



Pengaruh *Sales Growth* dan *Asset Growth* Terhadap Kebijakan Dividen Pada Sektor Kesehatan

Ainun Gita Maharani¹, Syamsul Huda²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Singaperbangsa Karawang

Abstract

Received: 02 Januari 2026
Revised: 16 Januari 2026
Accepted: 28 Januari 2026

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah sales growth dan asset growth memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen pada perusahaan di sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022. Sampel dipilih menggunakan teknik purposive sampling, sehingga terpilih 11 sampel perusahaan dari total 20 perusahaan yang masuk ke dalam populasi dalam penelitian ini. Data observasi yang diolah sebanyak 33 data. Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji hipotesis. Temuan penelitian menunjukkan bahwa sales growth secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen, sedangkan asset growth secara parsial memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Secara bersama-sama, variabel sales growth dan asset growth dapat memengaruhi kebijakan dividen.

Keywords: *Sales Growth, Asset growth, Kebijakan Dividen*

(*) Corresponding Author: ainungita23@gmail.com

How to Cite: Maharani, A., & Huda, S. (2026). Pengaruh Sales Growth dan Asset Growth Terhadap Kebijakan Dividen Pada Sektor Kesehatan. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(2.D), 33-44. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/13777>.

PENDAHULUAN

Sektor kesehatan dalam perekonomian dan kehidupan masyarakat merupakan salah satu sektor yang krusial di mana sektor ini berfokus dalam upaya peningkatan kualitas hidup melalui penyediaan layanan kesehatan, pengobatan, pencegahan penyakit, serta promosi kesehatan. Tahun 2019 menjadi awal dari fenomena global Covid-19 menyebabkan hampir seluruh sektor usaha mengalami kelesuan, namun sektor kesehatan dalam kondisi ini justru menunjukkan eksistensinya di mana sektor ini menjadi sektor yang sangat krusial dalam perekonomian selama masa pandemi Covid-19. Kasus Covid-19 yang terus mengalami peningkatan sepanjang tahun 2020-2021 menyebabkan *demand* menjadi tinggi pada sektor kesehatan untuk mengatasi wabah tersebut.

Peningkatan *demand* yang tinggi pada sektor kesehatan menimbulkan situasi yang tidak normal pada perusahaan-perusahaan di sektor kesehatan di mana sektor ini mengalami lonjakan penjualan di saat sektor lain sedang terpuruk. Fenomena ini semakin diperkuat oleh data dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang mencatat bahwa laba di sektor kesehatan tahun 2020 bertumbuh sebesar 11,6%, meningkat menjadi 12,16% pada tahun 2021, namun mulai mengalami penurunan sebesar 2,47% di tahun 2022. Pertumbuhan laba yang positif ini diduga dapat menjadi sinyal baik bagi investor karena memiliki keterkaitan dengan kebijakan dividen.



Kebijakan dividen dapat diartikan sebagai keputusan strategis perusahaan mengenai penentuan porsi laba bersih yang akan dibagikan kepada para pemegang saham sebagai dividen dan bagian laba yang akan ditahan untuk digunakan menjadi sumber pendanaan internal perusahaan. Kebijakan ini biasanya diukur dengan menggunakan *dividend payout ratio* (DPR) yang menggambarkan porsi laba perusahaan yang dialokasikan sebagai dividen. Faktor yang diduga dapat memengaruhi kebijakan dividen salah satunya adalah *sales growth*.

Sales growth dapat diartikan sebagai peningkatan pendapatan dari aktivitas penjualan perusahaan dalam periode tertentu, yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya. Pertumbuhan penjualan yang positif dan tidak diikuti dengan kenaikan biaya lebih tinggi dari pertumbuhan penjualan akan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisinya di tengah persaingan bisnis. Kondisi ini berpotensi meningkatkan laba perusahaan yang pada akhirnya dapat memengaruhi kebijakan dividen. Saputro & Hermawan (2021) pada penelitiannya menemukan bahwa *sales growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen. Sedangkan Hernawan et al. (2021) pada penelitiannya menyatakan hasil penelitian yang berbeda di mana *sales growth* tidak memengaruhi kebijakan dividen. Selain *sales growth*, *asset growth* juga diduga menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi kebijakan dividen.

Asset growth memberikan gambaran bagaimana aset milik perusahaan bertumbuh dalam periode tertentu. *Asset growth* dapat dijadikan sebagai indikator untuk menilai kinerja serta kemampuan perusahaan dalam menghasilkan nilai. *Asset* perusahaan yang mengalami pertumbuhan positif diduga karena perusahaan memutuskan untuk mengalokasikan laba yang diperoleh ke dalam aktivitas investasi dibanding membagikannya sebagai dividen. Tamsil & Esra (2020) menyatakan dalam penelitiannya menunjukkan bahwa *asset growth* memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Di sisi lain, Muslimin & Wenten (2023) dalam penelitiannya menyatakan hasil yang bertolak belakang di mana *asset growth* tidak dapat memengaruhi kebijakan dividen.

Merujuk pada uraian fenomena serta kajian-kajian terdahulu, penelitian ini dilakukan untuk mengulik lebih lanjut terkait “**Pengaruh Sales Growth dan Asset Growth Terhadap Kebijakan Dividen Pada Sektor Kesehatan**”. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana *sales growth* dan *asset growth* berkontribusi dalam penetapan kebijakan dividen. Fokus penelitian diarahkan pada perusahaan-perusahaan sektor kesehatan yang tercatat pada Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2022.

KAJIAN TEORI

Teori Sinyal

Spence (1973) telah mengembangkan teori yang bernama teori sinyal yang berangkat karena permasalahan asimetri informasi antara pihak manajemen perusahaan dengan pihak eksternal akibat pihak manajemen memiliki akses yang lebih luas terhadap informasi kondisi dan prospek perusahaan dibandingkan dengan pihak eksterna. Informasi keuangan yang diungkapkan dalam laporan keuangan menjadi salah satu cara perusahaan untuk mengirim sinyal kepada pihak eksternal guna meminimalisir asimetri informasi. Salah satu bentuk sinyal yang dapat digunakan adalah kebijakan dividen. Perusahaan yang menetapkan kebijakan

dividen yang cenderung stabil atau bahkan meningkat, seringkali dianggap sebagai sinyal baik terkait stabilitas dan prospek pertumbuhan laba perusahaan di masa depan. Selain kebijakan dividen, *sales growth* juga dapat digunakan untuk menjadi sinyal bagi pihak eksternal (khususnya investor) terkait prospek pertumbuhan perusahaan di masa mendatang.

Sales growth yang positif memberikan gambaran jika perusahaan mampu meningkatkan aktivitas dan pendapatannya. *Sales growth* yang menunjukkan *tren* peningkatan dapat menjadi sinyal baik bagi pemegang saham karena mencerminkan prospek masa depan perusahaan yang cukup menjanjikan. Selain itu, kondisi ini juga mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk mengalokasikan laba sebagai dividen untuk para pemegang saham. Oleh karena itu, *sales growth* disinyalir menjadi alat untuk mengirim sinyal kepada investor terkait kinerja dan kemampuan perusahaan. sehingga dapat menjadi sinyal positif bagi investor.

Teori Pecking Order

Myers & Majluf (1984) mengembangkan teori yang bernama teori *pecking order* yang menjelaskan tentang perilaku manajemen yang berkaitan dengan keputusan pendanaan. Dalam memilih pendanaan, pihak manajemen perusahaan cenderung memakai dana internal (laba ditahan) terlebih dahulu dibanding dana eksternal (liabilitas dan ekuitas). Preferensi ini didasarkan karena adanya asimetri informasi. Tindakan perusahaan dalam mengutamakan dana internal sebagai sumber pendanaan dilakukan karena lebih efisien dan menghindari sinyal negatif ke pasar, maka perusahaan cenderung memilih menggunakan dana internal pada awalnya. Dalam konteks kebijakan dividen, teori tersebut menyampaikan tingkat kebutuhan pendanaan tinggi yang dimiliki oleh perusahaan condong akan menahan sebagian besar laba untuk memenuhi kebutuhannya, oleh karena itu pembayaran dividen condong menjadi rendah.

Pengembangan Hipotesis

Hubungan Antara Sales Growth Dengan Kebijakan Dividen

Sales growth dapat diartikan sebagai representasi kemampuan perusahaan untuk menjaga ketahanan posisi ekonominya di tengah perubahan ekonomi serta sektor usahanya (Kasmir (2016) dalam Rochendi & Nuryaman, 2022). *Sales growth* dapat memberikan gambaran kinerja dan peluang perusahaan di masa mendatang. Penjualan yang bertumbuh positif secara konsisten dapat membentuk sinyal positif bagi pemegang saham terkait prospek masa depan perusahaan. Teori sinyal menunjukkan ketika perusahaan dengan *sales growth* positif akan menjadi sinyal yang positif terhadap investor, terutama terkait dengan kebijakan dividen. Meningkatnya *sales growth* menandakan kemampuan perusahaan untuk membagikan dividen meningkat. Saputro & Hermawan (2021) dalam penelitiannya menunjukkan hasil penelitian yang sejalan di mana *sales growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen.

H2: *Sales growth* berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

Hubungan Antara Asset Growth Dengan Kebijakan Dividen

Asset growth dapat didefinisikan sebagai perubahan aset perusahaan dari satu periode sebelumnya (Nur'aini et al., 2024). Perusahaan dengan *asset growth* yang positif menunjukkan bahwa perusahaan sedang dalam masa ekspansi dan membutuhkan pendanaan. Teori *pecking order* menjelaskan bagaimana perusahaan condong mengandalkan dana internal perusahaan (laba ditahan) terlebih dahulu

dibanding dana eksternal (liabilitas dan ekuitas) dalam memenuhi kebutuhan pendanaannya. Perusahaan yang memilih untuk menggunakan laba ditahan sebagai sumber pendanaannya akan cenderung menekan kebijakan dividennya dan dividen yang diterima investor akan menjadi lebih sedikit. Oleh karena itu, *asset growth* perusahaan akan memengaruhi kebijakan dividen. Tamsil & Esra (2020) pada penelitiannya menyatakan *asset growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen. Berdasarkan kerangka teoritis yang telah dipaparkan, peneliti menduga bahwa *asset growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen.

H2: *Asset growth* berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

METODE PENELITIAN

Data dan Sampel Penelitian

Penelitian ini menggunakan populasi perusahaan-perusahaan sektor kesehatan yang tercatat pada Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022 dengan total populasi sebanyak 20 perusahaan. Dari keseluruhan populasi tersebut, sampel ditentukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling* melalui syarat 1) perusahaan tidak mengalami *delisting* dari bursa selama periode penelitian; 2) perusahaan memiliki laporan keuangan yang lengkap untuk setiap tahun penelitian; 3) perusahaan melakukan pembagian dividen selama periode penelitian. Berdasarkan syarat yang telah ditentukan, sebanyak 11 perusahaan telah sesuai syarat untuk menjadi sampel pada penelitian ini. Data sekunder menjadi data yang dipergunakan yang diakses melalui laman www.idx.co.id dan laman setiap perusahaan.

Metode Penelitian dan Operasionalisasi Variabel

Analisis regresi berganda menjadi metode utama yang bertujuan menguji hipotesis berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dirumuskan sebelumnya. Namun, serangkaian uji asumsi klasik dilaksanakan terlebih dahulu untuk memastikan bahwa model yang digunakan telah sesuai dengan syarat-syarat statistik yang diperlukan agar estimasi yang dihasilkan tidak bias, efisien, dan konsisten. Adapun model matematis yang digunakan pada penelitian ini disusun seperti berikut ini.

Model Matematis

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y : Kebijakan dividen

α : Konstanta

β_1, β_2 : Koefisien regresi

X_1 : *Sales growth*

X_2 : *Asset growth*

ε : *Error term*

Operasionalisasi Variabel

Variabel yang ditetapkan pada penelitian ini meliputi variabel dependen serta variabel independen. Kebijakan dividen dalam penelitian ini berperan sebagai variabel dependen, sedangkan *sales growth* dan *asset growth* menjadi variabel independennya. Operasionalisasi variabel dalam penelitian ini disajikan pada tabel 1.

Tabel 1.
Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Skala
Kebijakan Dividen (Y) (Sakinah & Hendrani, 2022)	$DPR = \frac{\text{Jumlah dividen yang dibagikan}}{\text{Laba Bersih}}$	Rasio
<i>Sales Growth</i> (X1) (Wijaya & Krisnadewi, 2022)	$\text{Sales growth} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$	Rasio
<i>Asset Growth</i> (X2) (Rizka & Ulfida, 2024)	$\text{Asset growth} = \frac{\text{Total Aset}_t - \text{Total Aset}_{t-1}}{\text{Total Aset}_{t-1}}$	Rasio

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dilakukan untuk menyajikan gambaran umum terkait data yang diteliti, seperti nilai terendah, nilai tertinggi, rata-rata (*mean*), dan standar deviasi dari setiap variabel yang dimuat pada penelitian. Hasil uji statistik deskriptif akan ditunjukkan pada tabel 2.

Tabel 2.
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sales Growth	30	-0,43	0,62	0,0743	0,19378
Asset Growth	30	-0,09	0,28	0,0693	0,09395
Kebijakan Dividen	30	0,06	1,72	0,5697	0,38694
Valid N (listwise)	30				

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Menurut uji analisis statistik deskriptif pada tabel 2, terlihat total observasi (n) pada penelitian ini adalah 30 data selama 3 tahun periode penelitian (2020-2022). Tabel 2 menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki nilai terendah -0,43, nilai tertinggi 0,62, rata-rata 0,0743 dan standar deviasi 0,19378. Variabel *asset growth* mempunyai nilai terendah sebesar -0,09, nilai tertinggi sebesar 0,28, nilai rata-rata sebesar 0,0693, dan standar deviasi sebesar 0,09395. Variabel kebijakan dividen memiliki nilai terendah 0,06, nilai tertinggi 1,72, rata-rata 0,5697, dan standar deviasi 0,38694.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan satu dari beberapa tahapan dalam uji asumsi klasik yang dilakukan untuk memastikan bahwa data memiliki pola sebaran yang

terdistribusi normal. Data yang terdapat pada penelitian harus menyebar secara normal. Terdapat bermacam-macam alat analisis yang dapat digunakan untuk menguji normalitas, antara lain uji P-Plot, uji Kolmogorov-Smirnov, uji Shapiro-Wilk, serta beberapa metode lainnya. Peneliti memutuskan untuk menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov untuk menguji normalitas data. Apabila data memiliki nilai signifikansi $> 0,05$, maka data dianggap memiliki pola sebaran yang terdistribusi normal dan memenuhi uji asumsi klasik (Kurniawan et al., 2024).

Berdasarkan hasil uji normalitas, diketahui bahwa data observasi belum menyebar secara normal. Untuk mengatasi hal ini, alternatif yang dapat digunakan adalah dengan mendeteksi adanya data outlier dan mengoulier data tersebut. (Ghozali, 2018). Data outlier yang terdeteksi sebanyak 3 data dari 33 data dan peneliti memutuskan untuk mengeluarkan ketiga data tersebut, sehingga jumlah data observasi menjadi 30 data. Pada tabel 3 akan disajikan hasil uji normalitas setelah dilakukan outlier.

Tabel 3.
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	0,28678068
Most Extreme Differences	Absolute	0,103
	Positive	0,103
	Negative	-0,059
Test Statistic		0,103
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Sesuai dengan hasil uji normalitas terlihat bahwa nilai signifikansi sebesar 0,200 ($>0,05$). Hal ini mengindikasikan bahwa data observasi telah menyebar dengan normal, sehingga dapat disimpulkan bahwa prasyarat uji normalitas telah terpenuhi.

Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas berperan untuk mengevaluasi apakah model regresi yang digunakan menunjukkan adanya hubungan antara variabel-variabel independen yang digunakan. Idealnya, variabel independen seharusnya tidak menunjukkan adanya korelasi satu sama lain (Wibowo, 2023). Kriteria yang harus dipenuhi agar model tidak memiliki gejala multikolinearitas adalah ketika nilai *tolerance* melebihi 0,1 serta nilai VIF tidak melebihi dari angka 10. Hasil dari pengujian multikolinearitas akan disajikan pada tabel 4.

Tabel 4.
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	0,762	0,068		11,216	0,000		
	Sales Growth	0,086	0,351	0,043	0,244	0,809	0,657	1,522
	Asset Growth	-2,865	0,725	-0,696	-3,953	0,001	0,657	1,522

a. Dependent Variable: Kebijakan Dividen

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Tabel 4 memperlihatkan bahwa nilai *tolerance* setiap pada variabel X1 dan X2 sebesar 0,657 dan 0,657, sedangkan nilai VIF masing-masing variabel X1 dan X2 adalah 1,522 dan 1,522. Hal tersebut memperlihatkan pada model regresi tidak terdapat gejala multikolinearitas dan sudah memenuhi prasyarat uji multikolinearitas.

Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas yaitu sebuah uji yang berfungsi untuk mengidentifikasi ketika ada atau tidaknya heterokedastisitas antara varian residual satu data observasi bersama observasi lainnya dalam model regresi (Wibowo, 2023). Sebuah model regresi idealnya tidak terdapat heterokedastisitas. Beberapa metode dapat digunakan untuk menguji apakah terdapat masalah heterokedastisitas, di antaranya yaitu uji Glejser, uji Park, uji Spearman rho, serta scatter plot. Pengujian heterokedastisitas pada penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan metode Spearman rho. Pada tabel 5 akan ditunjukkan hasil uji heterokedastisitas pada model regresi.

Tabel 5.
Hasil Uji Heterokedastisitas

Correlations					
			X1	X2	Unstandardized Residual
Spearman's rho	Sales Growth	Correlation Coefficient	1,000	0,583**	-0,083
		Sig. (2-tailed)		,0001	0,662
		N	30	30	30
	Asset Growth	Correlation Coefficient	0,583**	1,000	0,061
		Sig. (2-tailed)	0,001		,0748
		N	30	30	30
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-0,083	0,061	1,000
		Sig. (2-tailed)	0,662	0,748	
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Pengujian heterokedastisitas dengan uji Spearman rho menghasilkan nilai signifikansi pada setiap variabel X1 dan X2 sebesar 0,662 dan 0,748. Nilai signifikansi masing-masing variabel tersebut berada lebih dari 0,05. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat adanya masalah heterokedastisitas dan telah memenuhi salah satu syarat uji asumsi klasik.

Uji Autokorelasi

Autokorelasi diuji untuk mengidentifikasi adanya hubungan antardata observasi yang tersusun berlandaskan runtut waktu atau ruang (Wibowo, 2023). Idealnya, model regresi harus terbebas dari adanya hubungan antar data observasi. Pengujian autokorelasi dapat diimplementasikan melalui beberapa metode yaitu uji durbin watson dan uji run test. Uji durbin watson dilakukan oleh peneliti sebagai pendekatan untuk melihat apakah terdapat masalah autokorelasi dalam model regresi. Kriteria yang digunakan agar uji durbin watson terpenuhi adalah apabila nilai statistik dari durbin watson berada dalam rentang -2 hingga +2. Hasil pengujian autokorelasi akan disajikan pada tabel 6.

Tabel 6.
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,671 ^a	0,451	0,410	0,29721	1,858
a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Asset Growth					
b. Dependent Variable: Kebijakan Dividen					

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Nilai durbin watson yang ditunjukkan pada tabel 6 sebesar 1,858. Nilai ini terdapat dalam rentang -2 sampai +2. Berdasarkan nilai statistik durbin watson, dapat dilihat bahwa tidak terjadi autokorelasi pada model regresi dan syarat uji asumsi klasik telah terpenuhi.

Uji T (Uji Parsial)

Tabel 7 akan menyajikan hasil uji hipotesis secara parsial dalam penelitian ini.

Tabel 7.
Hasil Uji T

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	0,762	0,068		11,216	0,000		
	Sales Growth	0,086	0,351	0,043	0,244	0,809	0,657	1,522
	Asset Growth	-2,865	0,725	-0,696	-3,953	0,001	0,657	1,522
a. Dependent Variable: Kebijakan Dividen								

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Persamaan rumus regresi yang didapat berdasarkan hasil uji t yang disajikan pada tabel 7 adalah sebagai berikut.

$$Y = 0,762 + 0,086X1 - 2,865X2 + \varepsilon$$

Nilai konstanta sebesar 0,762 menunjukkan bahwa saat variabel *sales growth* (X1) dan *asset growth* (X2) berada pada nilai 0, maka kebijakan dividen (Y) berada pada nilai 0,762 satuan. Koefisien variabel *sales growth* (X1) sebesar 0,086 mengindikasikan bahwa ketika *sales growth* (X1) meningkat satu satuan, akan turut meningkatkan kebijakan dividen (Y) sebesar 0,086. Koefisien variabel *asset growth* (X2) memiliki nilai koefisien sebesar negatif 2,865 yang berarti bahwa ketika variabel *asset growth* (X2) meningkat satu satuan, maka akan menyebabkan kebijakan dividen (Y) menurun sebesar 2,865.

H1 menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Tabel 6 memperlihatkan nilai signifikansi variabel *sales growth* adalah 0,809 (> 0,05). Nilai ini menunjukkan bahwa *sales growth* tidak memengaruhi kebijakan dividen. *Sales growth* bukan menjadi faktor yang menentukan kebijakan dividen. Ketika *sales growth* menunjukkan nilai yang positif, belum tentu perusahaan akan membagikan dividen mengingat perusahaan masih harus mengeluarkan beban-beban dalam kegiatan usaha dan operasionalnya. Sehingga, *sales growth* yang positif tidak selalu diikuti dengan kebijakan dividen yang meningkat. Hernawan et al. (2021) dalam penelitiannya juga menyatakan hal yang serupa, yaitu *sales growth* tidak memengaruhi kebijakan dividen.

H2 menyatakan bahwa *asset growth* berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Tabel 6 memperlihatkan nilai signifikansi *asset growth* sebesar 0,001 (< 0,05). Nilai ini menunjukkan bahwa *asset growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen. *Asset growth* positif menjadi pertanda bahwa perusahaan sedang dalam tahap ekspansi. Ekspansi memerlukan sumber pendanaan, baik dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan. Mengacu pada teori *pecking order*, dalam hal memenuhi kebutuhan pendanaan ini perusahaan lebih memilih menggunakan dana internal seperti laba ditahan untuk membiayai kebutuhan pendanaannya. Tindakan perusahaan ini tentu akan memengaruhi laba yang akan dialokasikan sebagai dividen. Sehingga, *asset growth* dalam hal ini akan berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Muslimin & Wenten (2023) juga menyatakan hal yang serupa di mana *asset growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen.

Uji F (Uji Simultan)

Tabel 8 akan menyajikan hasil uji simultan yang dilakukan dalam penelitian ini.

Tabel 8.
Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,957	2	0,978	11,076	0,000 ^b
	Residual	2,385	27	0,088		
	Total	4,342	29			
a. Dependent Variable: Kebijakan Dividen						
b. Predictors: (Constant), Sales Growth, Asset Growth						

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Berdasarkan tabel 8, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 ($< 0,05$). Nilai ini mengindikasikan *sales growth* dan *asset growth* secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen.

Koefisien Determinansi

Tabel 9 akan menyajikan hasil koefisien determinansi dari model regresi yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 9.

Hasil Koefisien Determinansi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,671 ^a	0,451	0,410	0,29721
a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Asset Growth				
b. Dependent Variable: Kebijakan Dividen				

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Tabel 9 menunjukkan nilai *adjusted r square* dari model regresi sebesar 0,410. Artinya, variabel *sales growth* dan *asset growth* dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap kebijakan dividen sebesar 41%. Dengan demikian, kedua variabel ini memiliki kontribusi dalam menjelaskan variasi kebijakan dividen. Namun, masih terdapat 59% variasi di luar model regresi yang dapat memengaruhi kebijakan dividen.

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN KETERBATASAN

Kesimpulan

Perusahaan-perusahaan di sektor kesehatan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022 menjadi fokus dalam penelitian ini. Berdasarkan temuan yang diperoleh, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

- Sales growth* tidak dapat memengaruhi kebijakan dividen. Hal ini terjadi karena *sales growth* yang menunjukkan nilai positif belum tentu akan dialokasikan sebagai dividen mengingat perusahaan masih harus mengeluarkan beban-beban dalam kegiatan usaha dan operasionalnya.
- Asset growth* dapat memengaruhi kebijakan dividen. Perusahaan dengan *asset growth* yang positif mengindikasikan perusahaan tersebut sedang dalam tahap ekspansi dan membutuhkan pendanaan. Perusahaan cenderung memprioritaskan dana internal (laba ditahan) untuk mendanai kebutuhan pendanaan tersebut, sehingga tindakan ini akan mengurangi proporsi laba yang akan dialokasikan sebagai dividen.

Keterbatasan dan Saran

Penelitian ini menyimpan sejumlah keterbatasan yang patut menjadi perhatian bagi peneliti selanjutnya. Keterbatasan tersebut sebagai berikut.

- Penelitian hanya difokuskan pada perusahaan-perusahaan di sektor kesehatan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia.
- Periode penelitian tergolong singkat, yaitu hanya sepanjang tahun 2020-2022.
- Hanya terdapat dua variabel independen yang diduga memengaruhi kebijakan dividen.

Berdasarkan keterbatasan yang telah dipaparkan, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut.

- a. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mempertimbangkan variabel independen lain, seperti tingkat utang, *free cash flow*, likuiditas, dan variabel independen lain yang diduga dapat memengaruhi kebijakan dividen. Selain itu, peneliti menyarankan untuk menggunakan sampel perusahaan yang berbeda dan memperpanjang periode observasi agar dapat tercermin pengaruh variabel independen yang diteliti terhadap kebijakan dividen yang lebih menyeluruh dan mendalam.
- b. Bagi perusahaan disarankan agar mampu mengoptimalkan pengelolaan dana internal di tengah *asset growth* agar tidak memberikan efek negatif terhadap dividen secara signifikan.
- c. Bagi investor, disarankan untuk mengevaluasi strategi pertumbuhan perusahaan secara menyeluruh, agar didapatkan keputusan yang dipilih lebih tepat dan menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (9th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hernawan, E., Cahyono, Y., Andy, Wi, P., & Alexander. (2021). Informasi Kebijakan Dividen Yang dipengaruhi Oleh Return On Asset, Leverage, dan Sales Growth (Studi Empiris Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2016-2020). *Akuntoteknologi: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Teknologi*, 13(2), 1–11. <https://jurnal.buddhidharma.ac.id/index.php/akunto/article/view/804/450>
- Kurniawan, H., Rusmayadi, G., Achjar, N. K. A. H., Merliza, P., Suprayitno, D., Subiyantoro, A., Kusumastuti, S. Y., Heirunissa, H., Nengsih, T. A., Hutabarat, I. M., Nurhayati, N., & Noorzaman, S. (2024). *Buku Ajar Statistika Dasar* (Y. Agusdi (ed.)). PT. Sonpedia Publising Indonesia.
- Muslimin, R. A., & Wenten, I. K. (2023). Pengaruh Pertumbuhan Aset, Investment Opportunity Set (Ios), Dan Risiko Bisnis Terhadap Kebijakan Dividen. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 8(1), 47–59.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221.
- Nur'aini, H., Purnomo, B. S., & Apandi, R. N. N. (2024). Pengaruh Asset Growth dan Political Connection Terhadap Kebijakan Deviden. *Asset: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(2), 119–129.
- Rizka, N. R., & Ulfida, D. (2024). Asset Growth and Firm Performance: The Moderating Role of Asset Utilization. *Behavioral Accounting Journal*, 7(2), 118–135. <https://doi.org/10.33005/baj.v7i2.352>
- Rochendi, L. R., & Nuryaman, N. (2022). Pengaruh Sales Growth, Likuiditas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(4), 3465–3473. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1113>
- Sakinah, I., & Hendrani, A. (2022). Pengaruh profitabilitas, struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan. *Fair Value : Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 5(5), 3974–3987.

- Saputro, G. D., & Hermawan, A. (2021). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI. *Accounting Research Unit: ARU Journal*, 2(1), 37–50.
- Spence, M. (1973). Job Marketing Signalling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 3355–3374.
- Tamsil, R. M., & Esra, M. A. E. (2020). Analisis Pengaruh Asset Growth, Return on Assets, dan Debt to Equity Ratio Terhadap Dividend Payout Ration Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 5(1), 44–59.
- Wibowo, F. X. P. (2023). *Pengolahan dan Analisa Data Statistika dengan SPSS* (C. Mitak (ed.); I). Penerbit ANDI.
- Wijaya, O. L., & Krisnadewi, K. A. (2022). Pertumbuhan Penjualan, Leverage dan Kebijakan Dividen. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(11), 3400–3409. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i11.p15>