

ABSTRACT

This research aims to determine the effect of sales growth, company size, and capital structure on profitability. Profitability ratio is a ratio used to measure a company's ability to generate profits from the normal activities of its business. Sales growth is an important indicator of market acceptance of the product / service of a company, where revenue generated from sales can be used to measure the level of sales growth. Company size is a determination of the size of the company. The higher total assets that show the assets owned by the company indicate that the assets owned by the company are also large. Capital structure is the funding of equity and debt in a company that is often calculated based on the relative magnitude of various funding sources. The design of this study uses a causal research design that is a causal relationship between independent variables (influencing variables) on the dependent variable (variables affected).

The method used is the documentation method where this method is carried out by collecting, recording, and reviewing secondary data in the form of financial statements of go public companies on the Indonesia stock exchange. The object of this study is a retail company registered in the Indonesian securities market, with a sample of 8 retail companies within a period of 6 years (2012-2017). The analytical method used is multiple linear regression analysis with a significance level of 5% supported by the SPSS software application.

The result showed that the variable sales growth did not affect on profitability. While company size and capital structure variables have a significant negative effect on profitability.

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Keywords: profitability, sales growth, company size, capital structure.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan struktur modal terhadap profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktifitas normal bisnisnya. Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dari penerimaan pasar atas produk/jasa suatu perusahaan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Ukuran perusahaan merupakan suatu penetapan besar kecilnya perusahaan. Semakin tinggi total aset yang menunjukkan harta yang dimiliki perusahaan mengindikasikan bahwa besar pula harta yang dimiliki perusahaan. Struktur modal merupakan pendanaan ekuitas dan hutang pada suatu perusahaan yang sering dihitung berdasarkan besaran relatif berbagai sumber pendanaan. Desain penelitian ini menggunakan desain penelitian kausal yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat antara variabel independen (variabel yang mempengaruhi) terhadap variabel dependen (variabel yang dipengaruhi).

Metode yang digunakan adalah metode dokumentasi dimana metode ini dilakukan dengan cara mengumpulkan, mencatat, dan mengkaji data sekunder yaitu berupa laporan keuangan perusahaan *go public* yang ada di Bursa Efek Indonesia. Objek penelitian ini adalah perusahaan eceran (*retail*) yang terdaftar dibursa efek Indonesia, dengan sampel 8 perusahaan eceran (*retail*) dalam jangka waktu 6 tahun (2012-2017). Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan tingkat signifikansi 5% yang didukung oleh *software* aplikasi SPSS.

Hasil penelitian menunjukan bahwa variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan variabel ukuran perusahaan berpengaruh negative tidak signifikan dan variabel struktur modal berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas.

Kata Kunci : profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, struktur modal.