

# Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen

Niluh Nugrahaning Widhi\*, I Nengah Suarmanayasa

Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, Bali, Indonesia

\* haning9999@gmail.com

## Riwayat Artikel:

Tanggal diajukan:  
25 November 2020

Tanggal diterima:  
29 April 2021

Tanggal dipublikasi:  
31 Agustus 2021

**Kata kunci:** Leverage;  
Pertumbuhan Penjualan;  
Profitabilitas.

## Pengutipan:

Widhi, Niluh Nugrahaning & Suarmanayasa, I Nengah (2021). Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 11 (2), 267-275.

**Keywords:** Leverage,  
Profitability; Sales Growth.

## Abstrak

Perusahaan dengan kinerja yang baik mampu mencapai tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan, yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Tujuan tersebut dapat dicapai dengan meningkatkan profitabilitas di suatu perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan secara simultan dan parsial terhadap profitabilitas. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 17 perusahaan yang diperoleh melalui metode purposive sampling. Hasil penelitian dengan analisis regresi linier berganda menemukan bahwa: (1) Leverage dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. (2) Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. (3) Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

## Abstract

*Companies with good performance are able to achieve the goals the company wants to achieve, namely maximizing company value. This goal can be achieved by increasing the profitability of a company. The purpose of this study was to determine the effect of leverage, sales growth simultaneously and partially on profitability. This research was conducted at the textile and garment subsector companies in the Indonesia Stock Exchange with a sample of 17 companies obtained through the purposive sampling method. The results of the study with multiple linear regression analysis found that: (1) Leverage and sales growth have a significant effect on profitability. (2) Leverage has a negative and significant effect on profitability. (3) Sales growth has a positive and significant effect on profitability*

## Pendahuluan

Perkembangan dunia usaha di Indonesia mulai menampakkan kemajuan yang cukup pesat. Hal ini dibuktikan dengan munculnya beranekaragam usaha yang terdiri dari usaha kecil yang dimiliki perseorangan sampai perusahaan besar yang mempunyai anak cabang. Dengan demikian persaingan di antara perusahaan tidak dapat dihindarkan, untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengelola perusahaannya agar dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan nilai perusahaan dengan menghasilkan laba yang optimal. Manajemen perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan kinerja di segala bidang dan mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Kemampuan perusahaan memperoleh profit ini menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang baik atau tidak di masa yang akan datang.

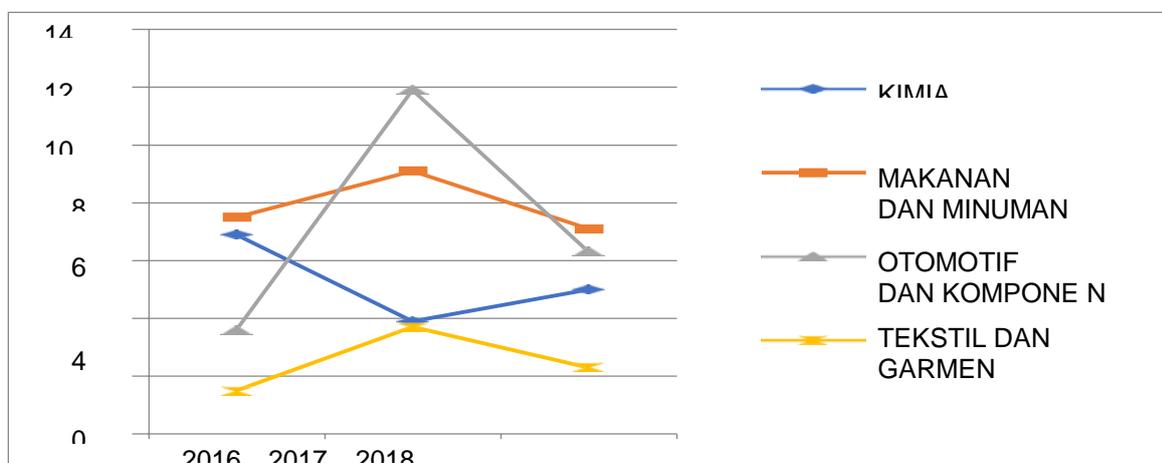
Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan. Perusahaan yang ingin mendapatkan keuntungan akan berusaha untuk meningkatkan profitabilitas, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan

maka kelangsungan hidup perusahaan tersebut akan lebih terjamin. Profitabilitas memiliki kemampuan untuk memperoleh profit dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Pada umumnya masalah profitabilitas lebih penting bagi perusahaan dibandingkan dengan masalah profit, karena besarnya profit yang diperoleh belum menggambarkan apakah perusahaan telah bekerja dengan efisien. Salah satu indikator yang digunakan dalam rasio profitabilitas yaitu Return On assets (ROA) yang menunjukkan berapa banyak laba bersih yang dihasilkan terkait dengan jumlah aset yang dimiliki oleh perusahaan. Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Shintya et al., 2017) menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh leverage dan pertumbuhan penjualan.

Leverage adalah salah satu faktor penting yang mempengaruhi profitabilitas karena leverage bisa digunakan perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan dalam rangka meningkatkan keuntungan. Leverage digunakan untuk mengukur sampai seberapa besar perusahaan dibiayai oleh modal pinjaman. Menurut (Munawir, 2004) leverage adalah menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi segala kewajiban keuangannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasikan, baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun keuangan jangka panjang. Jika perusahaan menggunakan lebih banyak hutang dibanding modal sendiri maka tingkat leverage akan menurun karena beban bunga yang harus ditanggung juga meningkat. Hal ini akan berdampak terhadap menurunnya profitabilitas. Rasio yang digunakan untuk menghitung Leverage yaitu Debt to Equity Ratio (DER).

Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil dalam menjalankan strateginya. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi tentunya tidak memerlukan dana yang tidak sedikit untuk membiayai aktivitas operasional perusahaannya. Pertumbuhan perusahaan yang lebih tinggi lebih disukai untuk mengambil keuntungan pada investasi yang memiliki prospek baik. Semakin besar penjualan yang diharapkan semakin besar profitabilitas perusahaan.

Subsektor tekstil dan garmen merupakan salah satu subsektor dari perusahaan manufaktur yang memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian nasional. Subsektor tekstil dan garmen merupakan salah satu jenis industri sekunder bagi masyarakat, karena subsektor tersebut menghasilkan kebutuhan sandang bagi kebutuhan sehari-hari. Kebutuhan sandang manusia akan terus meningkat seiring dengan berkembangnya jumlah penduduk dan teknologi. Oleh karena itu, subsektor tekstil dan garmen memiliki potensi pasar yang sangat besar. Dengan potensi yang sangat besar maka tingkat persaingannya juga akan tinggi.



Sumber: <http://www.idx.com> (data diolah)

Grafik 1. Return On Asset (ROA) pada beberapa Subsektor di Perusahaan Manufaktur (dalam persen)

Grafik 1 menunjukkan bahwa pada subsektor tekstil dan garmen memiliki nilai Return On Assets (ROA) paling rendah. Hal ini terjadi karena adanya kebijakan Peraturan Menteri Perdagangan No.64 Tahun 2017 tentang ketentuan impor tekstil dan produk tekstil. Dengan adanya peraturan tersebut perusahaan kalah bersaing dan dengan adanya izin impor membuat kondisi semakin kritis. Menurut Menteri Keuangan tidak hanya terkait banjir impor tetapi juga persoalan di hulu tekstil yang dinilai masih kurang optimal. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dimaksudkan untuk melakukan pengujian lebih lanjut dengan variabel independen yang dipakai sebagai dasar untuk meneliti pengaruh terhadap variabel dependen. Dalam kaitannya dengan penelitian ini penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian yaitu: "Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan subsektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar di BEI"

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah adalah sebagai berikut: (1) Menguji leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. (2) Menguji leverage terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. (3) Menguji pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat berupa manfaat teoritis dan manfaat praktis. Secara teoritis hasil penelitian dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen keuangan khususnya yang mempunyai kaitan dengan leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pihak Manajemen Perusahaan sebagai pertimbangan atau masukan untuk menentukan kebijakan mengenai leverage dan pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas.

Secara teoritik penelitian ini dilandasi beberapa teori tentang, profitabilitas, leverage, serta pertumbuhan penjualan. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas suatu perusahaan diukur dengan kesuksesan perusahaan dan kemampuan untuk menggunakan aktivitya secara produktif, dengan demikian profitabilitas suatu perusahaan dapat diketahui dengan memperbandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau jumlah modal perusahaan tersebut. Modal perusahaan pada dasarnya dapat berasal dari pemilik perusahaan atau modal sendiri dan dari para kreditur atau modal asing. Menurut (Munawir, 2004) sehubungan dengan adanya dua sumber modal tersebut maka profitabilitas suatu perusahaan dapat dihitung dengan dua cara yaitu: (1) perbandingan antara laba usaha dengan seluruh modal yang digunakan (modal sendiri dan modal sendiri) yang disebut dengan profitabilitas ekonomis dan (2) perbandingan antara laba yang tersedia untuk pemilik perusahaan dengan jumlah modal sendiri yang dimasukkan oleh pemilik perusahaan disebut profitabilitas modal sendiri atau profitabilitas usaha. Jumlah keuntungan yang diperoleh secara teratur serta kecenderungan atau keuntungan yang meningkat merupakan suatu faktor yang sangat penting yang perlu mendapat perhatian penganalisa di dalam menilai profitabilitas suatu perusahaan. Profitabilitas sering digunakan mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan dengan cara memperbandingkan antara laba dengan modal yang digunakan dalam operasi, oleh karena itu keuntungan yang besar tidak menjamin atau bukan merupakan ukuran bahwa perusahaan tersebut rendabel. Oleh karena itu bagi manajemen atau pihak- pihak lain, profitabilitas yang tinggi lebih penting daripada keuntungan yang besar. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan atau dari pendapatan investasi. Menurut Hery (Wikardi & Wiyani, 2017) mengungkapkan bahwa hasil pengembalian atas aset merupakan rasio yang dapat menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih.

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasnya. Menurut (Kasmir, 2013) dalam arti luas dikatakan bahwa leverage digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi). Menurut (Kasmir, 2013) leverage memiliki beberapa implikasi yaitu (1) kreditur mengharapkan ekuitas (dana yang disediakan pemilik) sebagai margin keamanan. Artinya jika pemilik memiliki dana yang kecil sebagai modal, risiko bisnis terbesar akan ditanggung oleh kreditor. (2) dengan pengadaan dana melalui utang, pemilik memperoleh manfaat berupa tetap dipertahankannya penguasaan atau pengendalian perusahaan. (3) bila perusahaan mendapat penghasilan lebih dari dana yang dipinjamkannya dibandingkan dengan bunga yang harus dibayarkan, pengembalian kepada pemilik diperbesar. Dalam hasil perhitungan, apabila perusahaan memiliki leverage yang tinggi, hal ini akan berdampak timbulnya risiko kerugian lebih besar, tetapi juga ada kesempatan mendapat laba yang besar. Sebaliknya apabila perusahaan memiliki leverage yang lebih rendah tentu memiliki risiko kerugian lebih kecil, terutama pada saat perekonomian menurun. Dampak ini juga mengakibatkan rendahnya tingkat hasil pengembalian (return) pada saat perekonomian tinggi. Oleh karena itu manajer keuangan dituntut untuk mengelola leverage dengan baik sehingga mampu menyeimbangkan pengembalian yang tinggi dengan tingkat risiko yang dihadapi. Menurut (Sawir, 2000) menyatakan bahwa leverage untuk mengukur tingkat solvabilitas pada perusahaan. Yang artinya leverage merupakan penggunaan seluruh aset tetap dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Dalam pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan yaitu leverage merupakan bagaimana perusahaan tersebut berusaha dalam memenuhi kemampuan hutang jangka panjang maupun hutang jangka pendeknya.

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan. Perusahaan pastinya menginginkan pertumbuhan penjualannya tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Menurut (Wikardi & Wiyani, 2017) pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa permintaan barang dagang mengalami peningkatan, hal itu menyebabkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit semakin tinggi. Menurut (Harahap, 2015) kenaikan penjualan menunjukkan persentase kenaikan penjualan tahun ini dibanding dengan tahun lalu. Semakin tinggi rasio pertumbuhan penjualan maka semakin baik. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Pertumbuhan penjualan memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan di dapatkan. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan market share yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan. Menurut (Arif, 2015) perusahaan akan selalu berupaya meningkatkan penjualan produknya untuk mendapatkan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil. Perusahaan pastinya menginginkan pertumbuhan penjualannya tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan sehingga dapat meningkatkan profitabilitas. Suatu perusahaan yang berada dalam industri yang mempunyai laju pertumbuhan yang tinggi, harus menyediakan modal yang cukup untuk perusahaan. Perusahaan yang tumbuh pesat cenderung lebih banyak menggunakan utang untuk membiayai kegiatan usahanya daripada perusahaan yang tumbuh secara lambat (Shintya et al., 2017).

#### *Hubungan Leverage Terhadap Profitabilitas*

Leverage adalah penggunaan assets dan sumber dana oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa leverage adalah penggunaan assets dan sumber daya yang memiliki biaya atau beban tetap yang berasal

dari pinjaman dengan maksud meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. Menurut (Hery, 2015) semakin tinggi debt to equity ratio berarti semakin kecil jumlah modal pemilik yang dapat dijadikan sebagai jaminan utang. Semakin kecil jumlah modal yang dimiliki perusahaan dapat menimbulkan dampak beban perusahaan kepada pihak kreditor semakin besar. Apabila leverage tidak diperhatikan oleh perusahaan maka hal tersebut akan menyebabkan menurunnya tingkat profitabilitas.

Leverage mempunyai pengaruh negatif terhadap profitabilitas perusahaan, karena tingkat leverage yang tinggi akan memiliki risiko yang tinggi di mana ditandai dengan adanya biaya hutang yang lebih besar. Jika proporsi leverage tidak diperhatikan perusahaan hal tersebut akan menyebabkan turunnya profitabilitas karena penggunaan hutang menimbulkan beban bunga yang bersifat tetap. Dari pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan yang mendanai asetnya dengan hutang, profitabilitasnya akan menurun karena perusahaan harus memenuhi beban yang harus dibayar dari penggunaan hutang tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sukadana dan Triaryati (2018) yang menunjukkan bahwa leverage berpengaruh negatif terhadap profitabilitas perusahaan, hal ini mengindikasikan bahwa tingkat leverage yang tinggi akan memiliki risiko yang tinggi di mana ditandai dengan adanya biaya hutang yang lebih besar. Penelitian yang sama juga dilakukan oleh (Wikardi & Wiyani, 2017) yang menyatakan bahwa debt to equity ratio berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

*H<sub>1</sub>: Ada pengaruh Leverage terhadap Profitabilitas*

#### *Hubungan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas*

Perusahaan tidak akan berjalan lancar tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. (Brigham & Houston, 2006) menyebutkan bahwa penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Perhitungan tingkat pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar (penjualan akhir periode sebelumnya). Apabila presentase perbandingannya semakin besar, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan yang semakin baik dari periode sebelumnya.

Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan market share yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga dapat meningkatkan profitabilitas dari perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Fransisca & Widjaja, 2019) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, di mana perusahaan yang memiliki penjualan tinggi dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Penelitian serupa dilakukan oleh (Sukadana & Triaryati, 2018) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Semakin tinggi tingkat penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya profit yang akan diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan.

*H<sub>2</sub>: Ada pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas*

#### *Hubungan Leverage dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas*

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Tujuan paling penting setiap perusahaan adalah untuk mendapatkan profit, profit jangka pendek maupun jangka panjang. Profitabilitas mempunyai arti penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk menilai kondisi suatu perusahaan. Salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah kewajiban yang dimiliki perusahaan. Menurut (Wikardi & Wiyani, 2017) Semakin tinggi tingkat kewajiban perusahaan akan

menurunkan profit yang akan dicapai oleh perusahaan. Perusahaan yang mempunyai tingkat keuntungan yang lebih tinggi justru mempunyai tingkat hutang yang lebih kecil, hal ini dikarenakan perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan yang tinggi cenderung memiliki sumber dana internal yang berlimpah. Di samping sebuah perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas bisnis dari periode tertentu, ada tujuan lain yaitu untuk mengukur tingkat efektivitas perusahaan dalam menjalankan operasional perusahaan. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang diperoleh melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya seperti, penjualan, penggunaan aset, dan penggunaan modal.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Fransisca & Widjaja, 2019) menemukan bahwa leverage, pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Penelitian juga dilakukan oleh (Putra & Badjra, 2015) bahwa leverage, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan secara serempak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

*H<sub>3</sub>: Ada pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas*

## Metode

Penelitian ini menggunakan desain penelitian hubungan sebab akibat. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian kausal. Desain kausal ini digunakan untuk mengkaji hubungan sebab akibat antara variabel independent (yang mempengaruhi) dan variabel dependent (yang dipengaruhi). Variabel bebas (independent) yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: leverage (X1), dan pertumbuhan penjualan (X2). Sedangkan variabel terikat (dependent) yang digunakan adalah profitabilitas (Y).

Subjek dalam penelitian ini adalah perusahaan subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016 - 2018. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah leverage (X1), pertumbuhan penjualan (X2), dan profitabilitas (Y). Populasi pada penelitian ini yaitu perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen yang terdaftar di BEI, dengan jumlah populasi sebanyak 21 perusahaan dan yang menyampaikan laporan perusahaan sebanyak 17 perusahaan yang terdaftar di BEI dari tahun 2016 – 2018, sehingga jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 17 perusahaan.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah pencatatan dokumen. Ini digunakan untuk mengumpulkan berbagai dokumen penting, terutama dokumen-dokumen berupa catatan laporan keuangan berupa Neraca, Laporan laba/rugi, dan catatan keuangan pendukung lainnya pada perusahaan subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)). Teknik pengumpulan data ini merupakan pengumpulan data dengan cara mencatat data yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti dari dokumen yang dimiliki perusahaan. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memperoleh data-data mengenai leverage, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas pada periode 2016 sampai 2018 serta informasi-informasi lainnya yang diperlukan dalam penelitian.

Dalam penelitian ini penganalisa data dengan menggunakan rumus-rumus statistik yaitu analisis regresi berganda dimana pengolahan data menggunakan program SPSS for Windows versi 22.0. Data dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda karena berdasarkan paradigma yang dibangun tidak ada keterkaitan atau korelasi antar variabel bebas. Sebelum itu dilakukan pengujian menggunakan uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik meliputi: (1) uji normalitas, (2) multikolinearitas, (3) uji heteroskedastisitas serta (4) uji autokorelasi.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis regresi berganda harus digunakan untuk menguji pengaruh antara leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Persamaan regresi dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\hat{Y} = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

$\hat{Y}$  = Profitabilitas

$\alpha$  = Konstanta  
 $\beta_1$  = Koefisien Leverage  
 $\beta_2$  = Koefisien Pertumbuhan Penjualan  
 $X_1$  = Leverage  
 $X_2$  = Pertumbuhan Penjualan  
 $\varepsilon$  = Standar eror (tingkat kesalahan)

### Hasil dan Pembahasan

Hasil analisis regresi linier berganda dengan menggunakan bantuan program aplikasi komputer Statistical Package for Social Science (SPSS) 22.0 for Windows, maka diperoleh hasil penelitian mengenai pengaruh variabel leverage, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1**  
**Ringkasan Output SPSS Analisis Regresi Linier Berganda**

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Sig	Koefisien Korelasi (r)
Leverage	-0,627	0,000	0,238
Pertumbuhan Penjualan	0,283	0,006	0,099
Konstanta	-0,273		
Sig. F	0,000		
R	0,780		
R <sup>2</sup>	0,608		

Sumber: Pengolahan data SPSS

Berdasarkan table 1 menunjukkan bahwa Konstanta sebesar -0,273 artinya bahwa apabila variabel leverage dan pertumbuhan penjualan nilainya sama dengan nol, maka nilai profitabilitas sebesar -0,273. Koefisien leverage sebesar 0,238 menunjukkan pengaruh negatif leverage terhadap profitabilitas. Ini berarti bahwa setiap kenaikan leverage sebesar satu persen, maka profitabilitas akan mengalami penurunan sebesar 0,238 dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan. Koefisien pertumbuhan penjualan sebesar 0,099 menunjukkan pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Ini berarti bahwa setiap kenaikan pertumbuhan penjualan sebesar satu persen, maka profitabilitas akan mengalami peningkatan sebesar 0,099 dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan. Hasil penelitian juga menunjukkan nilai sig. Uji F sebesar 0,000 yang artinya dibawah signifikansi 0,05 yang menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti secara simultan variabel leverage dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan variabel bebas yaitu leverage dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Tekstil dan Garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil ini menunjukkan bahwa pada saat leverage dan pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan atau penurunan maka secara signifikan akan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan Tekstil dan Garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. (Fransisca & Widjaja, 2019) menemukan bahwa leverage, pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan hal tersebut, bahwa leverage dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Teori ini sejalan dengan hasil penelitian (Putra & Badjra, 2015) bahwa leverage, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan secara serempak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh negatif dan signifikan leverage terhadap profitabilitas pada perusahaan Tekstil dan Garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Leverage adalah penggunaan assets dan sumber dana oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa leverage adalah penggunaan assets dan sumber daya yang memiliki biaya atau beban tetap yang berasal dari pinjaman dengan maksud meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. Dalam penelitian ini leverage berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang disampaikan oleh (Hery, 2015) bahwa semakin tinggi debt to equity ratio berarti semakin kecil jumlah modal pemilik yang dapat dijadikan sebagai jaminan utang. Semakin kecil jumlah modal yang dimiliki perusahaan dapat menimbulkan dampak beban perusahaan kepada pihak kreditor semakin besar. Apabila leverage tidak diperhatikan oleh perusahaan maka hal tersebut akan menyebabkan menurunnya tingkat profitabilitas pada perusahaan yang bersangkutan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan Tekstil dan Garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang disampaikan (Fransisca & Widjaja, 2019) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, di mana perusahaan yang memiliki penjualan tinggi dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Teori ini sejalan dengan hasil penelitian (Sukadana & Triaryati, 2018) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Semakin tinggi tingkat penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya profit yang akan diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan.

### **Simpulan dan Saran**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: (1) Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen yang terdaftar di BEI. (2) Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen yang terdaftar di BEI. (3) Leverage dan Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama mempengaruhi tingkat profitabilitas pada perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen yang terdaftar di BEI.

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan maka saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut. (1) Bagi investor penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi mengenai keputusan investasi seorang investor sebelum menanamkan modalnya pada suatu perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menganalisis secara mendalam mengenai profitabilitas perusahaan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa terdapat dua aspek penting yang dapat mempengaruhi profitabilitas yaitu leverage dan pertumbuhan penjualan. Oleh karena itu, investor diharapkan memperhatikan perkembangan leverage dan pertumbuhan penjualan, sehingga dapat memberikan keputusan investasi yang paling tepat. (2) Bagi peneliti selanjutnya peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini lebih lanjut dengan menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi profitabilitas. Selain itu, juga dapat menambah jumlah sampel yang diteliti dan populasi penelitian tidak hanya dikhususkan pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016 - 2018, tetapi dapat diperluas dengan menggunakan tahun atau periode lain untuk diteliti.

### **Daftar Rujukan**

Arif, S. (2015). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 27(1), 1–9.

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2006). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Salemba Empat.
- Fransisca, E., & Widjaja, I. (2019). Pengaruh Leverage, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(2), 199–206.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. PT Raja Grafindo Persada.
- Hery. (2015). *Analisis laporan keuangan*. CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Munawir. (2004). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty Yogyakarta.
- Putra, A. A. W. Y., & Badjra, I. B. (2015). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 4(7), 2052–2067.
- Sawir, A. (2000). *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shintya, M. N., Situmorang, M., & Iryani, L. D. (2017). Analisis Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub Sektor Kosmetik yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*, 2(2), 1–11.
- Sukadana, I. K. A., & Triaryati, N. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Food and Beverage BEI. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(11), 6239–6268. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2018.v07.i11.p16>
- Wikardi, L. D., & Wiyani, N. T. (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), 99–118.