

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, UKURAN PERUSAHAAN,
LEVERAGE (DER) TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN
MANUFAKTUR SEKTOR DAGANG BESAR YANG TERDAFTAR
PADA BURSA EFEK INDONESIA (BEI)
PERIODE 2015-2018**

**H. Adam Afiezan¹, Robert², Vincent Valentino Yansen³, Putri Pradini
Manday⁴, Dewi Chandra⁵, Novi Anggraini⁶**
Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia
Email: putri.pradini97@gmail.com

Ringkasan - Tujuan di lakukan penelitian ini yaitu untuk menguji dan melihat pengaruh dari Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, *Leverage (DER)* terhadap Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor Dagang Besar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018. Pada penelitian ini adapun metode yang digunakan yaitu metode pendekatan kuantitatif dan dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam penelitian ini adapun populasi yang di gunakan ialah 37 Perusahaan Dagang Besar. Pada penelitian ini juga adapun teknik yang di gunakan dalam pengambilan sampel adalah *Purposive Sampling*, yaitu dengan 16 sampel perusahaan. Adapun teknik analisis data yang di gunakan ialah analisis linear berganda, koefisien determinasi, Uji asumsi klasik, Uji-F, Uji-T. Dari hasil penelitian hipotesis secara simultan diketahui bahwa Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, *Leverage (DER)* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan pada Profitabilitas perusahaan. Hasil penelitian hipotesis secara parsial menunjukkan Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas perusahaan sedangkan Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage (DER)* tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas perusahaan. Hasil analisis koefisien determinasi yang di peroleh dari nilai *adjusted R Square* sebesar 0,176 atau 17,6% yang berarti pada penelitian ini variabel Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage (DER)* memiliki hubungan terhadap Profitabilitas sebesar 17,6% dan 82,4% di pengaruhi oleh faktor lain di yang tidak termasuk dalam penelitian.

Kata Kunci : *Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Leverage (DER), Profitabilitas Perusahaan.*

PENDAHULUAN

Pada zaman sekarang kata profitabilitas sudah sangat sering kita dengar dimana profitabilitas ialah kapasitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang di ukur dengan satuan tertentu dimana nantinya akan di gunakan untuk melihat bagaimana perusahaan dapat mendatangkan keuntungan sesuai dengan tahap tertentu yang dapat di terima.

Sama dengan perusahaan manufaktur yang merupakan perusahaan pengolah barang. Tujuan utama perusahaan didirikan ialah untuk mendapatkan laba

sebanyak banyaknya, oleh karena itu maka untuk mendapatkan laba yang besar diperlukan manajemen yang baik dan efektif dimana itu semua dapat diukur berdasarkan seberapa laba yang telah diterima dan juga dapat dilakukan dengan melihat dari tingkat yang dimiliki dari nilai rasio profitabilitas. Jika memahami tingkat profitabilitas perusahaan, maka perusahaan tersebut dapat memantau perkembangan perusahaannya dari waktu ke waktu.

Sebelum para investor melakukan penanaman modal di suatu perusahaan maka investor akan melakukan proses analisis terlebih dahulu terhadap profitabilitas perusahaan tersebut. Oleh karena ini perusahaan harus bisa menjaga kestabilan profitabilitas sehingga dengan profitabilitas yang stabil setiap tahunnya maka tentunya akan menarik perhatian investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Di sisi lain dengan profitabilitas yang stabil setiap tahun maka kelangsungan hidup perusahaan juga akan menjadi lebih baik.

Tabel 1.1
Tabel Fenomena
(Dalam Rupiah)

KODE EMITEN	TAHUN	PENJUALAN TAHUNAN X1	TOTAL ASET X2	TOTAL HUTANG X3	LABA BERSIH Y
JKON	2015	4.655.901.024.000	3.810.273.494.000	1.866.428.882.000	236.634.983.000
	2016	4.650.940.587.000	4.007.387.279.000	1.806.636.040.000	331.660.184.000
	2017	4.495.503.187.000	4.202.515.316.000	1.799.503.533.000	309.948.018.000
	2018	5.157.266.424.000	4.804.256.788.000	2.221.760.533.000	268.229.012.000
SDPC	2015	1.707.613.430.187	633.217.332.516	498.902.535.912	11.907.197.455
	2016	1.970.114.275.524	733.433.472.176	590.167.165.000	11.105.831.822
	2017	2.110.824.973.137	938.005.256.482	725.390.567.717	14.180.345.525
	2018	2.376.182.739.151	1.192.891.220.453	960.783.279.869	19.444.262.069
APII	2015	202.115.388.442	421.872.747.114	201.261.992.817	18.443.574.546
	2016	170.213.172.087	407.985.799.015	168.731.948.348	15.871.882.915
	2017	168.065.942.352	423.181.306.980	175.788.682.046	13.921.992.681
	2018	216.508.943.536	450.303.354.800	174.710.728.270	30.402.061.201

KAJIAN TEORI

1. Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan ialah gambaran ukuran perusahaan kecil, sedang ataupun besar dapat dilihat dari nilai total aset, dimana perusahaan yang besar tentu akan menjalani perkembangan atau progres yang baik dan lancar.

Menurut (Santry Afriani Dewi, Firman Surya dan Zahara,2018) Perusahaan besar tentunya memiliki aset berupa sumber daya yang memiliki potensi besar dimana perusahaan ini lebih mudah untuk bisa meningkatkan nilai perusahaan karena mempunyai nilai buku yang besar, aksesperolehan pendanaan lebih baik, wilayah penjualan yang lebih luas dan tentunya mendapatkan keuntungan yang lebih baik dibandingkan perusahaan dibawahnya.

Perusahaan yang besar ini akan sangat mudah memasuki pasar modal karena memiliki pertumbuhan yang baik sehingga dengan pertumbuhan tersebut dapat mencerminkan bahwa nilai perusahaan mengalami kemajuan yang bisa di lihat dari aset yang terus meningkat.Hal ini lah yang menjadikan seorang investor tertarik kepada perusahaan tersebut (Prasetyorini,2013).

Rumus : Firm size = Ln *Total Asset*

2. Leverage

Dalam suatu perusahaan *leverage* dapat di gunakan sebagai tolak ukur untuk melihat resiko pada suatu perusahaan dimana tingginya angka *leverage* menunjukkan bahwa perusahaan tidak *solvable* sehingga resiko investasi akan menjadi tinggi.

Sedangkan menurut Febrianty (2011) *leverage* merupakan tolak ukur yangmana dengan *leverage* kita bisa melihat apakah perusahaan bisa memenuhi kewajiban untuk kedepannya. Nilai utang yang lebih tinggi daripada nilai aset dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut tidak *solvable*.

Pada kesempatan ini peneliti memakai rasio *Debt To Equity Ratio*. *Debt To Equity Ratio* adalah sebuah rasio yang di gunakan untuk melihat perbandingan utang dengan ekuitas dalam perusahaan dan menunjukkan seberapa besar kemampuan modal yang dimiliki perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya. Adapun rumus dari *Debt to Equity Ratio*ialah :

$$\text{Debt Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Equity}}$$

3. Profitabilitas

Untuk melihat bagaimana perusahaan tersebut mampu menghasilkan atau mendapatkan laba dari kegiatan operasinya pada periode tertentu maka kita bisa menggunakan profitabilitas sebagai tolak ukur (Prasetyorini, 2013). Untuk menarik investor menanamkan modalnya kepada suatu perusahaan maka perusahaan tersebut harus memiliki tingkat profitabilitas yang baik sagarinvestor dapatmeyakini akan kinerja di perusahaan tersebut.

Adapun menurut (Dewi dan Sudiarta, 2017) Profitabilitas ialah kapasitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Besarnya tingkat profitabilitas perusahaan maka dapat disimpulkan perusahaan memiliki kondisi keuangan yang baik,sehingga nantinya dengan kondisi keuangan yang bagus maka resiko yang kecil investasi pada perusahaan tersebut akan berdampak baik terhadap para

investor yang tidak akan ragu untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut.

Dalam kesempatan ini untuk menghitung profitabilitas peneliti memakai rasio *return on equity* yang dimana rasio tersebut dapat melihat tingkat pengembalian bagi investor. Rasio ini dapat dirumuskan menjadi :

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Equity}}$$

4. Pertumbuhan Penjualan

Menurut (Kennedy dkk., 2013) pertumbuhan penjualan ialah suatu kondisi dimana penjualan yang dilakukan oleh perusahaan mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya.

Sedangkan (Meidiyustian, 2016) pertumbuhan penjualan ialah alat ukur yang digunakan untuk melihat kenaikan penjualan tahun ini di bandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya apakah mengalami kenaikan atau tidak.

Untuk dapat memperkirakan besarnya profit yang akan diperoleh perusahaan tersebut maka pertumbuhan penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam manajemen modal kerja. Adapun rumus pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}}$$

5. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Menurut Jumingan (2018:167) perubahan laba, baik itu penurunan atau kenaikan disebabkan adanya kenaikan volume yang dijual, yang dapat diartikan bagian penjualan lebih aktif. Dengan penjualan yang lebih aktif dari tahun sebelumnya maka persentase untuk mendapatkan profit atau laba juga lebih besar.

Sedangkan menurut (Putra dan Badjra, 2015) pertumbuhan penjualan merupakan hal yang strategis bagi perusahaan, karena dengan adanya pertumbuhan penjualan yang terjadi di perusahaan tersebut. Nantinya pertumbuhan penjualan baik itu naik atau turun akan mempengaruhi profit perusahaan.

6. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas

Menurut Hery (2017:11) ukuran perusahaan dapat berpengaruh pada nilai perusahaan itu sendiri, karena semakin maju atau besarnya perusahaan tersebut maka sistem pendanaannya juga lebih baik. Dengan adanya pendanaan yang baik dan aset yang besar (termasuk sumber daya manusia) maka secara tidak langsung perusahaan memiliki modal yang cukup untuk meningkatkan produksi sehingga dengan tingginya produksi maka perusahaan akan lebih banyak menjual dan kemungkinan untuk mendapatkan profit juga lebih besar.

Berdasarkan pengertian dari (Ambarwati dkk, 2015) ukuran perusahaan mempengaruhi probabilitas untuk mendapatkan laba, semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar probabilitas mendapatkan laba.

7. Pengaruh *Leverage* terhadap Profitabilitas

Menurut Kasmir (2012:158) semakin tinggi rasio DER pada suatu perusahaan itu, tidak akan menguntungkan para kreditur atau bank atas kegagalan yang mungkin terjadi. Karena dengan rasio yang tinggi akan membuat profit perusahaan berkurang karena profit yang didapatkan harus digunakan untuk membayar utang.

Sedangkan menurut (Irham Fahmi, 2015) perusahaan dengan nilai *leverage* yang besar akan mengurangi profitabilitas suatu perusahaan. Ini disebabkan karena perusahaan harus membayar utang yang telah di pinjam dengan begitu hal ini dapat menyebabkan profit atau laba perusahaan tersebut berkurang ditambah lagi perusahaan juga harus membayar bunga dari utang tersebut.

METODE PENELITIAN

Adapun metode yang di gunakan pada penelitian ini ialah metode statistik deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linear berganda dan uji hipotesis. Dimana untuk mendapatkan nilai dari metode tersebut peneliti juga menggunakan program *Software Statistical Product and Service Solution* (SPSS) versi 21.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

Tabel 2
Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
pertumbuhan penjualan	64	-,32	1,42	,0997	,28280
ukuran perusahaan	64	24,57	31,52	28,4777	1,65816
leverage	64	,09	4,14	1,0850	1,01882
profitabilitas	64	,01	2,97	,1445	,36417
Valid N (listwise)	64				

Dapat di lihat pada tabel di atas peneliti memakai 64 sampel yang di dapat dari BEI. Dari 64 sampel dapat di lihat bahwa variabel pertumbuhan penjualan menunjukkan nilai minimum -0.32 angka ini di dapat dari perusahaan HEXA pada tahun 2016, dengan nilai maksimum 1.42 berasal dari perusahaan DPUM tahun 2015, *mean* 0.0997 yang berarti pertumbuhan penjualan pada sampel penelitian ini sebesar 0.0997 (9.97%) dan nilai standar deviasinya sebesar 0.28280.

Ukuran perusahaan mendapatkan nilai minimum 24.57 dimana angka ini di dapat dari perusahaan INTD tahun 2016, dengan nilai maksimum 31.52 dari perusahaan DSSA tahun 2018, nilai *mean* untuk variabel ukuran perusahaan sebesar 28.4777, dan juga nilai standar deviasi sebesar 1.65816.

Leverage dengan nilai minimum 0.09 yang didapat dari perusahaan BOGA pada tahun 2016, nilai maksimum 4.14 di dapat dari perusahaan SDPC pada tahun 2018, *mean* 1.0850 dimana dapat di katakan bahwa *leverage* pada penelitian ini memiliki rata rata sebesar 1.0850 (108.50%) dan standar deviasi 1.081882.

Profitabilitas memiliki nilai minimum 0.01 yang di dapat dari perusahaan DPUM pada tahun 2018, nilai maksimum 2.97 yang berasal dari perusahaan FISH pada tahun 2018, *mean* 0.1445 dimana dapat di katakan bahwa profitabilitas perusahaan pada sampel ini sebesar 0.1445 (14.45%) dan untuk nilai standar deviasinya 0.36417.

a. Hasil penelitian sebelum transformasi dan outlier

Pada proses pengolahan data di spss di dapatkan hasil yang menunjukkan bahwa hasil tersebut tidak melewati uji asumsi klasik sehingga perlu di lakukan yang namanya transformasi data. Setelah melakukan transformasi LN terhadap variabel ukuran perusahaan dan variabel profitabilitas dimana hasilnya tetap juga tidak melewati uji asumsi klasik sehingga perlu di lakukan *outlier* pada data yang ekstrem dimana ini dapat di lihat dari nilai *zscore*. Jika data *zscore* memiliki nilai ≥ 2.5 (untuk sampel kurang dari 80) maka data tersebut di nyatakan *outlier* (Ghozali, 2016:41) dan harus di lakukan pembuangan data.

b. Hasil penelitian sesudah transformasi dan outlier

Setelah melakukan transformasi data dan pembuangan data sebanyak 3 data maka total data yang di gunakan selanjutnya ialah sebesar 61 data dan di dapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 3
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		61
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,51053977
	Absolute	,127
Most Extreme Differences	Positive	,085
	Negative	-,127
Kolmogorov-Smirnov Z		,989
Asymp. Sig. (2-tailed)		,282

Di lakukan nya uji Normalitas ialah untuk melihat di dalam model regresi terdapat atau tidaknya variabel pengganggu yang berdistribusi secara normal atau tidak. Dalam kesempatan ini metode yang peneliti gunakan ialah metode Kolmogorov – Smirnov seperti pada tabel di atas dimana nilai signifikan yang di

dapat pada penelitian ini yaitu 0.282 angka ini melebihi signifikan 0.05 dengan begitu data yang di gunakan di penelitian ini berdistribusi dengan normal.

Tabel 4
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-16,598	3,800		-4,368	,000		
1 pertumbuhan penjualan	-,312	,238	-,154	-1,310	,195	,989	1,011
ukuran perusahaan	4,234	1,138	,442	3,720	,000	,974	1,026
Leverage (DER)	,019	,068	,032	,273	,786	,972	1,029

Untuk melihat apakah di dalam model regresi apakah terdapat korelasi antar variabel bebas maka perlu dilakukannya uji Multikolinearitas. Pada tabel di atas bisa dilihat pada nilai *Tolerance* pada hasil penelitian diatas menunjukkan nilai yang lebih besar dari 0.10 dan pada nilai VIF pada tabel diatas juga menunjukkan nilai yang tidak melebihi 10. Oleh karena itu bisa di tarik kesimpulan bahwa tidak ada gejala multikolinearitas dalam model regresi ini.

Tabel 5
Uji Autokorelasi
Runs Test

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	,03699
Cases < Test Value	30
Cases >= Test Value	31
Total Cases	61
Number of Runs	25
Z	-1,677
Asymp. Sig. (2-tailed)	,094

Untuk mengetahui apakah dalam model regresi terdapat atau tidaknya pengganggu antara periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya) maka perlunya di lakukan uji Autokorelasi. Pada kesempatan ini peneliti menggunakan metode *Run test* dan bisa dilihat di tabel 5 dimana di dapatkan nilai signifikan 0.94 dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai 0.05 yang bisa di tarik kesimpulan dimana tidak adanya gejala autokorelasi pada model regresi ini.

Tabel 6
Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Constant)	-2,849	2,567		-1,110	,272		
ertumbuhan penjualan	-,229	,161	-,184	-1,423	,160	,989	1,011
kuran perusahaan	,979	,769	,165	1,272	,208	,974	1,026
verage (DER)	-,038	,046	-,106	-,817	,417	,972	1,029

Di lakukannya uji Heteroskedastisitas ialah untuk melihat terdapat atau tidaknya perbedaan *variance* pada residual suatu penelitian dengan penelitian lain. Pada kesempatan ini peneliti memakai metode uji Glejser yang bisa di lihat pada tabel 6 menunjukkan nilai signifikan yang melebihi 0.05 sehingga bisa di tarik kesimpulan bahwa tidak adanya gejala Heteroskedastisitas pada model regresi.

Tabel 7
Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Constant)	-16,598	3,800		-4,368	,000		
ertumbuhan penjualan	-,312	,238	-,154	-1,310	,195	,989	1,011
kuran perusahaan	4,234	1,138	,442	3,720	,000	,974	1,026
verage (DER)	,019	,068	,032	,273	,786	,972	1,029

Bisa di lihat pada tabel di atas maka bisa di buatlah persamaan regresi berikut:

$$Y = -16,598 - 0,312X_1 + 4,234X_2 + 0,19X_3 + e$$

Dari rumus persamaan regresi diatas bisa di jelaskan bahwa konstan yang diperoleh ialah -16.598 yang berarti jika ketiga variabel konstan maka profitabilitas akan tetap sebesar -16.598. Untuk koefisien regresi pertumbuhan penjualan diperoleh -0.312 yang mana jika terjadi pertumbuhan satu satuan maka profitabilitas perusahaan akan menurun senilai -0.312. Untuk koefisien regresi ukuran perusahaan di peroleh sebesar 4.234 yang mana jika ada kenaikan satu satuan maka akan meningkatkan profitabilitas senilai 4.234. Untuk koefisien *leverage (DER)* diperoleh sebesar 0,019 yang mana jika adanya kenaikan sebesar satu satuan maka profitabilitas akan meningkatkan senilai 0,019. Dapat di lihat bahwa variabel ukuran perusahaan lebih banyak mempengaruhi profitabilitas dibandingkan variabel lainnya.

Tabel 8
Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,466 ^a	,217	,176	,52380

Pada tabel 8 dapat dilihat pada nilai koefisien determinasi *adjusted R Square* didapat nilai 0.176 atau 17.6%, nilai tersebut menunjukkan pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan *leverage (DER)* bisa dijelaskan hubungannya dengan profitabilitas senilai 17.6% dimana 82.4% lainnya dapat dijelaskan faktor lain di luar penelitian ini.

Tabel 9
Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	4,337	3	1,446	5,269	,003 ^b
Residual	15,639	57	,274		
Total	19,976	60			

Dari tabel di atas didapatkan nilai F_{hitung} sebesar 5,269 dengan signifikan 0.003. Di sini dapat dilihat pada F_{tabel} dimana pada F_{tabel} didapatkan nilai 2,77 sehingga bisa ditarik kesimpulan yaitu $F_{hitung} > F_{tabel}$ yang berarti semua variabel berpengaruh terhadap profitabilitas.

Tabel 10
Uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-16,598	3,800		-4,368	,000		
1 pertumbuhan penjualan	-,312	,238	-,154	-1,310	,195	,989	1,011
Ukuran perusahaan (LN_X2)	4,234	1,138	,442	3,720	,000	,974	1,026
Leverage (DER)	,019	,068	,032	,273	,786	,972	1,029

Dapat dilihat pada tabel 10 nilai signifikan setiap variabel dimana untuk variabel ukuran perusahaan memiliki tingkat signifikan yang tidak melebihi 0.05 oleh karena itu dapat disimpulkan profitabilitas dipengaruhi oleh ukuran perusahaan pada penelitian ini. Berbeda dengan variabel pertumbuhan penjualan dan *leverage (DER)* dimana pada nilai signifikan kedua variabel ialah 0.195 dan 0.786 yang tentunya melebihi 0.05 sehingga bisa disimpulkan kedua variabel

yaitu pertumbuhan penjualan dan *leverage (DER)* tidak mempengaruhi profitabilitas.

2. Pembahasan

a. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Pada Profitabilitas

Pada penelitian ini di ketahui variabel pertumbuhan penjualan tidak mempunyai pengaruh dan tidak memiliki signifikan dengan variabel profitabilitas yang artinya variabel pertumbuhan penjualan bukan termasuk unsur atau faktor yang paling utama dalam mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan. Tentunya ini disebabkan oleh banyak faktor dimana semakin tingginya penjualan maka semakin tinggi juga biaya yang di keluarkan perusahaan. Dengan bertambahnya penjualan maka biaya yang di keluarkan juga akan bertambah seperti biaya iklan, biaya produksi, biaya bahan baku. Di sisi lain, perusahaan juga harus menggunakan hasil dari penjualan tersebut juga untuk membayar utang dengan begitu perusahaan dapat di kategorikan sebagai perusahaan yang *liquid*. Apabila nanti jika perusahaan membutuhkan dana dari pihak ketiga maka hal ini dapat menjadi pertimbangan. Perusahaan yang *liquid* mempunyai nilai lebih untuk menarik investor.

b. Pengaruh Ukuran Perusahaan Pada Profitabilitas

Dalam penelitian ini di ketahui variabel ukuran perusahaan mempunyai berpengaruh positif dan signifikan dengan profitabilitas yang berarti dalam penelitian ini dapat di katakan variabel ukuran perusahaan termasuk unsur utama yang memiliki pengaruh terhadap profitabilitas. Dimana ini tentunya dapat di jelaskan dengan semakin banyaknya aset perusahaan peluang untuk mendatangkan laba lebih terbuka karena untuk menunjang segala aktivitas perusahaan untuk mendatangkan laba perusahaan harus memiliki aset yang cukup pula dan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, perusahaan harus memiliki struktur modal yang kuat yang bisa digunakan untuk mendatangkan laba lain halnya pada perusahaan dengan ukuran yang lebih kecil, dimana perusahaan kecil mempunyai batasan dalam hal aset dan modal sehingga akan sulit untuk mendapatkan laba yang cukup besar.

c. Pengaruh *Leverage (DER)* Pada Profitabilitas

Dalam penelitian ini dapat di ketahui variabel *leverage (DER)* tidak berpengaruh dan tidak signifikan pada profitabilitas yang berarti bisa di katakan variabel bahwa *leverage (DER)* tidak termasuk unsur utama yang berpengaruh pada variabel profitabilitas. Dengan ini bisa disimpulkan perusahaan manufaktur di kegiatannya untuk mendatangkan laba tidak bergantung pada utang karena selain utang perusahaan juga memiliki opsi lain yaitu perusahaan bisa menggunakan dana dari pemilik perusahaan atau modal sendiri. Perusahaan juga bisa menggunakan modal dari pihak investor yang telah di tanamkan di perusahaan dengan begitu dapat di tarik kesimpulan dalam kegiatan perusahaan

untuk mendapatkan profitabilitas perusahaan tidak perlu meningkatkan jumlah utang.

d. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, *Leverage (DER)* terhadap Profitabilitas

Dari proses penelitian secara simultan di ketahui bahwa variabel pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, *leverage (DER)* berpengaruh positif dan signifikan dengan profitabilitas. Disisi lain pada proses penelitian secara parsial di ketahui bahwasanya variabel ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan dengan profitabilitas sedangkan pertumbuhan penjualan dan *leverage (DER)* tidak memiliki pengaruh dengan profitabilitas perusahaan.

SIMPULAN

1. Pada hasil penelitian didapatkan hasil dimana pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap profitabilitas karena seiring bertambahnya penjualan pada suatu perusahaan. perusahaan juga perlu menggunakan biaya atau uang dalam jumlah yang cukup besar pula untuk menunjang penjualan ini sehingga hal ini dapat menyebabkan profit perusahaan berkurang.
2. Pada hasil penelitian didapatkan hasil dimana ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas suatu badan karena dengan aset yang besar perusahaan bisa menompang dan membantu kegiatan perusahaan untuk mendapatkan laba dari kegiatan operasinya. Perusahaan besar juga memiliki modal dan sumber dana yang melimpah sehingga dengan adanya dana yang melimpah, perusahaan juga tidak akan kesulitan dalam membiayai segala kegiatannya untuk mendapatkan laba.
3. Pada hasil penelitian didapatkan hasil dimana *leverage (DER)* tidak berpengaruh dan tidak signifikan pada profitabilitas perusahaan. Dimana dalam kegiatan operasinya untuk mendapatkan keuntungan perusahaan manufaktur tidak memerlukan utang untuk mendapatkan profit. Karena perusahaan manufaktur dalam BEI bisa di katakan termasuk perusahaan yang besar dimana perusahaan besar memiliki sumber modal atau dana yang besar pula baik itu modal dari pemilik atau modal dari investor sehingga perusahaan tidak terlalu bergantung pada utang untuk mendapatkan profit.
4. Dalam hasil penelitian secara simultan diketahui bahwa pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, *leverage (DER)* berpengaruh positif dan signifikan pada profitabilitas. Disisi lain pada hasil dari hipotesis secara parsial di ketahui ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan dan *leverage (DER)* tidak mempunyai pengaruh dan tidak signifikan pada profitabilitas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Octaviany, S. Hidayat dan M. , **“Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening,”** *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen dan Kewirausahaan*, vol. 3, no. 1, pp. 30-36, 2019.
- B. F. Prasetyorini, **“Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Price Earning Ratio, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan,”** *Jurnal Ilmu Manajemen*, vol. I, no. 1, pp. 183-194, 2013.
- D. A. I. Y. Maha Dewi dan G. M. Sudiartha, **“Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Aset Terhadap Struktur Modal dan Nilai Perusahaan,”** *E Jurnal Manajemen Unud*, vol. VI, no. 4, pp. 2222-2252, 2017.
- D. J. S. M. M. *Analisis Laporan Keuangan.*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2018.
- G. Imam, *Aplikasi Analisis Multivariabel Dengan Program SPSS 22.*, Semarang: Universitas Diponegoro, 2016.
- H. S. M. C. R. C. *Kajian Riset Akuntansi*, Jakarta: PT. Grasindo, 2017.
- I. K. A. Sukadana dan N. Triaryati, **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food and Beverage BEI,”** *E-Jurnal Manajemen Unut*, vol. VII, no. 11, pp. 6239-6268, 2018.
- I. P. A. S. Wijaya dan I. M. K. Utama, **“Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Model Serta Harga Saham,”** *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.3*, vol. VI, no. 3, pp. 514-530, 2014.
- K. S. M. *Analisis Laporan Keuangan.*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012.
- S. Angruningrum dan M. G. Wirakusuma, **“Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Kompleksitas Operasi, Reputasi Kap dan Komite Audit Pada Audit Delay,”** *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 5.2*, vol. V, no. 2, pp. 251-270, 2013.
- S. A. Dewi, F. Surya dan Z. , **“Analisis Pengaruh Kebijakan Hutang dan Ukuran Perusahaan Terhadap nilai Perusahaan Dengan Agency Cost Sebagai Variabel Intervening Terhadap Perusahaan Manufaktur di BEI,”** *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, vol. XIII, no. No. 1, pp. 34-58, 2018.
- S. Setyawan dan S. , **“Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016.”** *E-Jurnal Akuntabilitas Jurnal Ilmu Akuntansi*, vol. XI, no. 1, pp. 147-158, 2018.