

SKRIPSI

**PENGARUH *SALES GROWTH*, *FIRM AGE*, *FIRM SIZE* DAN
LEVERAGE TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR SEKTOR INDUSTRI
BARANG DAN KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BURSA
EFEK INDONESIA 2016 – 2020**



UNTAR
Universitas Tarumanagara

DIAJUKAN OLEH:

NAMA : Cecillia Heryanti Putri

NPM : 125180472

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA AKUNTANSI**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA**

JAKARTA

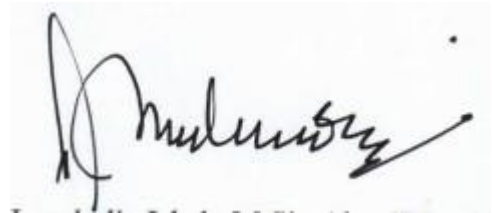
2021

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI
JAKARTA
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : Cecillia Heryanti Putri
NPM : 125180472
PROGRAM/ JURUSAN : S1/ AKUNTANSI
KONSENTRASI : Akuntansi Keuangan Menengah
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh *Sales Growth*, *Firm Age*, *Firm Size* dan *Leverage* terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang dan Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2016-2020

Jakarta, 30 Desember 2021

Pembimbing,



(Dr. Jamaludin Iskak, M.Si., Ak., CPI., CA., CPA)

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI
JAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : Cecillia Heryanti Putri
NPM : 125180472
PROGRAM/ JURUSAN : S1 / AKUNTANSI
KONSENTRASI : Akuntansi Keuangan Menengah
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh *Sales Growth, Firm Age, Firm Size* dan *Leverage* terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang dan Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2016-2020

Tanggal: Januari 2021 Ketua Panitia :

()

Tanggal: Januari 2021 Anggota Panitia :

()

Tanggal: Januari 2021 Anggota Panitia :

()

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI
JAKARTA

**PENGARUH SALES GROWTH, FIRM AGE, FIRM SIZE DAN
LEVERGAE TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN SEKTOR INDUSTRI BARANG DAN
KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA 2016-2020**

ABSTRAK

Abstract:

The purpose of this study was to examine and obtain empirical evidence of the effect of sales growth, firm age, firm size and leverage on profitability. This study uses multiple regression analysis data processing techniques and then processed using the SPSS version 25 application program. The sample of this study consisted of 25 manufacturing companies in the goods and consumption industry sector which were selected by purposive sampling method that met the criteria of 125 publicly listed companies in Indonesia. Indonesia Stock Exchange in the period 2016 - 2020. The results of research on sales growth have no significant and negative effect on profitability, firm age, firm size and leverage have a significant and positive effect on profitability.

Keywords: Profitability, Sales Growth, Firm Age, Firm Size, Leverage.

Abstrak:

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh *sales growth*, *firm age*, *firm size* dan *leverage* terhadap profitabilitas. Penelitian ini menggunakan teknik pengolahan data analisis regresi berganda dan kemudian diolah dengan menggunakan program aplikasi SPSS versi 25. Sampel penelitian ini terdiri dari 25 perusahaan manufaktur sektor industri barang dan konsumsi yang diseleksi dengan metode *purposive sampling* yang memenuhi kriteria dari 125 perusahaan *go public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2016 - 2020. Hasil penelitian atas *sales growth* tidak memiliki berpengaruh signifikan dan negatif terhadap profitabilitas, *firm age*, *firm size* dan *leverage* berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas.

Kata Kunci: Profitabilitas, *Sales Growth*, *Firm Age*, *Firm Size*, *Leverage*.

KATA PENGANTAR

Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkah dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi dengan tepat waktu. Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi sebagian dari pra-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi. Penulis menyadari bahwa tanpa dukungan banyak pihak, penyusunan skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Jamaludin Iskak, M.Si., Ak., CPI., CA., CPA selaku Dosen Pembimbing Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara yang dengan sabar membimbing, meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr Sawidji Widioatmodjo S.E., M.M, M.B.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara yang sudah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menyusun skripsi ini.
3. Bapak Ronnie Resdianto Masman, S.E., M.A., M.M. selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara.
4. Bapak Hendro Lukman S.E., M.M, Ak., CPMA., CA., CPA (Aust.), CSRS. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara karena telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menyusun skripsi ini.
5. Ibu Elsa Imelda S.E., M.Si., Ak., CA. selaku Kepala Program Studi S1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara karena telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menyusun skripsi ini.
6. Seluruh Dosen pengajar dan Staf di Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang sangat bermanfaat selamat penulis mengikuti perkuliahan di Universitas Tarumanagara.
7. Orang tua, nenek, om Abun dan adik-adik yang telah memberikan doa, kasih, dukungan kepada penulis sejak awal hingga akhir perkuliahan.

8. Melinda Purnamasari, Caroline Davita, Lydia Septaria, Christy Valent yang selalu senantiasa menemani dan membantu proses belajar di Universitas Tarumanagara.
9. Michael San dan Natasya Irawan yang senantiasa menemani, memberikan nasihat, waktu dan wejangan, menuntun dan mendukung ke arah yang lebih baik.
10. Bos dan rekan-rekan kantor yang tanpa ragu selalu menanyakan kelancaran kuliah dan skripsi penulis, memberikan waktu luang untuk penulis melaksanakan dan menyelesaikan perkuliahan sejak awal bekerja hingga penulis selesai menyusun skripsi.
11. Teman-teman satu bimbingan skripsi; Marcelino, Ganison, dan Anita Octrani untuk kerja sama dan dukungannya.
12. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna karena adanya berbagai keterbatasan oleh penulis. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak sangat penulis terima agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jakarta, 30 Desember 2021



Cecillia Heryanti Putri

DAFTAR ISI

	Halaman
SKRIPSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK	iv
HALAMAN MOTTO	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Permasalahan.....	1
1. Latar Belakang Masalah.....	1
2. Identifikasi Masalah.....	4
3. Batasan Masalah	5
4. Rumusan Masalah.....	5
B. Tujuan dan Manfaat.....	6
1. Tujuan Penelitian	6
2. Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
A. Gambaran Umum Teori	7
1. Teori Keangenan (<i>Agency Theory</i>)	7
B. Definisi Konseptual Variabel	8
1. Profitabilitas	8
2. <i>Sales Growth</i>	9
3. <i>Firm Age</i>	10
4. <i>Firm Size</i>	10

5. <i>Leverage</i>	11
C. Kaitan Antar Variabel	13
1. <i>Sales Growth</i> dan Profitabilitas	13
2. <i>Firm Age</i> dan Profitabilitas	14
3. <i>Firm Size</i> dan Profitabilitas.....	14
4. <i>Leverage</i> dan Profitabilitas	15
D. Penelitian Terdahulu yang Relevan	16
E. Kerangka Pemikiran	20
1. Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap Profitabilitas	20
2. Pengaruh <i>Firm Age</i> terhadap Profitabilitas	21
3. Pengaruh <i>Firm Size</i> terhadap Profitabilitas.....	21
4. Pengaruh <i>Leveage</i> terhadap Profitabilitas.....	22
F. Hipotesis Penelitian	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A. Desain Penelitian.....	24
B. Populasi, Teknik Pengambilan Sampel dan Ukuran Sampel	24
C. Operasional Variabel	25
1. Variabel Dependen.....	25
2. Variabel Independen	25
D. Teknik Analisis Data.....	27
1. Analisis Statistik Deskriptif Statisti	28
2. Uji Asumsi Klasik.....	28
3. Analisis Regresi Berganda.....	30
4. Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	31
5. Uji Hipotesis	32
BAB IV HASIL PENELTIAN	33
A. Deskripsi Subjek Penelitian	33
B. Hasil Teknik Analisis Data.....	35
1. Analisis Statistik Deskriptif	35
2. Hasil Uji Asumsi Klasik	37
3. Hasil Analisis Statisik Deskriptif.....	42

4. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	44
5. Hasil Uji Hipotesis	45
C. Pembahasan	47
1. Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap Profitabilitas	47
2. Pengaruh <i>Firm Age</i> terhadap Profitabilitas	48
3. Pengaruh <i>Firm Size</i> terhadap Profitabilitas.....	49
4. Pengaruh <i>Leverage</i> terhadap Profitabilitas	50
BAB V KESIMPULAN	53
A. Kesimpulan	53
B. Keterbatasan dan Saran	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
DAFTAR LAMPIRAN.....	59
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	66

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Hasil Penelitian Terdahulu.....	16
Tabel 3.1	Operasional Variabel Penelitian.....	27
Tabel 4.1	Karakteristik Sampel.....	33
Tabel 4.2	Data Perusahaan.....	34
Tabel 4.3	Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif	35
Tabel 4.4	Hasil Uji Normalitas	38
Tabel 4.5	Hasil Uji Multikorelasi	40
Tabel 4.6	Hasil Uji Heteroskedastisitas	41
Tabel 4.7	Hasil Uji Autokorelasi	42
Tabel 4.8	Hasil Uji Analisis Regresi Berganda	43
Tabel 4.9	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	45
Tabel 4.10	Hasil Uji F.....	46
Tabel 4.11	Hasil Uji t.....	47
Tabel 4.12	Ringkasan Hasil Penelitian	52

DAFTAR GAMBAR

Tabel 2.1	Kerangka Pemikiran.....	23
Tabel 4.12	Hasil Uji Normalitas dengan P-Plot.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

1.	Ha	
	sil Tabulasi Data Excel	59
2.	Ha	
	sil Output SPSS.....	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Permasalahan

1. Latar Belakang Masalah

Kemajuan suatu negara saat ini dapat diturunkan dari perkembangan perdagangan dan begitu juga dengan banyaknya *entrepreneur* atau wirausahawan di dalam negeri. Lebih maju negara, semakin tinggi proporsi pelaku bisnis. Jika kita amati masih sedikit orang Indonesia yang terjun ke dunia bisnis karena kurangnya pengetahuan bisnis dan cara-cara mengelolanya tidak hanya sementara, tapi juga jangka panjang. Dengan perkembangan perusahaan, fenomena umum adalah kerusakan lingkungan semakin meningkat dari tahun ke tahun, ketimpangan sosial yang tinggi antar masyarakat. Hal ini dapat terjadi karena perusahaan mengembangkan kegiatan yang tidak terkendali dari sumber daya sekitar perusahaan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan ini (Dewi, 2021, p. 229).

Sektor yang sangat dibutuhkan pengusaha saat ini adalah sektor industri barang konsumsi, sektor ini sangat diminati karena selalu dibutuhkan dalam kehidupan manusia adalah kebutuhan dasar. Industri barang konsumen dari 2017 hingga 2019, mengalami pertumbuhan positif, di antaranya industri-industri makanan tumbuh sebesar 5,13%, dan industri minuman tumbuh sebesar 15,29%. Farmasi 4,46%. Namun, industri pengolahan tembakau mengalami penurunan 12,73% (www.bps.go.id). Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa industri ada tingkat pertumbuhan yang cukup baik. Saat ini, sudah ada banyak UKM (Usaha Kecil dan Menengah) di bidang ini, beberapa di antaranya sudah memiliki kemampuan untuk memasuki pasar global dan tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sehingga dapat dipastikan perusahaan di bidang ini akan terus maju.

Keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya bergantung pada hubungan internal bisnis tetapi harus diperhatikan hubungan eksternal, seperti kesejahteraan masyarakat dan lingkungan secara keseluruhan sekitar.

Keberlanjutan suatu perusahaan dapat terjadi jika perusahaan memperhatikan faktor eksternal perusahaan, seperti faktor lingkungan dan sosial tempat dimana perusahaan melakukan bisnis. Ketika perusahaan lalai dengan memperhatikan lingkungan dan kondisi sosial sekitar, perusahaan akan dinilai buruk oleh publik. Tanggapan sosial yang buruk akan mempengaruhi citra atau reputasi baik perusahaan. Kemudian oleh karena itu, pelaksanaan tanggung jawab perusahaan dianggap sebagai langkah sangat penting untuk mencapai profitabilitas perusahaan. Untuk mendapatkan kinerja yang baik, hal ini harus dilakukan melalui faktor optimasi dari dalam dan dari luar.

Fenomena kesulitan keuangan telah menyebabkan industri barang konsumsi menjadi tidak sehat. Sri Muliani (2019), sebagai menteri keuangan menyatakan bahwa penyebab krisis ekonomi adalah program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) yang diselenggarakan oleh BPJS kesehatan belum selesai. Masalah BPJS kesehatan tahun 2019 likuiditas yang disebabkan oleh rencana Jaminan Kesehatan Nasional yang sedang dijalankan. Hal ini menyebabkan salah satu perusahaan farmasi terkena, yaitu PT. Kalbe Farma. PT. Kalbe Farma sedang mengalami karena banyak pabrik di China, pertumbuhan melambat tajam kendala yang ditemui. Hal ini menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran obat BPJS kesehatan memberikan Rp 200 miliar kepada rumah sakit yang memberikan layanan dengan adanya JKN tersebut, maka gabungan pengusaha (GP) harus mencari solusi atas pembayaran obat yang harus mereka bayar. Karena masalah ini BPJS diperkirakan kerugian kesehatan mencapai Rp 28,5 triliun. Manajemen Kalbe Farma juga mengungkapkan bahwa saat mengimplementasikan rencana JKN, perusahaan memperkirakan kerugian sekitar Rp 10-200 miliar, di antaranya sebelumnya, pertumbuhan laba bersih sebesar 46,7% menjadi 45,2%. Karena itu, Kalbe Farma sulit untuk berkembang, sehingga perusahaan dan perusahaan farmasi distributor alat kesehatan mendapat bantuan dari menteri keuangan dapatkan pengembalian dana untuk pajak yang lebih dibayar.

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Perusahaan tentu menginginkan pertumbuhannya tetap stabil atau

bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Semakin tinggi penjualan bersih usaha maka semakin tinggi pula laba kotor yang dicapai, sehingga dapat mendorong usaha untuk meraih laba yang lebih tinggi.

Sales growth atau pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan yang ditandai dengan peningkatan pangsa pasar akan berdampak pada peningkatan penjualan perusahaan. Oleh karena itu akan meningkatkan laba perusahaan, pertumbuhan penjualan perusahaan akan terjaga stabil atau bahkan meningkat, biaya terkendali, maka laba akan meningkat. Jika laba meningkat, maka laba yang diperoleh investor juga dapat meningkat (Sukadana, 2018, p. 6243).

Firm age atau umur perusahaan umur perusahaan adalah adalah usia sejak awal sampai perusahaan telah mampu melakukan bisnis. Secara teoritis perusahaan sudah keinginan panjang dipertimbangkan oleh investor (investor) daripada perusahaan yang baru didirikan, karena perusahaan sudah keberadaan jangka panjang dianggap mampu mendapatkan keuntungan lebih tinggi dari perusahaan yang baru didirikan. Oleh karena itu, perusahaan yang baru berdiri akan kesulitan memperoleh dana di pasar modal dan lebih mengandalkan dana sendiri (Harahap, 2017, p. 78).

Ukuran perusahaan juga memantu perusahaan untuk meningkatkan laba karena merupakan perusahaan yang cukup esar dapat dikatakan perusahaan menghasilkan laa yang tinggi karena dapat mengelola sumer daya perusahaan. Secara kolektif kegiatan operasional ini dapat mempengaruhi pendapatan bisnis. Pendapatan bisnis akan berkurang dengan harga pokok penjualan atau pengeluaran lain untuk menghasilkan laba atau rugi (Giriyani, 2019, p. 131).

Leverage adalah penggunaan uang pinjaman untuk berinvestasi dan pengembalian investasi itu. Perusahaan dengan rasio *leverage* yang tinggi lebih berisiko, jika rasio *leverage* semakin tinggi maka laba perusahaan akan meningkat. Oleh karena itu, *leverage* digunakan dalam berbagai situasi sebagai sarana untuk mengubah arus kas keuangan (Putri, 2020, p. 861).

Berdasarkan fenomena dasar masalah yang diuraikan di atas penelitian ini menganalisis kembali faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas. Oleh karena itu, skripsi ini berjudul **“PENGARUH SALES GROWTH, FIRM AGE, FIRM SIZE DAN LEVERAGE TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SEKTOR INDUSTRI BARANG DAN KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2016-2020”**.

2. Identifikasi Masalah

Hasil penelitian terdahulu Sukadana, I. K. A., & Triaryati, N. (2018) menunjukkan hasil bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan Wikardi, L. D., & Wiyani, N. T. (2017) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Meidiyustiani, R. (2016) menunjukkan hasil berbeda yaitu *sales growth* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dan Putra, A. W. Y., & Badjra, I. B. (2015) yang menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Dalam penelitian yang sebelumnya yang dilakukan oleh Ali, M. (2019) menunjukkan bahwa umur perusahaan atau *firm age* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Harahap, N., Harmain, H., Siregar, S., & Maharani, N. (2017) menunjukkan bahwa umur perusahaan atau *firm age* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan Zuchrinata, F. A., & Yunita, I. (2019) menunjukkan hasil bahwa umur perusahaan atau *firm age* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dan Dewi, P. P., & Baswarasasika, I. D. G (2021) menunjukkan juga bahwa umur perusahaan atau *firm age* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penelitian yang dilakukan oleh Zuchrinata, F. A., & Yunita, I. (2019) menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan atau *firm size* berpengaruh terhadap profitabilitas. Penelitian yang dilakukan Ali, M. (2019) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan atau *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Pratiwi, K. J. I., Novitasari, N. L. G., & Widhiastuti, N. L. P. (2021) yang menunjukkan hasil bahwa *firm size* berpengaruh negatif terhadap

profitabilitas dan hasil penelitian yang dilakukan oleh Sari, N., Malia, R., Rajagukguk, R. H., Ivana, I., Govinna, S., & Purba, M. I. (2019) menunjukkan bahwa *firm size* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Peneliti sebelumnya yang dilakukan oleh Helfiardi, R. D., & Suhartini, S. (2021) yang mendapatkan hasil bahwa *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas dan penelitian yang dilakukan oleh Yunanda, S., & Hutagalung, M. A. K. (2021) yang menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas. Tetapi penelitian yang dilakukan oleh Sari, D. P. (2021) yang menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dan Putri, H. W. A., & Kusumawati, Y. T. (2020) yang menunjukkan hasil yang sama bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya di atas dapat diketahui bahwa penelitian tentang profitabilitas terhadap beberapa variabel memiliki hasil yang berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini terdorong untuk melakukan pemeriksaan ulang terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi entitas perusahaan.

3. Batasan Masalah

Karena permasalahan yang ada dalam penelitian ini sangat luas maka dalam penelitian akan ada batasan penggunaan empat variabel bebas (independen) meliputi: *sales growth*, *firm age*, *firm size* dan *leverage*. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan variabel terikat yaitu profitabilitas. Dalam penelitian ini, subjek dibatasi pada perusahaan sektor industri barang dan konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016 – 2020.

4. Rumusan Masalah

Berdasarkan konteks di atas, definisi masalah dan batasan masalah, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap profitabilitas?
- b. Apakah *firm age* berpengaruh terhadap profitabilitas?
- c. Apakah *firm size* berpengaruh terhadap profitabilitas?
- d. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas?

B. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan **dari** penelitian ini adalah untuk memperoleh hasil sebagai berikut:

- a. Memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *sales growth* terhadap profitabilitas.
- b. Memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *firm age* terhadap profitabilitas.
- c. Memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *firm size* terhadap profitabilitas.
- d. Memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas.

2. Manfaat Penelitian

Untuk peneliti akan mendapatkan wawasan tentang manajemen modal kerja yang efektif dan efisien sehingga anda dapat memengaruhi keputusan investasi dan untuk sebuah perusahaan untuk mendapatkan wawasan tentang pengelolaan modal kerja yang efektif dan efisien untuk memengaruhi keputusan investasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. (2019). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Saham Publik, Umur Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Dengan Jumlah Bencana Alam Sebagai Moderasi. . *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti Vol, 6(1), ISSN : 2339-0859 (Online)*, 71-94.
- Cledy, H. &. (2020). Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan Transfer. *Jurnal Akuntansi Trisakti, 7(2), ISSN : 2339-0832 (Online)* , 247-264.
- Dewi, P. P. (2021). Efektivitas Pengungkapan Corporate Social Responsibility, Leverage Operasi, Umur Perusahaan Dan Tingkat Inflasi Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi (JUARA), 11(2), E-ISSN 2443-0641*, 299-320.
- Dharmesta, B. S. (2012). *Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku Konsumen*. . Yogyakarta: BPFE.
- Giriyani, N. L. (2019). Pengaruh Cash Conversion Cycle, Likuiditas dan Firm Size terhadap Profitabilitas. *Profita: Komunikasi Ilmiah dan Perpajakan, 12(1)*,, 130-143.
- Harahap, N. H. (2017). Pengaruh Islamic Social Reporting (ISR), Umur Perusahaan Dan Kepemilikan Saham Publik Terhadap Profitabilitas (ROA) Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) Tahun 2010-2014. . *KITABAH: Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah, 1(1)*.
- Helfiardi, R. D. (2021). Pengaruh leverage dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor barang makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2015-2020. *AKUNTABEL, 18(3), pISSN: 0216-7743*, 516-523.
- Houston., B. d. (2010). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Buku 1 (edisi II)*. Jakarta: Salemba Empat. .
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Satu*. Jakarta: PT RajaGrafindo.

- Khotimah, S. K. (2019). Pengaruh beban pajak, tunneling incentive, dan ukuran perusahaan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan transfer pricing (Studi empiris pada perusahaan multinasional yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2017). *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1(12), , 125-138.
- Meidiyustiani, R. (2016). Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2010–2014. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 5(2), ISSN: 2252 714, 41-59.
- Oktavia, S. A. (2020). Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Umur Perusahaan, Ukuran Perusahaan, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018). *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen*, 9(08),. 89-103.
- Pratiwi, K. J. (2021). Pengaruh CR, DER, Inventory Turnover, Total Aset Turnover, Dan Firm Size Terhadap Profitabilitas. *KARMA (Karya Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1(3), , 943-949.
- Putra, A. W. (2015). Pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 4, No. 7, ISSN: 2302-8912, 2052-2067.
- Putri, H. W. (2020). Pengaruh Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan Food & Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Borneo Student Research (BSR)*, 1(2), eISSN: 2721-5727, 860-864.
- Sari, D. P. (2021). Pengaruh Leverage Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Pt Gudang Garam Tbk. *BanKu: Jurnal Perbankan dan Keuangan*, 2(1), ISSN 2723-4347 (Print), 14-27.
- Sari, N. M. (2019). Pengaruh Current Ratio, Debt to Asset Ratio, Firm Size dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas (ROA) Pada Perusahaan Wholesale dan Retail Trade Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada

- Periode 2013-2017. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 3(2), e –ISSN : 2548-9224, 30-39.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Afabeta.
- Sukadana, I. K. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Food and Beverage BEI. *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 7, No. 11, *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 7, No. 11, 6239-6268.
- Utama, I. G. (2012). *Metodologi Penelitian Pariwisata dan Perhotelan*. Yogyakarta: ANDI.
- Wikardi, L. D. (2017). Pengaruh Debt to Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turnover, Assets Turnover dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada Industri Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2011-2015). *Jurnal Online Insan Akuntan*, 2(1), *E-ISSN: 2528-0163*, 99-118.
- Yunanda, S. &. (2021). Pengaruh Modal Kerja Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Bank Sumut Syariah Kcpsy Hamparan Perak. . *Jurnal Al-Qasd Islamic Economic Alternative*, 2(2), *ISSN : 2528-5122*, 163-172.
- Zuchrinata, F. A. (2019). Pengaruh Inflasi, Suku Bunga Bank Indonesia, Debt to Equity Ratio, Ukuran Perusahaan dan Umur Perusahaan terhadap profitabilitas Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2017. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(2), *p-ISSN: 2337-3350*, 189-198.