

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Teori Pertumbuhan Perusahaan

2.1.1.1. Pengertian Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan perusahaan merupakan suatu cerminan dari suatu perusahaan. Pertumbuhan yang terjadi pada suatu perusahaan akan memberikan dampak yang positif bagi beberapa pihak, baik internal maupun eksternal. Pertumbuhan perusahaan menurut Kalesaran, et.al (2020) Pertumbuhan perusahaan (*company growth*) adalah peningkatan atau penurunan total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Pertumbuhan perusahaan dihitung sebagai persentase perubahan aset pada tahun tertentu terhadap tahun sebelumnya. Menurut Hutabarat, et.al (2021) Pertumbuhan perusahaan umumnya mencerminkan tentang bagaimana suatu perusahaan melakukan investasi dana yang dimilikinya dalam aktifitas investasi dan operasi. Pertumbuhan perusahaan menurut Tondok, et.al (2019) Pertumbuhan perusahaan adalah perubahan (peningkatan atau penurunan) total aset yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli tersebut di atas, dapat dijelaskan bahwa Pertumbuhan perusahaan merupakan cerminan dari perkembangan suatu perusahaan, yang tercermin dari perubahan (peningkatan atau penurunan) total aset yang dimiliki perusahaan. Pertumbuhan ini memberikan dampak positif bagi pihak internal maupun eksternal, seperti meningkatkan kepercayaan investor dan memberikan sinyal positif bagi pihak luar.

Aset perusahaan terdiri dari aset lancar (kas, piutang, persediaan, dll), aset tetap (peralatan, bangunan, tanah, dll), dan aset lain-lain. Total aset dianggap sebagai indikator yang lebih baik dalam mengukur pertumbuhan perusahaan.

2.1.1.2. Faktor Penentu Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan sebuah perusahaan dipengaruhi oleh beragam faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal meliputi kualitas produk dan layanan yang ditawarkan, strategi pemasaran yang efektif, kekuatan sumber daya manusia, kepemimpinan dan manajemen yang baik, pengelolaan keuangan yang tepat, serta kemampuan berinovasi dan mengadopsi teknologi terbaru. Sementara itu, faktor eksternal mencakup kondisi ekonomi dan pasar, regulasi pemerintah, tingkat persaingan di industri, serta tren yang berkembang. Perusahaan yang mampu mengoptimalkan faktor-faktor tersebut, seperti menawarkan produk berkualitas, membangun merek yang kuat, mengelola keuangan dengan bijak, serta menerapkan inovasi dan teknologi terkini, akan memiliki peluang pertumbuhan yang lebih besar dibandingkan pesaingnya.

Keseimbangan antara pengelolaan faktor internal dan adaptasi terhadap faktor eksternal menjadi kunci bagi perusahaan untuk dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Menurut Nursariyanti & Adi, (2021) faktor-faktor penentu pertumbuhan perusahaan adalah sebagai berikut: “Kemampuan perusahaan untuk tumbuh berkelanjutan ditentukan oleh empat faktor” yaitu:

- a. *Profit Margin* Semakin tinggi profit margin akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan dana secara internal dan akan meningkatkan pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.

- b. *Dividen Policy* Semakin rendah persentase laba bersih yang dibayarkan sebagai dividen, semakin tinggi rasio laba ditahan. Hal ini meningkatkan modal sendiri yang berasal dari dalam perusahaan dan akan meningkatkan pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.
- c. *Financial Policy* Semakin tinggi rasio dengan modal akan meningkatkan *financial leverage* atau pengaruh keuangan perusahaan. Karena perusahaan melakukan penambahan pendanaan dengan utang, maka akan menaikkan tingkat pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.
- d. *Total Asset Turnover* Semakin tinggi perputaran aktiva berarti semakin besar kemampuan perusahaan untuk menghasilkan penjualan dengan menggunakan setiap rupiah aktiva. Hal ini berarti semakin menurun kebutuhan perusahaan untuk menambah aktiva baru karena peningkatan penjualan, dan oleh karena itu akan menaikkan tingkat pertumbuhan berkelanjutan.

2.1.1.3. Indikator Pertumbuhan Perusahaan

Dalam penelitian ini indikator yang dipakai untuk mengukur suatu pertumbuhan perusahaan adalah total aset karena menurut Tondok, et.al (2019) total aset merupakan indikator yang lebih baik dalam mengukur suatu pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan perusahaan dapat diukur dari sisi penjualan, aset, maupun laba bersih perusahaan, dengan prinsip dasar melihat perubahan nilai di suatu periode relatif terhadap periode sebelumnya. Rumus untuk menghitung pertumbuhan perusahaan adalah persentase perubahan aset pada tahun tertentu terhadap tahun sebelumnya. Secara keseluruhan, penjelasan ini memberikan pemahaman yang komprehensif tentang konsep pertumbuhan perusahaan, indikator

pengukurannya, dan dampak yang ditimbulkannya bagi pihak-pihak terkait. Menurut Sandy, et.al (2019) pertumbuhan perusahaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$growth = \frac{Total\ Aset_t - Total\ Aset_{t-1}}{Total\ Aset_{t-1}} \times 100\%$$

Sumber : Sandy, et.al (2019)

2.1.2. Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan yaitu salah satu gambaran dari besar kecilnya sebuah kinerja didalam suatu perusahaan karena salah satu sumber pendapatan perusahaan berasal dari penjualan. Semakin besar stabilitas penjualan yang dihasilkan dari suatu perusahaan maka akan berdampak positif pula untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Menurut Darmanto, et.al (2018) mengemukakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan dari tahun ke tahun yang mengalami peningkatan, baik dalam jumlah unit yang terjual maupun dalam rupiahnya. Adapun pendapat menurut Kasmir (2018) mengemukakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun pada suatu perusahaan dengan membandingkan nilai penjualan periode ini dengan nilai penjualan periode sebelumnya. Menurut Anggarsari & Aji, (2018) rasio pertumbuhan penjualan merupakan adanya pertumbuhandengan jumlah dari tahun sebelumnya ke tahun selanjutnyaatau dari kurun waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualandalam perusahaan memiliki hubungan yang memikat bagi perusahaan, hal ini disebabkan adanya kenaikan market share yang mengakibatkan adanya jumlah kenaikan pada penjualansehingga

berdampak kenaikan Profitabilitas pada perusahaan Pagono dan Schivardi dalam Anggarsari & Aji, (2018).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator penting dalam menggambarkan kinerja sebuah perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun, baik dalam jumlah unit yang terjual maupun dalam nilai rupiah. Pertumbuhan penjualan juga dapat dipresentasikan dalam bentuk rasio atau persentase perubahan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya.

Pertumbuhan penjualan memiliki hubungan yang erat dengan keberlangsungan hidup perusahaan. Semakin besar stabilitas penjualan yang dihasilkan, semakin positif dampaknya bagi kelangsungan operasional perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga berkaitan dengan peningkatan market share dan profitabilitas perusahaan. Adanya kenaikan penjualan menunjukkan adanya peningkatan pangsa pasar yang dimiliki perusahaan, yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan menjadi salah satu indikator kinerja yang penting untuk diperhatikan dan diukur oleh perusahaan. Perusahaan perlu memantau dan mengupayakan pertumbuhan penjualan yang stabil dan positif dari waktu ke waktu untuk menjamin keberlangsungan usaha dan peningkatan profitabilitas.

2.1.2.2. Faktor Penentuan Pertumbuhan Penjualan

Menurut Aramana (2021) faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan yaitu:

1. Perubahan harga Tingkat perubahan harga mempengaruhi kualitas laba. Ketika tingkat harga naik, keuntungan persediaan atau pengurangan dalam beban seperti penyusutan menurunkan kualitas laba. Biasanya, karena ketidakpastian kompleksitas operasi, pendapatan tertentu dianggap berkualitas lebih rendah.
2. Perubahan volume Volume penjualan dapat dilihat dari tingkat perputaran (*turnover*). Secara umum tingkat *turnover* mencerminkan produktivitas relatif dari aset, yaitu 11 tingkat volume penjualan yang diperoleh dari setiap dolar yang diinvestasikan pada aset tertentu. Rasio perputaran (*turnover*) persediaan menurun sering menunjukkan bahwa produk perusahaan tidak kompetitif.
3. Akuisisi/divestasi Akuisisi dapat meningkatkan pendapatan jika perusahaan yang mengakuisisi memiliki *price to earning ratio* yang lebih tinggi daripada perusahaan yang diakuisisi.
4. Perubahan nilai tukar Keuntungan dan kerugian nilai tukar timbul dari penjabaran aset dan liabilitas pada kurs saat ini. Jika dolar menguat terhadap mata uang asing, nilai aset bersih menurun dan menghasilkan kerugian kurs. Dan sebaliknya, jika dolar melemah terhadap mata uang asing, nilai aset bersih meningkat dan menghasilkan keuntungan kurs.

2.1.2.3. Indikator Pertumbuhan Penjualan

Menurut Fajriah, et.al (2022) Indikator pengukuran pertumbuhan penjualan yaitu menggunakan persentase kenaikan atau penurunan penjualan dari periode sebelumnya ke periode berikutnya. Menurut Septy, et.al (2021) tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$g = \frac{S_1 - S_0}{S_0} \times 100\%$$

Sumber: Septy, et.al (2021)

Keterangan :

g = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)

S_1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)

S_0 = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

2.1.3. Struktur Aktiva

2.1.3.1. Pengertian Struktur Aktiva

Struktur aktiva atau struktur aset merupakan komposisi perbandingan antara aset tetap (*fixed assets*) dan total aset yang dimiliki perusahaan. Struktur ini menunjukkan bagaimana perusahaan mengalokasikan dananya ke dalam aktiva lancar dan aktiva tetap. Struktur aktiva juga mencerminkan kebijakan perusahaan dalam melakukan investasi terhadap aktivanya, baik untuk kegiatan operasional maupun untuk pertumbuhan di masa depan. Perusahaan dengan aset tetap yang besar cenderung menggunakan hutang yang lebih besar pula. Hal ini disebabkan karena aset tetap yang besar dapat digunakan sebagai jaminan penggunaan hutang. Sebaliknya, perusahaan dengan aset lancar yang besar cenderung tidak membutuhkan banyak hutang karena kebutuhan dananya dapat dipenuhi dari sumber intern yang berasal dari modal kerja perusahaan itu sendiri.

Struktur aktiva juga berkaitan dengan risiko yang dihadapi perusahaan. Perusahaan dengan aset tetap yang besar akan memiliki risiko yang lebih kecil dibandingkan perusahaan dengan aset lancar yang besar. Hal ini disebabkan karena aset tetap cenderung lebih aman dalam menghasilkan pendapatan di masa depan

dibandingkan aset lancar. Oleh karena itu, bagi kreditur akan lebih menyukai perusahaan dengan aset tetap yang besar sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan.

Menurut Emilda, et.al (2021) Struktur aktiva adalah penentuan berapa besar alokasi dana untuk masing-masing komponen aset, baik dalam aset lancar maupun aset tetap. Struktur aktiva adalah perbandingan antara aktiva lancar dan aktiva tetap baik dalam artian absolut maupun dalam artian relative. Struktur aktiva dalam artian absolut adalah perbandingan dalam bentuk nominal, sedangkan struktur aktiva dalam artian relative adalah perbandingan dalam bentuk persentase menurut Emilda, et.al (2021).

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Struktur aktiva adalah komposisi perbandingan antara aset tetap dan total aset perusahaan. Perusahaan dengan aset tetap besar cenderung menggunakan lebih banyak hutang karena aset tetap dapat dijadikan jaminan. Sebaliknya, perusahaan dengan aset lancar besar cenderung tidak terlalu membutuhkan banyak hutang. Struktur aktiva berkaitan dengan risiko, di mana aset tetap dianggap lebih aman dalam menghasilkan pendapatan di masa depan dibanding aset lancar. Penentuan struktur aktiva yang optimal mempertimbangkan jenis usaha, kondisi ekonomi, peluang investasi dan ketersediaan dana agar dapat memaksimalkan tingkat pengembalian dan meminimalkan risiko sesuai tujuan perusahaan.

2.1.3.2. Faktor Penentuan Struktur Aktiva

Menurut Tarigan (2018), faktor-faktor yang mempengaruhi struktur aktiva adalah:

1. Aktiva lancar (*current assets*) adalah harta atau kekayaan yang segera dapat diuangkan pada saat digunakan paling lama satu tahun. Aktiva lancar merupakan aktiva paling likuid dibandingkan aktiva lainnya.
2. Aktiva tetap, merupakan harta atau kekayaan perusahaan yang digunakan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Aktiva tetap dibagi menjadi dua macam, yaitu aktiva tetap tak berwujud, dan aktiva tetap tidak berwujud.
3. Aktiva lainnya, merupakan harta atau kekayaan yang tidak dapat digolongkan kedalam aktiva lancar maupun aktiva tetap, misalnya bangunan dalam proses, piutang jangka panjang, dan lainnya.

2.1.3.3. Indikator Struktur Aktiva

Struktur Aktiva atau *Fixed Asset Ratio* (FAR) dan dikenal juga dengan tangible asset merupakan rasio antara aktiva tetap perusahaan dengan total aktiva. Menurut Purba, et.al (2022) *Fixed Asset Ratio* (FAR) adalah aktiva berwujud yang mempunyai umur relatif permanen memberikan manfaat kepada perusahaan selama bertahun-tahun yang dimiliki dan digunakan untuk operasi sehari-hari dalam rangka kegiatan normal dan tidak dimaksudkan untuk dijual kembali (bukan barang dangangan) serta nilainya relatif material.

Struktur Aktiva adalah penentuan berapa besarnya alokasi untuk masing-masing komponen aktiva, baik aktiva lancar maupun aktiva tetap Emilda, et.al (2021). Dalam hal ini struktur aktiva dihubungkan dengan tujuan jangka panjang sering menjadikan struktur aktiva perusahaan sebagai jaminan dari penggunaan utang jangka panjang atau pendanaan ektern yang dilakukan perusahaan. Sebagian besar perusahaan industri, modalnya tertanam dalam aktiva tetap (*fixed asset*),

sebab aktiva tetap merupakan the earning assets (aktiva yang sesungguhnya menghasilkan pendapatan bagi perusahaan). Perusahaan seperti ini menggunakan aktiva tetap lebih banyak dibandingkan dengan jumlah tenaga kerja, yang disebut sebagai perusahaan yang “*capital intensive*”. Artinya, semakin besar rasio aktiva tetap atas total aktiva, maka semakin capital intensive keadaan suatu perusahaan. Namun, aktiva lancar tidak lantas menjadi hal yang tidak penting, karena bagaimana pun, aktivalancar sangat diperlukan dalam produksi dan penjualan dari apa yang telah dihasilkan oleh aktiva tetap. Adapun rumus untuk menghitung struktur aktiva menurut Emilda, et.al (2021) adalah sebagai berikut:

$$\text{Struktur Aktiva} = \frac{T. Aktiva Tetap}{T. Aktiva} \times 100\%$$

Sumber: Emilda, et.al (2021)

2.1.4. Profitabilitas

2.1.4.1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya. Dalam konteks ini, "laba" merujuk pada selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau layanan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau memberikan layanan tersebut. Profitabilitas adalah ukuran seberapa efisien dan berhasilnya sebuah bisnis dalam mengubah input, seperti tenaga kerja, modal, dan sumber daya lainnya, menjadi output berupa laba bersih. Menurut Dessriadi, et.al (2022) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua sumber yang ada, yaitu penjualan, kas, aset, dan modal atau *equity*. Menurut Purwati (2021)

profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset dan modal tertentu.

Berdasarkan di atas, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba dari operasi bisnisnya dalam suatu periode waktu tertentu. Diukur dengan rasio keuangan seperti rasio laba kotor, laba bersih, dan laba operasional, serta diinterpretasikan berbeda oleh manajemen, investor, dan analis keuangan. Secara keseluruhan, profitabilitas memainkan peran penting dalam menilai kondisi finansial dan kinerja bisnis, daya tarik investasi dan nilai pemegang saham. Oleh karena itu, memahami konsep profitabilitas adalah kunci untuk mengelola dan memahami kinerja keuangan suatu perusahaan.

2.1.4.2. Faktor Penentuan Profitabilitas

Menurut Abdullah & Siswanti (2019) faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas antara lain:

1. Margin laba bersih, merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.
2. Rasio aktivitas merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan penggunaan aktiva. Rasio aktivitas dinyatakan sebagai perbandingan penjualan dengan berbagai elemen aktiva.
3. Laba bersih, merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.
4. Penjualan, adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah.

5. Total aktiva, adalah seluruh harta atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, baik pada saat tertentu maupun periode tertentu.
6. Aktiva tetap, merupakan harta atau kekayaan perusahaan yang digunakan dalam jangka panjang lebih dari satu tahun. Komponen dalam aktiva tetap berwujud seperti tanah, bangunan, mesin, kendaraan, peralatan dan lainnya. Sedangkan dalam aktiva tidak berwujud seperti paten, goodwill dan lainnya.
7. Aktiva lancar, merupakan harta atau kekayaan yang segera dapat diuangkan pada saat dibutuhkan dan paling lama satu tahun. Komponen yang terkandung dalam aktiva lancar adalah kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan sebagainya.
8. Total biaya, merupakan semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

2.1.4.3. Indikator Profitabilitas

Menurut Abdullah & Siswanti (2019) rasio profitabilitas dapat diukur dengan beberapa cara sebagai berikut :

1. Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Net profit margin atau margin laba bersih merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi pajak terhadap pendapatan yang diperoleh dari penjualan.

Margin laba bersih ini disebut juga *profit margin ratio*. Rasio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi *net profit margin*

semakin baik operasi suatu perusahaan. *Net profit margin* dihitung dengan rumus berikut ini.

$$NPM = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. Rasio Pengembalian Aset (*Return on Assets Ratio*)

Return On Asset (ROA) menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. *Return On Asset* (ROA) merupakan rasio yang terpenting di antara rasio profitabilitas yang ada (Ang,Robert,1997). Profitabilitas digunakan untuk mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari pinjaman dan investasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan dapat bersumber dari berbagai kinerja profitabilitas yang ditunjukkan beberapa indikator. Nasser & Aryati (2000). Bagi peneliti rasio profitabilitas ini penting bagi perusahaan jasa yaitu *Return On Asset* (ROA).

ROA penting bagi perusahaan jasa dan penelitian ini karena ROA digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya. ROA merupakan rasio antara laba sesudah pajak terhadap total asset. Semakin besar ROA maka menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik, dikarenakan tingkat kembalian (*return*) semakin besar (Suad Husnan,1998).ROA dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah pajak}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

Sumber: Abdullah dan Siswanti (2019)

3. Rasio Pengembalian Ekuitas (*Return on Equity Ratio*)

ROE adalah rasio yang menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari odal pemilik. Rasio ini merupakan profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham dan merupakan alat yang paling sering digunakan investor dalam pengambil keputusan investasi. ROE merupakan rasio antara laba bersih setelah pajak terhadap penyertaan modal saham sendiri. Rasio ini menunjukkan daya untuk menghasilkan laba atas investasi berdasarkan nilai buku para pemegang saham, dan seringkali digunakan untuk membandingkan dua atau lebih perusahaan dalam sebuah industri yang sama.

ROE yang tinggi sering kali mencerminkan penerimaan perusahaan atas peluang investasi yang baik dan manajemen biaya yang efektif. Akan tetapi, jika perusahaan tersebut telah memilih untuk meningkatkan tingkat utang yang tinggi berdasarkan standar industri, ROE yang tinggi hanyalah merupakan hasil dari asumsi risiko keuangan yang berlebihan. ROE dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

Dalam variable diatas penulis menggunakan Rasio Pengembalian Aset (Return on Assets Ratio) dengan menggunakan rumus :

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total asset}} \times 100\%$$

2.1.5. Penelitian Terdahulu

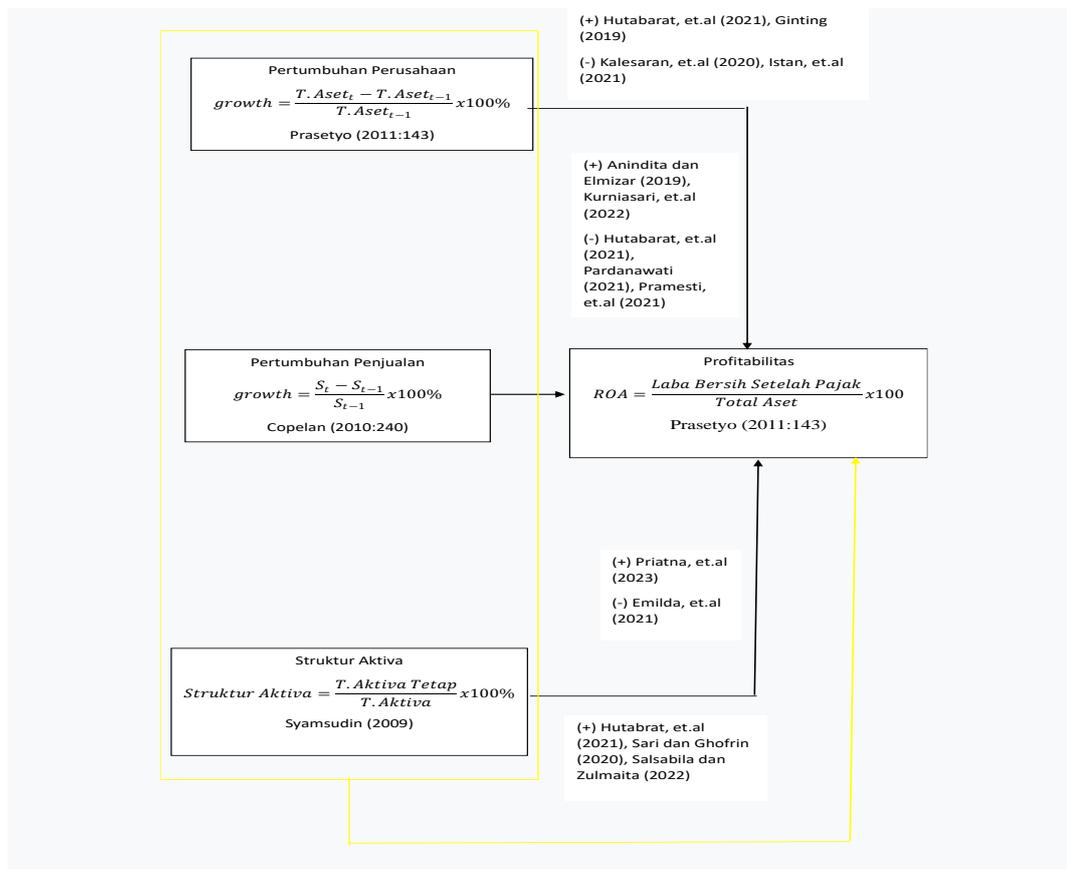
tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Kalesaran, et.al (2020), Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Kebijakan Dividen Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Pada Industri Perbankan Yang Terdaftar Di Bei (Periode 2014-2017).	Pertumbuhan Perusahaan, Kebijakan Dividen Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Pertumbuhan Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas, Kebijakan Dividen tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas, Struktur Modal berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Independen : Pertumbuhan Perusahaan. • Variabel Dependen : Profitabilitas. • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sektor Perusahaan • Periode Penelitian
2	Anindita dan Elmanizar (2019). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas.	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas. Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Perputaran modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Pertumbuhan penjualan pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA)	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Penjualan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sektor Perusahaan • Periode Penelitian
3	Emilda, et.al (2021), Pengaruh Struktur Aktiva terhadap Profitabilitas Perusahaan Subsektor Kontruksi Bangunan dan Subsektor Semen di Indonesia	Pengaruh Struktur Aktiva terhadap Profitabilitas Metode yang digunakan adalah metode dependen	struktur aktiva berpengaruh secara negative terhadap profitabilitas perusahaan subsektor semen di Indonesia sedangkan pada subsuktor konstruksi dan bangunan, struktur aktiva tidak berpengaruh terhadap profitabilitas yang diukur dengan rasio ROA	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Struktur Aktiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Sektor Perusahaan • Periode Penelitian • Metode Penelitian

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
4	Hutabarat, Et.Al (2021), Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhanperusahaan, Rasio Likuiditas Dan Pertumbuhanpenjualan Terhadap Rasio Profitabilitas Pada perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa efek Indonesia Pada Tahun 2017-2019.	Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhanperusahaan, Rasio Likuiditas Dan Pertumbuhanpenjualan Terhadap Rasio Profitabilitas Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Struktur modal secara parsial berpengaruh terhadap profitabilitas. Pertumbuhan perusahaan secara parsial berpengaruh pada profitabilitas. Namun rasio likuiditas secara parsial tidak berpengaruh bagi profitabilitas. Begitu juga pertumbuhan penjualan secara parsial tidak berpengaruh bagi profitabiitas.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan. • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaann • Periode Penelitian
5	Ginting (2019) Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Keputusan Investasi, Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Perusahaan Property, Konstruksi Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2017.	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Keputusan Investasi, Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	ukuran perusahaan, pertumbuhan perusahaan, keputusan investasi, dan struktur modal memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas Perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Perusahaan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor • Periode Penelitian
6	Priatna, et.al (2023), Effect Of Asset Structure And Capital Structure On Profitability (Empirical Study of Companies in the Consumer Goods Industry Sector, Household Appliances Sub-Sector, 2014-2020).	Effect Of Asset Structure And Capital Structure On Profitability (Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	secara parsial Struktur Aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, Struktur Modal berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas,	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Struktur Aset • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaann • Periode Penelitian

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
7	Pardawati (2021), Effect of Working Capital Turnover, Leverage and Sales Growth on Profitability of Consumption Industry Companies in IDX.	Effect of Working Capital Turnover, Leverage and Sales Growth on Profitability Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Temuan uji t menunjukkan bahwa hanya komponen perputaran modal kerja yang mempunyai dampak besar terhadap profitabilitas, sementara leverage dan pertumbuhan pendapatan mempunyai dampak kecil. Temuan uji F menunjukkan bahwa perputaran modal kerja, rasio utang terhadap ekuitas, dan tingkat pertumbuhan semuanya mempunyai dampak langsung terhadap profitabilitas	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Penjualan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaan • Periode Penelitian
8	Pramessti, et.al (2021), The Effect of Capital Structure and Sales Growth on Company Profitability and Value in the Cosmetics Manufacturing and Household Needs Manufacturing Companies.	The Effect of Capital Structure and Sales Growth on Company Profitability and Value Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Struktur Modal mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas, Struktur Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan, Struktur Modal mampu mempengaruhi Nilai Perusahaan melalui Profitabilitas.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Penjualan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaan • Periode Penelitian

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
9	Istan, et.al (2021), The effects of production and operational costs, capital structure and company growth on the profitability: Evidence from manufacturing industry	The effects of production and operational costs, capital structure and company growth on the profitability: Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	Struktur Modal berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Biaya operasional mempunyai pengaruh yang signifikan pada profitabilitas. Biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Peningkatan variabel biaya produksi tidak akan diikuti kenaikan profitabilitas dan penurunan biaya produksi variabel diikuti dengan penurunan profitabilitas	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Perusahaan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaan • Periode Penelitian
10	Kurniasari, et. al (2022), Effect of Capital Structure and Sales Growth on Profitability (Empirical Study on Sub-Manufacturing Companies) Food and Beverage Sector Listed on Stock Exchange Indonesia Period 2016-2020).	Effect of Capital Structure and Sales Growth on Profitability Metode yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.	secara parsial struktur modal berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan secara simultan struktur modal dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang dibuktikan dengan nilai probabilitas sebesar 0,000000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel Dependen : Profitabilitas • Variabel Independen : Pertumbuhan Penjualan • Metode Penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Sub Sektor Perusahaan • Periode Penelitian



Gambar 2. 1 Kerangka pemikiran

2.2. Kerangka Pemikiran

Pertumbuhan perusahaan merupakan cerminan dari perkembangan suatu perusahaan yang tercermin dari perubahan (peningkatan atau penurunan) total aset yang dimiliki perusahaan. Pertumbuhan perusahaan yang pesat membutuhkan dana eksternal karena dana internal terbatas. Namun, ekspansi berlebihan dapat menurunkan profitabilitas jika pendapatan tidak naik sebanding dengan kenaikan biaya. Studi Kalesaran, et.al (2020) menemukan pertumbuhan perusahaan tidak berdampak signifikan pada profitabilitas di perbankan. Sementara studi lain mengungkap pengaruh parsial di sektor manufaktur serta properti, konstruksi, dan real estate. Di sub sektor minyak bumi, ekspansi agresif diduga kurang efektif

meningkatkan profitabilitas jika tidak dibarengi peningkatan kapasitas produksi dan penjualan yang memadai karena membutuhkan investasi besar.

Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator penting dalam menggambarkan sebuah kinerja perusahaan yang dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun, baik dalam jumlah unit maupun dalam nilai rupiah. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kenaikan pendapatan yang dapat menambah profitabilitas, namun juga berpotensi meningkatkan biaya operasional. Beberapa studi menemukan pengaruh positif dan signifikan, sementara satu studi di sub sektor food and beverage menemukan pengaruh positif namun tidak signifikan. Di sub sektor minyak bumi, pertumbuhan penjualan diduga berdampak cukup signifikan terhadap profitabilitas karena sumber utama pendapatan adalah dari penjualan minyak dan gas.

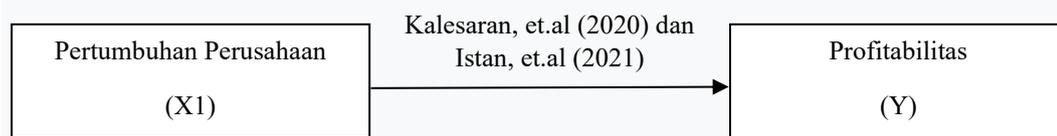
Struktur aktiva adalah komposisi perbandingan antara aset tetap dan total aset perusahaan. Struktur aktiva yang lebih besar berarti kepemilikan aset tetap yang lebih banyak, sehingga dapat dijadikan jaminan utang untuk mendapatkan pinjaman besar dengan bunga rendah. Namun, pengaruhnya terhadap profitabilitas beragam antar sub sektor. Di sub sektor minyak bumi, struktur aktiva yang lebih besar berarti kepemilikan infrastruktur seperti sumur minyak dan pipa yang lebih banyak, sehingga dapat dijadikan jaminan untuk ekspansi usaha dan investasi teknologi pengolahan yang lebih efisien.

2.2.1. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Pertumbuhan perusahaan umumnya berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Pertumbuhan berarti penambahan aset dan peningkatan kapasitas

produksi. Dengan kapasitas lebih besar, perusahaan dapat memproduksi lebih banyak untuk dijual. Jika permintaan cukup, akan meningkatkan penjualan dan pendapatan. Biaya rata-rata per unit juga akan turun karena biaya tetap terdistribusi pada lebih banyak unit. Penurunan biaya rata-rata inilah yang menaikkan profitabilitas. Hal ini berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Kalesaran, et.al (2020) dan Istan, et.al (2021).

Pertumbuhan juga mencerminkan prospek bisnis baik di masa depan. Perusahaan yang tumbuh berpeluang meraih pendapatan dan laba lebih besar. Penelitian mendukung pengaruh positif pertumbuhan terhadap profitabilitas. Namun, pada industri perbankan, pertumbuhan tidak selalu menaikkan profitabilitas. Pendapatan utama dari bunga dan jasa, peningkatan pendapatan diikuti kenaikan biaya operasional, sehingga laba tidak naik proporsional. Faktor kualitas aset, risiko kredit, dan persaingan lebih berpengaruh.

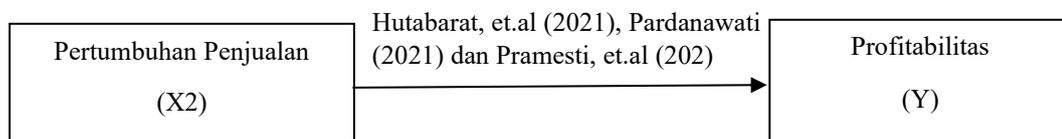


2.2.2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Pertumbuhan penjualan positif mencerminkan pemanfaatan sumber daya yang optimal dan daya saing kuat. Peningkatan penjualan menunjukkan kenaikan pendapatan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar peluang meraih laba lebih besar. Peningkatan penjualan berarti perusahaan menjual lebih banyak produk/jasa dibanding periode sebelumnya. Hal ini meningkatkan pendapatan dan arus kas masuk. Jika biaya dikendalikan, kenaikan

pendapatan akan menghasilkan laba lebih tinggi. Dengan demikian, pertumbuhan penjualan positif mengindikasikan profitabilitas meningkat.

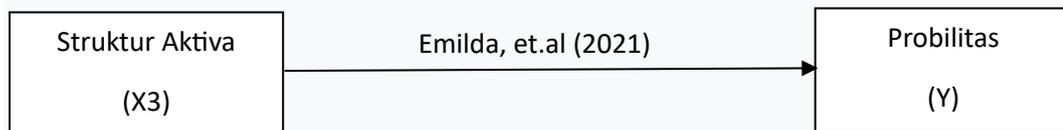
Beberapa penelitian mendukung pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas seperti penelitian yang dilakukan oleh Setyawan & Susilowati (2018), Fransisca & Widjaja (2019), dan Fibiyanti & Utiyati (2020) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Hutabarat, et.al (2021), Pardanawati (2021) dan Pramesti, et.al (2021) menyebutkan peningkatan penjualan belum tentu diikuti kenaikan profitabilitas signifikan karena faktor seperti kenaikan biaya produksi/operasional, persaingan ketat yang menekan margin laba, serta faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku dan kondisi ekonomi makro.



2.2.3. Pengaruh Struktur Aktiva Terhadap Profitabilitas

Struktur aktiva atau rasio aset tetap terhadap total aset (Fixed Asset Ratio/FAR) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Proporsi aset tetap yang besar membutuhkan modal investasi yang besar. Namun, jika dikelola dengan baik dan digunakan secara optimal, dapat meningkatkan profitabilitas. Perusahaan dengan aset lancar yang dominan cenderung lebih fleksibel dalam mengalokasikan dana, tetapi aset lancar umumnya tidak berkontribusi signifikan pada pendapatan. Diperlukan proporsi aset tetap yang optimal agar profitabilitas maksimal.

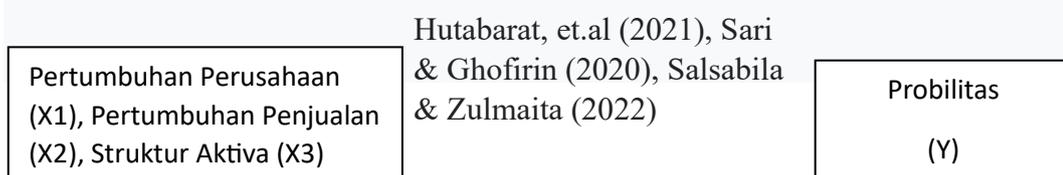
Struktur aktiva harus disesuaikan dengan kebutuhan operasional dan strategi bisnis. Semakin efektif pengelolaan struktur aktiva, semakin besar peluang meningkatkan profitabilitas. Penelitian Priatna, et.al (2023) mendukung pengaruh positif dan signifikan struktur aktiva terhadap profitabilitas. Sementara Emilda, et.al (2021) tidak menemukan pengaruh signifikan pada perusahaan konstruksi bangunan.



2.2.4. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Struktur Aktiva terhadap Profitabilitas

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hutabarat, et.al (2021) pertumbuhan perusahaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sari & Ghofirin (2020) menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan dan struktur aktiva secara simultan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Salsabila & Zulmaita (2022) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva secara simultan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan perusahaan, pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva secara simultan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.





2.3. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban yang bersifat sementara untuk menjawab rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan dan sifatnya sementara sehingga harus diuji kebenarannya (Sugiyono, 2021).

Berdasarkan uraian dari rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kerangka pemikiran diatas maka hipotesis yang dapat ditarik oleh penulis sebagai berikut :

H1 = Pertumbuhan Perusahaan secara parsial berpengaruh terhadap Profitabilitas sub sektor Minyak Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.

H2 = Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Profitabilitas sub sektor Minyak Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.

H3 = Struktur Aktiva secara parsial berpengaruh terhadap Profitabilitas sub sektor Minyak Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.

H4 = Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Struktur Aktiva secara simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas sub sektor Konstruksi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.