional.
3. Neraca perdagangan-Aktivitas perdagangan suatu negara dapat menyebabkan naik turunnya nilai tukar mata uang. Jika nilai ekspor negara Singapura melebihi nilai impor maka mata uang domestik mengalami peningkatan. Peningkatan inilah yang menjadi penyebab nilai tukar SGD mengalami kenaikan
4. Pertumbuhan ekonomi seperti Pada tahun 2020, pandemi yang disebabkan oleh covid 19 menyebabkan pertumbuhan perekonomian dunia mengalami kontraksi. Namun pada pergantian tahun 2020-2021 negara singapur diprediksi mengalami pertumbuhan ekonomi hingga 6%.

2.1.4.4 Jenis - jenis *Exchange Rate*

Menurut Masri & Hadi (2016) terdapat beberapa jenis - jenis *Exchange rate* dalam perdagangan internasional, yaitu sebagai berikut:

1. *Kurs beli* yaitu nilai yang ditawarkan oleh bank atau lembaga keuangan kepada konsumen untuk membeli mata uang asing. harga di mana bank bersedia membeli mata uang asing dari individu atau perusahaan.
2. *Kurs jual* yaitu nilai yang ditawarkan oleh bank atau lembaga keuangan kepada

konsumen atau pelanggan mereka untuk menjual mata uang asing. Ini adalah harga di mana bank bersedia menjual mata uang asing kepada individu atau perusahaan.

3. *Kurs* tengah adalah nilai tengah dari *kurs* jual dan *kurs* beli suatu mata uang yang digunakan sebagai referensi dalam transaksi keuangan. Dihitung dengan menjumlahkan *kurs* beli dan *kurs* jual, dengan membagi dua untuk mendapatkan rata-rata atau nilai tengahnya. Kurs tengah ini sering digunakan sebagai patokan untuk menentukan nilai tukar mata uang pada suatu waktu tertentu.

2.2 Hubungan Antar Variabel

2.2.1 Hubungan Ukuran usaha Terhadap Kinerja Keuangan

Menurut Luciana et al (2022), Ukuran usaha merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan kinerja keuangan suatu perusahaan. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang besar terhadap kinerja keuangan perusahaan yang diklarifikasikan dengan berbagai cara, seperti total aset, total pendapatan, dll.

Ukuran usaha yang besar mempunyai dampak terhadap keuntungan perusahaan. Keberhasilan suatu usaha juga di pengaruhi oleh faktor pemasaran, faktor SDM, Faktor perencanaan, dll. Dalam penelitian ini, ukuran usaha memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan karena ketika ukuran usaha menurun maka kinerja keuangan juga menurun.

2.2.2 Hubungan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan

Menurut Luciana et al (2022), Penjualan adalah sebuah interaksi dalam bertransaksi yang melibatkan penjual dan pembeli dengan dilakukannya kegiatan tawar menawar. Tujuan penjualan dalam suatu Perusahaan adalah mendapatkan

volume penjualan sesuai dengan target yang ditetapkan, memperoleh laba dan menunjang pertumbuhan Perusahaan. Hubungan antara penjualan dengan kinerja keuangan suatu perusahaan adalah konsep yang menggambarkan seberapa besar pengaruh pendapatan atau omset yang dihasilkan oleh penjualan produk atau layanan terhadap kesehatan keuangan perusahaan.

Dalam hal ini, jika penjualan meningkat maka produktivitas dan efisiensi perusahaan juga semakin meningkat sehingga perusahaan mampu mencapai kinerja keuangan dengan optimal. Dengan demikian, maka perusahaan akan menghasilkan penjualan yang tinggi sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan sebuah perusahaan.

2.2.3 Hubungan *Exchange Rate* terhadap Kinerja Keuangan

Exchange rate adalah Nilai tukar sebuah harga dari suatu mata uang yang terdapat perbandingan nilai. *Kurs* memungkinkan kita menerjemahkan harga dari berbagai negara ke dalam satu bahasa yang sama. Nilainya yang selalu berubah-ubah dan tidak stabil (Rif'ah, 2018).

Exchange rate merupakan peran penting dalam dunia perdagangan impor buah. Ketika *Exchange rate* menggerakkan harga nilai tukar maka akan mempengaruhi harga beli buah yang awalnya sekian ratus harga akan bergerak mengikuti nilai tukar tersebut. Jika harga beli mulai naik atau turun maka akan berdampak pada kinerja keuangan perusahaan.

2.2.4 Hubungan Ukuran usaha, Penjualan, dan *Exchange rate* secara simultan terhadap Kinerja keuangan

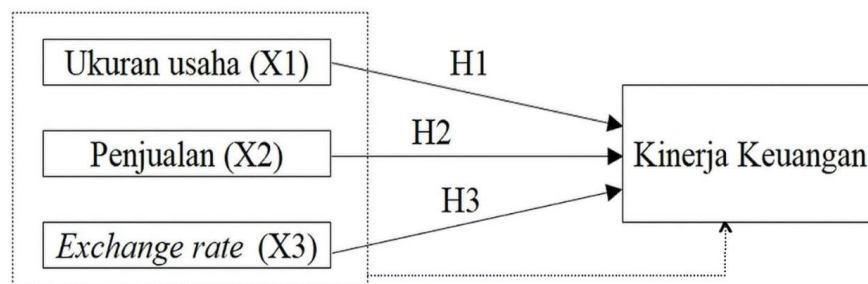
Hubungan antara ukuran usaha, penjualan, nilai tukar (*exchange rate*), dan kinerja keuangan suatu entitas bisnis bisa sangat kompleks. Kinerja keuangan

merupakan salah satu peranan penting suatu perusahaan untuk mempertimbangkan bagaimana ukuran usaha, penjualan, dan Exchange rate saling berinteraksi serta dampaknya terhadap pendapatan, biaya, dan risiko keuangan. Perencanaan strategis yang matang melibatkan pengelolaan risiko yang terkait dengan perubahan nilai tukar sambil memaksimalkan manfaat dari ukuran usaha dan penjualan yang signifikan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini peneliti akan membahas faktor Ukuran usaha, Penjualan, *Exchange rate* sebagai Variabel Independen (Variabel Bebas). Sedangkan, Kinerja Keuangan sebagai Variabel Dependen (Variabel Terikat). Untuk memperjelas hubungan antar variabel tersebut, maka dapat digambarkan model penelitian sebagai berikut.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Keterangan

- > = Pengaruh secara parsial
- - - - -> = Pengaruh secara simultan

Sumber: Konsep yang di gunakan untuk penelitian (2023)

Dari kerangka pemikiran diatas diperlihatkan bahwa Kinerja keuangan sebagai Variabel Dependen (Terikat) di duga akan dipengaruhi oleh Variabel Indenden (Bebas) yakni berupa Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate*

dan secara simultan ukuran usaha, penjualan, dan *Exchange rate* mempengaruhi Kinerja keuangan.

2.4 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang ada sebelumnya, maka terdapat hipotesis sebagai berikut:

- H1 : Diduga Ukuran usaha mempunyai pengaruh positif serta signifikan terhadap Kinerja keuangan.
- H2 : Diduga Penjualan mempunyai pengaruh positif serta signifikan terhadap Kinerja keuangan.
- H3 : Diduga *Exchange rate* mempunyai pengaruh positif serta signifikan terhadap Kinerja keuangan.
- H4 : Diduga Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate* secara simultan memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang menjadi referensi penulis pada penelitian ini tentang “ Pengaruh Ukuran usaha, Penjualan dan *Exchange rate* terhadap Kinerja keuangan pada Distributor buah PT. Rezeki Sukses Cemerlang ” adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Saragih et al (2018) dengan judul pengaruh struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Penelitian bertujuan untuk meneliti bagaimana struktur modal dan ukuran perusahaan mempengaruhi kinerja

keuangan pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasilnya menunjukkan adanya kecenderungan penurunan rata-rata struktur modal, sementara rata-rata ukuran perusahaan dan kinerja keuangan cenderung meningkat. Namun, hal ini menunjukkan dampak negatif terhadap kinerja keuangan.

2. Penelitian yang dilakukan Kusmayanti tahun 2017 dengan judul pengaruh ukuran usaha, profitabilitas, *financial leverage* terhadap kinerja keuangan pada perusahaan Kompas yang terdaftar pada BEI periode 2011-2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak dari Ukuran Perusahaan, profitabilitas, *financial leverage*, terhadap kinerja keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Populasi yang menjadi fokus penelitian ini adalah perusahaan BUMN yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2015-2019. Dengan menerapkan metode purposive sampling, sejumlah 16 perusahaan diambil sebagai sampel dari populasi tersebut. Sumber data utama berasal dari laporan tahunan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2015-2019. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini melibatkan analisis regresi logistik dan uji Mann Whitney dengan menggunakan perangkat lunak SPSS 21. Hasil analisis menyiratkan bahwa ukuran usaha, profitabilitas, *financial leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan.
3. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2017 oleh Marfiah (2017) dengan judul pengaruh Ukuran Perusahaan, pertumbuhan asset, profitabilitas dan penjualan terhadap Kinerja keuangan di bursa efek Indonesia. Metode yang diterapkan adalah metode kuantitatif dengan pengambilan sampel yang dipilih secara

sengaja (*purposive sampling*). Hasil uji parsial menunjukkan bahwa variabel-variabel tersebut secara signifikan memengaruhi struktur modal perusahaan. Pertumbuhan aset tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap struktur modal, namun profitabilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal. Sementara penjualan tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Hendrawan & Adhimursandi (2021) dengan judul penelitian Pengaruh likuiditas dan nilai tukar (*exchange rate*) terhadap kinerja keuangan perusahaan efek yang terdaftar di BEI. Nilai tukar merupakan perjanjian terhadap pertukaran nilai kurs mata uang suatu negara dengan negara lain yang telah disepakati. Struktur modal adalah hutang yang dimiliki oleh suatu Perusahaan untuk mendanai kegiatan operasional dalam mengembangkan usahanya. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik deskriptif dan analisis jalur dengan Pengumpulan data dokumentasi berupa laporan keuangan perusahaan dan laporan tahunan serta sampel penelitian yang diperoleh menggunakan teknik *purposive sampling*. Hasilnya dari penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan dipengaruhi secara negatif oleh struktur modal serta likuiditas dan nilai tukar.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Luciana et al (2022) dengan judul Analisa risiko bisnis, ukuran usaha, dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan perusahaan di masa pandemi *covid-19*. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak risiko bisnis, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan di sub-sektor hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2020,

dengan periode penelitian dari triwulan 1 hingga triwulan 4. Sebanyak 10 perusahaan dipilih sebagai sampel menggunakan metode purposive sampling. Metodologi penelitian ini mencakup Uji Hipotesis, Uji Koefisien Determinasi, Uji Regresi Linear Berganda, serta Uji t dan Uji f. Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko bisnis tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja perusahaan, sementara ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Secara keseluruhan, risiko bisnis, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Nilai Koefisien Determinasi dari variabel Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan mencapai 41%, yang berarti bahwa sekitar 41% variasi kinerja perusahaan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut. Sisanya, sekitar 59%, dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut Alejos (2017) Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan teknik statistik. Dalam penelitian kuantitatif, data yang dikumpulkan melalui penggunaan instrumen pengukuran yang terstandarisasi, contohnya kuesioner atau instrumen pengamatan. Data tersebut kemudian dianalisis dengan menggunakan metode statistik untuk mengidentifikasi pola, hubungan atau perbedaan yang signifikan antara variabel yang diteliti.

3.2 Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Menurut Yelvita (2022) data sekunder adalah sumber informasi diperoleh dengan meneliti, menelaah, dan memahami melalui media lain yang bersumber dari tulisan, buku, dan arsip. Data sekunder yang digunakan berupa informasi laporan keuangan bulanan yang dapat dilihat dari catatan laporan keuangan pada Distributor buah Rezeki Sukses. Data yang digunakan selama 4 tahun yaitu tahun 2019-2022 (Data bulanan).

3.3 Metode Pengumpulan Data

Aghnitama et al (2021) Pengumpulan data adalah langkah yang strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Metode pengumpulan data digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Teknik observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui

pengamatan, disertai dengan pencatatan-pencatatan terhadap objek yang akan diteliti. Disini peneliti melakukan observasi langsung ke Rejeki Sukses Tanjungpinang dengan cara melakukan pencatatan-pencatatan yang sistematis data yang dibutuhkan untuk penelitian.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik mencari data mengenai hal-hal yang berupa laporan, dan lainnya. Dalam konteks penelitian, teknik observasi digunakan untuk mengumpulkan informasi tentang kejadian, atau karakteristik secara objektif. Peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk mendapatkan data dari laporan keuangan perusahaan berupa laporan keuangan yang berasal dari GF-Akuntansi Rejeki Sukses periode 2019-2022 dan harga nilai tukar berasal dari www.bi.go.id.

3. Studi pustaka

Teknik studi pustaka menjadi suatu pendekatan yang esensial dalam rangka penelitian dengan cara menggali berbagai rujukan dan referensi terkait dengan berbagai teori yang memiliki relevansi mendalam terhadap topik penelitian yang sedang dijelajahi. Dalam pelaksanaannya, peneliti secara sistematis mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan melalui kajian literatur, meneliti dan mengevaluasi berbagai sumber tertulis seperti buku, penelitian terdahulu, makalah, jurnal, artikel, hasil laporan, serta referensi lainnya yang secara substansial sesuai dengan fokus topik dan variabel penelitian yang menjadi pokok bahasan.

3.4 Definisi Operasional Variabel

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Ukuran Usaha (X1)	Ukuran usaha adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mengembangkan usahanya dengan melihat pertumbuhan perusahaan tersebut. (Tyas & Almurni, 2020).	Ukuran usaha = LN x Total Aset	Nominal
Penjualan (X2)	Penjualan adalah suatu kegiatan menawarkan produk kepada pembeli dengan penetapan harga produk yang dijual. (Faithoni, 2017)	Total Penjualan	Nominal
<i>Exchange Rate</i> (X3)	<i>Exchange rate</i> biasanya disebut juga dengan nilai tukar merupakan tingkat dimana satu mata uang ditukar dengan mata uang lainnya. Nilainya yang selalu berubah-ubah dan tidak stabil (Carissa & Khoirudin, 2020)	Kurs transaksi Bank Indonesia	Nominal
Kinerja keuangan (Y)	Kinerja keuangan dapat diartikan suatu gambaran kondisi keuangan perusahaan akibat dari aktivitas yang berlangsung selama periode waktu tertentu (Safitri et al, 2022)	Sales Growth = $\frac{\text{Pejualan sekarang} - \text{Pejualan sebelumnya}}{\text{Pejualan sebelumnya}} \times 100$	Nominal

Sumber: Indikator yang digunakan untuk Penelitian (2023)

3.5 Teknik Pengolahan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Dengan menggunakan data *time series*, Analisis *time series* membantu mengidentifikasi pola dan tren data. Dengan mengamati pola historis, kita dapat memahami perubahan variabel dari waktu ke

waktu. Alat untuk menganalisa data adalah program komputer *Eviews*. Program *Eviews* merupakan salah satu program komputer yang digunakan untuk melakukan investigasi faktual tingkat lanjut yang memiliki kapasitas investigasi faktual yang sangat tinggi serta kerangka kerja administrasi informasi dalam lingkungan grafis menggunakan menu yang jelas dan kotak pertukaran dasar sehingga mudah untuk mengetahui cara kerjanya.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisa data bertujuan untuk menjawab rumusan masalah dan pengujian hipotesis yang di ajukan. Pada penelitian ini alat analisa dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

3.6.1 Analisa Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah metode statistik yang menggambarkan ciri-ciri beragam data yang diambil dari suatu sampel. Statistik deskriptif meliputi penggunaan ukuran pemusatan data seperti mean, median, dan modus, serta penggunaan presentil, desil, quartile, baik dalam bentuk analisis angka maupun visual seperti diagram. Dalam analisis deskriptif, data diproses per variabel (Sujarweni, 2020).

Menurut Sugiyono (2018), Pendekatan statistik deskriptif merupakan cara statistik untuk menganalisis data dengan memberikan gambaran atau deskripsi dari data yang terkumpul tanpa bermaksud membuat kesimpulan umum atau generalisasi. Statistik deskriptif membantu dalam memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai karakteristik dasar dari suatu kumpulan data, yang merupakan langkah awal dalam analisis statistik yang lebih mendalam dan proses pengambilan keputusan yang berbasis informasi.

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang menggunakan metode *Ordinary Least Squares* (OLS). Analisis regresi linear yang tidak menggunakan OLS, seperti regresi logistik atau regresi ordinal, tidak mengharuskan pemenuhan persyaratan asumsi klasik. Namun, tidak semua uji asumsi klasik harus dilakukan pada analisis regresi linear (Kurniawan, 2019).

3.6.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menentukan apakah nilai residual memiliki distribusi yang normal atau tidak. Model regresi yang baik memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal (Kurniawan 2019). Data dikatakan berdistribusi normal jika angka probabilitasnya lebih dari 0,05 dan sebaliknya. Dari tabel *One-Sample Kolmogrov-Smirnov Test* diperoleh angka probabilitas atau *Asym. Sig. (2-tailed)*. Nilai ini dibandingkan dengan 0,05 (jika menggunakan taraf signifikansi 5%) untuk pengambilan keputusan dengan pedoman:

1. Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai probabilitas $< 0,05$ distribusi data adalah tidak normal.
2. Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai probabilitas $> 0,05$ distribusi data adalah normal.

3.6.4.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengidentifikasi apakah terdapat korelasi yang signifikan antara variabel-variabel independen dalam suatu model regresi linear berganda. Ketika terdapat korelasi yang tinggi di antara variabel-variabel independen, hubungan antara variabel-variabel tersebut dan variabel

dependen dapat terganggu atau menjadi tidak stabil. Uji multikolinearitas dilihat dari nilai *Tolerance* dan VIF (*Variance Inflation Factor*) serta besaran korelasi antar variabel independen. Suatu model regresi dikatakan dapat dikatakan bebas multikolinearitas jika mempunyai nilai VIF tidak lebih dari 10 (Ghozali, 2013).

3.6.4.3 Uji Heteroskedastisitas

Menurut (Sujarweni 2020), heteroskedastisitas menguji terjadinya perbedaan variance residual suatu periode pengamatan ke periode pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar *Scatterplot*, regresi yang tidak terjadi heteroskedastisitas jika titik-titik data menyebar diatas dan dibawah atau disekitar angka 0, titik-titik data tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah saja, penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali, penyebaran titik-titik data tidak berpola.

Uji heterokedastisitas dalam penelitian ini digunakan untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah di mana terdapat kesamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homokedastisitas Kurniawan (2019). Kriteria pengujian yang dilakukan menggunakan uji Glejser pada eviews adalah sebagai berikut :

1. Jika nilai Prob > tingkat alpha 0.05, maka tidak terjadi gejala heterokedastisitas,
2. Jika nilai Prob < tingkat alpha 0.05, maka terjadi gejala heterokedastisitas.

3.6.4.4 Uji Autokorelasi

Autokorelasi merujuk pada kondisi di mana terdapat korelasi antara

residual dari satu pengamatan dengan residual pengamatan lain dalam urutan waktu tertentu. Sebuah model regresi yang baik diharapkan tidak mengalami masalah autokorelasi. Kurniawan (2019). Menguji autokorelasi dalam suatu model bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel pengganggu (e_i) pada periode tertentu dengan variabel pengganggu periode sebelumnya (e_{t-1}). Autokorelasi terjadi pada sampel dengan data *time series* dengan n - sampel adalah periode waktu. Beberapa uji statistik yang sering dipergunakan adalah uji *Durbin-Watson* (DW). Untuk mendeteksi adanya autokorelasi dilakukan dengan uji *Durbin-Watson* (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika angka DW dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
2. Jika angka DW diantara -2 sampai +2 berarti tidak ada terautokorelasi.
3. Jika angka DW diatas +2 berarti ada autokorelasi positif.

3.6.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah teknik statistik yang digunakan untuk memahami hubungan antara satu variabel dependen dengan beberapa variabel independen. Pada penelitian analisis regresi berganda digunakan untuk memprediksi hubungan antara Ukuran usaha dan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan dengan *Exchange rate* sebagai variabel moderasi. Berikut persamaan untuk menguji hipotesis secara keseluruhan dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

3.6.4 Uji Hipotesis

Uji Hipotesis adalah uji yang dilakukan untuk menguji kebenaran suatu pernyataan secara statistik dan menarik kesimpulan apakah menerima atau

menolak pernyataan tersebut.

3.6.4.1 Uji Parsial (Uji t)

Menurut (Sujarweni 2020), uji t merupakan pengujian koefisien regresi parsial individual yang dipakai untuk mengetahui apakah variabel independen (X) secara individual mempengaruhi variabel dependen (Y). Uji t membantu dalam menentukan apakah variabel bebas memiliki dampak yang signifikan atau tidak terhadap variabel dependen dengan menggunakan batas yang telah ditetapkan dalam analisis statistik. Uji t dilakukan dengan kriteria sebagai berikut :

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai $sig. < 0,05$ dapat disimpulkan H_0 diterima dan H_1 ditolak.
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan nilai $sig. > 0,05$ dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima.

3.6.4.2 Uji Simultan (Uji F)

Uji F atau yang juga disebut uji simultan, pada dasarnya digunakan untuk menilai apakah semua variabel independen yang dimasukkan ke dalam model memiliki pengaruh secara keseluruhan terhadap variabel yang bergantung. Imam Ghozali (2018) menjelaskan bahwa jika nilai probabilitasnya kurang dari 5%, maka variabel independen tersebut secara kolektif memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel yang tergantung. Uji simultan dilihat dari F-statistik dan prob(F-statistik) jika < 0.05 maka dapat disimpulkan berpengaruh secara parsial.

3.6.5 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi, disimbolkan sebagai R^2 , adalah metrik penting dalam analisis regresi yang mengukur seberapa baik variabel independen menjelaskan variasi dari variabel dependen dalam model regresi linier. Menurut

Sumayyah (2020) Koefisien determinasi dipakai untuk mengetahui prosentase perubahan variabel terikat yang disebabkan oleh variabel bebas. Jika R^2 semakin besar, maka presentase perubahan variabel terikat yang disebabkan oleh variabel bebas semakin tinggi. Jika R^2 semakin kecil, maka presentase perubahan variabel terikat yang disebabkan oleh variabel bebas semakin rendah.

3.7 Jadwal Penelitian

Tabel 3.2
Jadwal Penelitian

NO	Kegiatan	Bulan					
		2023/2024	Agust 2023	Sept 2023	Okt 2023	Nov 2023	Des 2023
1	Pengajuan Judul	✓					
2	Penyusunan Proposal		✓				
3	Seminar Usulan Penelitian			✓			
4	Revisi Proposal			✓			
5	Analisa Data				✓		
6	Penyusunan Skripsi					✓	
7	Sidang Skripsi						✓

Sumber : Penulis (2023)

DAFTAR PUSTAKA

- Aghnitama, R. D., Aufa, A. R., & Hersugondo, H. (2021). Market Capitalization dan Profitabilitas Perusahaan dengan FAR, AGE, EPS, dan PBV sebagai Variabel Kontrol. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 18(02), 01–11. <https://doi.org/10.36406/jam.v18i02.392>
- Alejos, H. (2017). Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap Kecurangan Laporan Keuangan. Skripsi. Universitas Nusantara PGRI.
- Anggraeni, S. U., Iskandar, R., & Rusliansyah. (2020). Analisis Kinerja Keuangan pada PT Murindo Multi Sarana di Samarinda. *AKUNTABEL: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 17(1), 163–171.
- Billiary, A. (2020). *Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi PDAM Kabupaten Barito Utara*. Sskripsi. Universitas Jaya Yogyakarta.
- Carissa, N., & Khoirudin, R. (2020). The Factors Affecting the Rupiah Exchange Rate in Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 18(1), 37–46. <https://doi.org/10.29259/jep.v18i1.9826>
- Devi Novitasari dan Samari (2020) dengan judul Upaya Peningkatan Volume Penjualan di Masa Pandemi Covid-19 melalui Optimalisasi Promosi, Harga, dan Saluran Distribusi pada Pusat Oleh-oleh Gudange Tahu Takwa. Bandung: Alfabes.
- Faithoni, A. (2017). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan terhadap Peningkatan Volume Penjualan Mobil dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Showroom Mobil Modern Motor Bandar Lampung Tahun 2012 - 2016)*. Skripsi. UIN Raden Intan Lampung.
- Guta, R. R., & Ibrahim, M. (2018). Pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Pulp and Paper yang Listing di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015. *Jurnal Online Mahasiswa*, 5(1), 1–13.
- Harevkha & Tanjungpura (2018). pengaruh resiko kredit dan resiko likuiditas terhadap kinerja keuangan dengan *exchange rate* sebagai variable moderasi . *Business and Management Studies*, 3(3), 80. <https://doi.org/10.11114/bms.v3i1.2259>
- Harun, M. Z., Manossoh, H., & Latjandu, L. D. (2023). Analisis Biaya Produksi dengan Menggunakan Metode Variable Costing dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Per Jenis Produk pada UD Lyvia Nusa Boga. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 18(2), 78–87.
- Hendrawan, M. H., Azis, M., & Adhimursandi, D. (2021). Pengaruh Likuiditas dan Nilai Tukar terhadap Struktur Modal Serta Kinerja Keuangan Perusahaan Efek yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Ilmu Manajemen Mulawarman (JIMM)*, 6(4).

- Kusmayanti, V. (2015). pengaruh ukuran usaha, profitabilitas, *financial leverage* terhadap kinerja keuangan pada perusahaan Kompas yang terdaftar pada BEI periode 2011-2013 Bursa Efek Indonesia Periode 2011- 2013). Skripsi. Universitas Pasundan.
- Luciana, L., Jhoansyah, D., & Danial, R. D. M. (2022). Analisis Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan Dimasa Pandemi Covid-19. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 3(3), 1497–1504. <https://doi.org/10.37385/msej.v3i3.587>
- Marfuah, S. A., & Nurlaela, S. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Asset, Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal Perusahaan Cosmetics and Household di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 18(1), 16–30. <https://doi.org/10.29040/jap.v18i01.81>
- Masri, Z. A. H., & Hadi, S. (2016). Nilai Tukar dan Kedaulatan Rupiah. *Sosio-E-Kons*, 8(1), 62–71.
- Murni, S. ., & Sabijono, H. (2018). Peran Kinerja Keuangan dalam Menentukan Nilai Perusahaan. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 5(2), 96–107. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v5i2.20806>
- Novitasari, D., & Samari. (2021). Upaya Peningkatan Penjualan di Masa Pandemi Covid-19 melalui Optimalisasi Promosi, Harga, dan Saluran Distribusi pada Pusat Oleh-oleh Gudange Tahu Takwa. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan*, 6(1), 55–63.
- Pratama, P. B., & Devi, S. (2021). Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan dan Manajemen Laba terhadap Kinerja Keuangan pada Perusahaan Manufaktur sub Sektor logam dan sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018. *JIMAT: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi UNDIKSHA*, 12(2), 394–402. <https://doi.org/10.23887/jimat.v12i2.29167>
- Rif'ah, S. (2018). Pengaruh Sukuk Dana Haji, Inflasi dan Nilai Tukar Rupiah Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Periode 2010-2015. *Journal of Sharia Economics*, 1(1), 21–30.
- Rompis, D., Tumbuan, W., & Sumarauw, J. (2017). Pengaruh Baruan Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 5(3), 3078–3087.
- Safitri, A., Liya, A., & Dewi, S. (2022). Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan ISAK 35 pada TPQ Al-Barokah Pekalongan. *JAKA (Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Auditing)*, 2(2), 37–50. <https://doi.org/10.56696/jaka.v2i2.5415>
- Sanjaya, S. (2017). Analisis Du Pont System dalam Mengukur Kinerja Keuangan PT. Taspen (Persero). *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 17(1), 15–32.

<https://doi.org/10.30596/jrab.v17i1.1720>

- Saragih, P. Y. K., Siahaan, Y., Susanti, E., & Supitriyani, S. (2019). Pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Kinerja Keuangan pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 4(2), 20–27. <https://doi.org/10.37403/financial.v4i2.77>
- Sebastian, T. (2020). Pengaruh Tingkat Inflasi, Suku Bunga, Nilai Tukar, Leverage dan Opini Audit Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Perbankan Yang Listing di Bursa Efek Indonesia Periode 2013 – 2017. *Jurnal EBISTEK (Ekonomi Bisnis dan Teknologi)*, 3(1), 1–20.
- Sendianto, S. (2021). Analisis Pengaruh Promosi terhadap Tingkat Penjualan Produk Beserta Peramalan Penjualannya. *Aliansi: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 16(2), 85–94. <https://doi.org/10.46975/aliansi.v16i2.103>
- 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>
- Silitonga, R. N., & Manda, G. S. (2022). Pengaruh Risiko Kredit dan Risiko Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan pada Bank BUMN Periode 2015-2020. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 12(1), 22. <https://doi.org/10.30588/jmp.v12i1.948>
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2020). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Pustaka Baru Pers.
- Sujarweni, V. W. (2021). *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sumayyah. (2020). *Pengaruh Kualitar Produk, Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Shopee (Studi Kasus pada Shopee Kelurahan Sunter Jaya Jakarta Utara)*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Tyas, N. H., & Almurni, S. (2020). *Pengaruh Ukuran Perusahaan Profitabilita, dan Leverage terhadap Harga Saham Perusahaan Properti dan Reals Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.
- Undang-Undang Nomor 7. (2021). *tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan*. Jakarta: Pemerintah Pusat.

Widianti, I. (2022). *Pengaruh Firm Size, Profitabilitas, dan Risiko Litigasi terhadap Konservatisme*. Skripsi. ITB Ahmad Dahlan.

Yelvita, F. S. (2022). *Penggunaan Sistem Informasi Elektronik Kinerja (SIEKA) oleh Pegawai Negeri Sipil di Kantor Kementerian Agama Kota Pekanbaru*. Skripsi. UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

CURRICULUM VITAE



1. DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Silvia
Tempat / Tanggal Lahir : Tanjungpinang / 23 Maret 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Sultan machmud
Usia : 21 Tahun
Agama : Buddha
Nomor Handphone : 0815-3668-7377
Email : silviaa.pqii@gmail.com

2. RIWAYAT PENDIDIKAN

Pendidikan Formal		
Jenjang	Institusi	Tahun (masuk-lulus)
SD	SDS Maitreyawira Tanjungpinang	2008-2014
SLTP	SMP Maitreyawira Tanjungpinang	2014-2017
SLTA	SMK Maitreyawira Tanjungpinang	2017-2020
S1	STIE Pembangunan Tanjungpinang Program Studi Akuntansi	2020-2024