



## **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Dengan Menggunakan Sampel Perusahaan Properti Di Indonesia)**

### ***The Effect of Sales Growth on Profitability (An Empirical Study Using a Sample of Property Companies in Indonesia)***

**Ady Setyo Nugroho**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman

*E-mail: [ady.nugroho@unsoed.ac.id](mailto:ady.nugroho@unsoed.ac.id)*

---

#### **Article Info**

##### **Article history :**

Received : 11-02-2026

Revised : 13-02-2026

Accepted : 15-02-2026

Pulished : 17-02-2026

#### **Abstract**

*This study aims to examine and analyze the effect of sales growth on profitability. The sample of this study is real estate companies that have listed on the Indonesia Stock Exchnage, data collected from 2022 until 2024. After data has collected, this study was using SPSS 2018 to analyze the relations between sales growth on profitability. The conclusion of this study that sales growth has a positive effect on profitability.*

**Keywords: Sales Growth, Profitability**

---

#### **Abstrak**

Studi penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan real estate yang telah terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, serta data yang diambil adalah data tahun 2022-2024. Setelah data dikumpulkan, penelitian ini menggunakan SPSS 2018 untuk menganalisis hubungan antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Kesimpulan dari studi ini adalah pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas.

**Kata Kunci: Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas**

## **PENDAHULUAN**

Di dalam aktivitas perniagaan, penjualan merupakan satu tujuan penting yang akan diraih oleh suatu entitas bisnis. Penjualan tidak hanya menunjukkan seberapa produk yang berhasil dijual tetapi juga dapat menunjukkan produktivitas suatu entitas bisnis. Penjualan juga dapat dijadikan sebagai indikator utama terkait dengan aktivitas usaha (Farika & Dewi, 2023). Di dalam dunia bisnis yang bersifat kompetitif, profitabilitas juga menjadi indikator utama baik bagi investor, kreditor, dan para pemangku kepentingan pada suatu entitas bisnis. Semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut dapat memenuhi unsur kelayakan untuk bersaing di masa yang akan datang (Martiana, dkk., 2021).

Profitabilitas dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aktivitas operasional dalam jangka waktu tertentu. Sebagai suatu organisasi yang terdaftar untuk melakukan usaha perniagaan, maka orientasi kepada keuntungan merupakan suatu dorongan yang umum terjadi. Di Indonesia, umumnya bentuk organisasi yang bertujuan untuk memperoleh laba yakni perseroan terbatas dan persekutuan komanditer (Nirawati, dkk., 2022). Profitabilitas dapat menunjukkan perimbangan pendapatan dan kemampuan perusahaan dalam



menghasilkan laba pada berbagai tingkat operasi, sehingga rasio ini akan mencerminkan efektivitas dan keberhasilan manajemen secara keseluruhan (Sutama & Lisa, 2018).

Salah satu faktor penting mengenai kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan kenaikan atau penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat memberikan gambaran dalam hal kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonomi di tengah pertumbuhan perekonomian pada sektor usaha (Nasir, 2020). Semakin besar pertumbuhan penjualan, maka perusahaan akan semakin berkembang sehingga akan menggunakan proporsi hutang lebih besar. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif pada laba perusahaan yang menjadi pertimbangan manajemen dalam menentukan struktur modal (Setiawati & Veronica, 2020).

Di Indonesia, penelitian mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas telah beberapa kali dilakukan sebelumnya. Anisa & Febyansyah (2024) menggunakan sampel penelitian yakni perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. Periode laporan keuangan yang digunakan adalah tahun 2020 sampai dengan 2022. Pertumbuhan penjualan diukur menggunakan *growth sales ratio*, sedangkan profitabilitas diukur menggunakan *return on assets*. Dari penelitian ini ditemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sementara itu, Widhi & Suarmanayasa (2021) menggunakan perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebagai sampel penelitian serta tahun laporan keuangan yang digunakan adalah tahun 2016 sampai dengan tahun 2018. Dari penelitian mereka diperoleh hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sukadana & Triaryati (2018) melakukan penelitian dengan sampel perusahaan *food and beverages* yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan yang digunakan adalah periode 2012-2016. Dari penelitian yang menggunakan data sampel perusahaan di sektor *food and beverages* ini diperoleh hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Pada penelitian ini, digunakan data sampel perusahaan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan menguji secara empiris pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

## **TINJAUAN LITERATUR**

Profitabilitas dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aktivitas operasional dalam jangka waktu tertentu. Pada penelitian ini, profitabilitas diukur dengan menggunakan laba per saham. Hal tersebut dikarenakan laba per saham dapat menjadi acuan dalam menentukan besarnya dividen yang akan dibagikan kepada pemegang saham. Perusahaan dengan laba per saham yang tinggi biasanya memiliki kapasitas lebih besar untuk membagikan dividen (Kasmir, 2019).

Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dalam menilai kinerja perusahaan dari waktu ke waktu. Ukuran ini menunjukkan seberapa besar peningkatan pendapatan dari penjualan produk atau jasa dalam periode tertentu (Farika & Dewi, 2023). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Anisa & Febyansyah (2024) menggunakan sampel penelitian yakni perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. Periode laporan keuangan yang digunakan adalah tahun 2020 sampai dengan 2022. Dari penelitian ini ditemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sementara itu, Widhi &



Suarmanayasa (2021) menggunakan perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebagai sampel penelitian serta tahun laporan keuangan yang digunakan adalah tahun 2016 sampai dengan tahun 2018. Dari penelitian mereka diperoleh hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Oleh karena itu, hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0$  : Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas

$H_1$  : Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas

## **METODE**

### **Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dapat diukur dengan perhitungan sebagai berikut (Oktapiani & Wiksuana, 2018):

$$\text{Pertumbuhan Penjualan } t_1 = \frac{\text{Penjualan } t_1 - \text{Penjualan } t_0}{\text{Penjualan } t_0}$$

Dimana,

$t_1$  = Pertumbuhan penjualan yang akan dihitung rasionya

$t_0$  = Penjualan satu tahun sebelumnya dari pertumbuhan penjualan yang akan dihitung rasionya

### **Profitabilitas**

Profitabilitas (*profitability*) dapat diukur dengan perhitungan laba per saham (*earnings per share*) yakni sebagai berikut (Alarussi & Alhaderi, 2018):

$$\text{Laba per saham} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Jumlah saham yang beredar}}$$

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder (laporan keuangan tahun 2022-2024) dari 18 sampel perusahaan properti yang terdaftar di Indonesia Stock Exchange. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Hal tersebut dikarenakan data yang digunakan pada penelitian ini berupa angka yang berasal dari data sekunder. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier karena baik pada variabel dependen dan variabel independen yang digunakan merupakan satuan persentase.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Statistik Deskriptif**

Berikut ini merupakan statistik deskriptif terkait variabel-variabel yang digunakan pada penelitian ini:

**Tabel Statistik Deskriptif**

| Variable | n  | Mean  | Minimum | Maximum | Median | Standard Deviation |
|----------|----|-------|---------|---------|--------|--------------------|
| X        | 54 | 0,24  | - 0,95  | 3,69    | 0,10   | 0,782507196        |
| Y        | 54 | 16,24 | - 26,03 | 208,43  | 2,07   | 37,16653856        |

(Sumber: SPSS 2018, data diolah)



Dari tabel statistik deskriptif diperoleh bahwa untuk variabel pertumbuhan penjualan (X) diperoleh nilai rata-rata sebesar 0,24, nilai *minimum* sebesar 0,95, nilai *maximum* sebesar 3,69, nilai *median* sebesar 0,10, dan *standard deviation* sebesar 0,78. Sedangkan untuk variabel profitabilitas (Y) diperoleh nilai *mean* sebesar 16,24, nilai *minimum* sebesar -26,03, nilai *maximum* sebesar 208,43, nilai *median* sebesar 2,07, dan *standard deviation* sebesar 37,16.

### Uji Normalitas

Berdasarkan tabel uji normalitas, diketahui bahwa nilai Asymp. Sig.(2-tailed) pada penelitian sebesar  $0,143 > 0,05$  sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa residual telah terdistribusi normal.

**Tabel Uji Normalitas**

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test |                | Unstandarized Residual |
|------------------------------------|----------------|------------------------|
| N                                  |                | 54                     |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup>   | Mean           | 0E-8                   |
|                                    | Std. Deviation | ,81013810              |
|                                    | Absolute       | ,878                   |
| Most Extreme Differences           | Positive       | ,013                   |
|                                    | Negative       | -,080                  |
| Kolmogorov-Smirnov Z               |                | 1,941                  |
| Asymp. Sig. (2-tailed)             |                | ,143                   |
| a. Test distribution is Normal.    |                |                        |
| b. Calculated from data            |                |                        |

(Sumber: SPSS 2018, data diolah)

### Uji Multikolonieritas

Tabel uji multikolonieritas menunjukkan hasil uji multikolonieritas yaitu nilai tolerance dan VIF masing-masing adalah diatas 0,10 dan dibawah 10 untuk setiap variabel. Nilai tolerance yang dihasilkan sebesar 0,873 untuk variabel pertumbuhan penjualan dan 0,810 untuk variabel profitabilitas. Selain itu, nilai VIF untuk masing-masing variabel pertumbuhan penjualan dan profitabilitas adalah 1,208 dan 1,210. Hal ini dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam model regresi tidak terdapat masalah multikolonieritas dan layak digunakan dalam penelitian ini.

**Tabel Uji Multikolonieritas**

| Coefficient <sup>a</sup>                     |                         |       |
|----------------------------------------------|-------------------------|-------|
| Model                                        | Collinearity Statistics |       |
|                                              | Tolerance               | VIF   |
| 1 (Constant)                                 |                         |       |
| Profitabilitas                               | 0,810                   | 1,210 |
| Pertumbuhan Penjualan                        | 0,873                   | 1,208 |
| <b>a. Dependent Variable: Profitabilitas</b> |                         |       |

(Sumber: SPSS 2018, data diolah)



## Uji Hipotesis

Berdasarkan tabel uji regresi diperoleh bahwa variabel pertumbuhan penjualan memiliki koefisien 0,811. Selanjutnya, nilai *t* hitung sebesar 3,810 yang lebih besar daripada nilai *t* tabel sebesar 1,178. Lalu, nilai signifikansi untuk variabel pertumbuhan penjualan adalah sebesar 0,004. Nilai ini lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian hipotesis diterima dan penelitian ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

## Uji Regresi

| Coefficients <sup>a</sup> |                            |            |                          |       |      |
|---------------------------|----------------------------|------------|--------------------------|-------|------|
| Model                     | Unstandarized Coefficients |            | Standarized Coefficients | T     | Sig. |
|                           | B                          | Std. Error | Beta                     |       |      |
| 1 (Constant)              | 1,995                      | ,624       |                          | 3,416 | ,000 |
| Pertumbuhan Penjualan     | ,811                       | ,127       | ,784                     | 3,116 | ,004 |
| Profitabilitas            | ,104                       | ,118       | ,810                     | 1,878 | ,080 |

a. Dependent Variable: Profitabilitas

(Sumber: SPSS 2018, data diolah)

## Pembahasan

Dari pengujian empiris yang dilakukan ditemukan pengaruh signifikan dari pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas yang berarti hipotesis pada penelitian ini diterima, hal tersebut disebabkan perusahaan-perusahaan yang mengalami peningkatan laba lebih berpotensi memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi. Dengan beban yang tetap ada, kemungkinan perusahaan memiliki profitabilitas yang baik lebih besar karena perusahaan-perusahaan mengalami peningkatan penjualan. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Anisa dan Febyansyah (2024) yang menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Teori agensi menyatakan bahwa agen selalu berusaha untuk meningkatkan pendapatan. Ketika terjadi peningkatan penjualan maka kemungkinan perusahaan memiliki profitabilitas yang tinggi lebih dapat diharapkan meskipun tetap memiliki beban yang harus dibayar perusahaan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Menjaga profitabilitas tetap baik memastikan keberlangsungan suatu perusahaan di dunia industri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alarussi, A. S., & Alhaderi, S. M. 2018. *Factors Affecting Profitability in Malaysia*. Journal of Economic Studies, Volume 45, Nomor 3, halaman 442-458.
- Anisa, T. D. M., & Febyansyah, A. 2024. *Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas*. Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi), Volume 8, Nomor 1, halaman 1992-2016.
- Farika, V. D. S., & Dewi, N. G. 2023. *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Volume 8, No. 1, halaman 44-53.



- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Martiana, Y., Wagini., & Hidayah, N. R. 2021. *Analisis Rasio Profitabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Kimia Farma (Persero) Tbk*. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, Volume 10, Nomor 1, halaman 67-75.
- Nasir, M. J. A. 2020. *Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas*. Buletin Ekonomi, Nomor 2. Halaman 261-286.
- Nirawati, L., Samsudin, A., Stifanie, A., Setianingrum, M. D., Syahputra, M. R., Khrisnawati, N. N., & Saputri, Y. A. 2022. *Profitabilitas Dalam Perusahaan*. Journal Manajemen dan Bisnis, Volume 5, Nomor 1, halaman 60-68.
- Oktapiani, N. L. M. W., & Wiksuana, I. G. B. 2018. *Peran Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan dalam Memoderasi Pengaruh Struktur Modal terhadap Profitabilitas*. E-Jurnal Manajemen Unud, Volume 7, Nomor 3, halaman 1195–1221.
- Setiawati, M., & Veronica, E. 2020. *Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aset, Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis, Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Likuiditas terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sektor Jasa Periode 2016-2018*. Jurnal Akuntansi, Volume 12, Nomor 2, halaman 294-312.
- Sukadana, I. K. A., & Triartati, N. 2018. *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Food and Beverages BEI*. E-Jurnal Manajemen Unud, Volume 7, Nomor 11, halaman 6239-6268.
- Sutama, D. R., & Lisa, E. 2018. *Pengaruh Leverage dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan*. Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi, Volume X, No. 1, halaman 21-39.
- Widhi, N. N., & Suarmanayasa, I. N. 2021. *Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen*. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, Volume 11, Nomor 2, halaman 267-275.