

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai Pengaruh Kualitas Laporan Keberlanjutan dan *Sales Growth* terhadap Profitabilitas. Populasi pada penelitian ini adalah Perusahaan Indeks IDX ESG *Leader* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021 - 2023. Pemilihan sampel dilakukan dengan cara metode *purposive sampling*. Adapun kriteria-kriteria dalam penentuan sampel adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Hasil Pemilihan Sampel

No	Keterangan	Jumlah
1	Perusahaan Indeks IDX ESG <i>Leader</i> yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021 – 2023	30
2	Perusahaan Indeks IDX ESG <i>Leader</i> yang tidak terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara berturut-turut selama periode 2021 – 2023	(1)
3	Perusahaan Indeks IDX ESG <i>Leader</i> yang tidak mempublikasikan laporan tahunan (<i>annual report</i>) secara lengkap berturut-turut selama periode 2021 – 2023	(0)
4	Perusahaan Indeks IDX ESG <i>Leader</i> yang tidak mempublikasikan laporan keberlanjutan (<i>sustainability report</i>) secara lengkap berturut-turut selama periode 2021 – 2023	(3)
5	Perusahaan Indeks IDX ESG <i>Leader</i> yang tidak memiliki data lengkap terkait variabel penelitian tahun 2021 – 2023	(4)
Jumlah perusahaan yang digunakan dalam penelitian		22
Jumlah sampe data keseluruhan (22 x 3 tahun)		66

Sumber : Hasil Olah Data Sekunder

Pada tabel 4.1 diatas diketahui bahwa jumlah Perusahaan Indeks IDX ESG *Leader* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021 – 2023 sebanyak 30 perusahaan. Perusahaan yang tidak terdaftar (tidak listing) di Bursa Efek Indonesia (BEI) secara berturut-turut selama periode 2021–2023 berjumlah 1 perusahaan. Perusahaan mempublikasikan laporan tahunan (*annual report*) berjumlah 0 perusahaan. Perusahaan yang tidak mempublikasikan laporan keberlanjutan (*sustainability report*) berjumlah 3 perusahaan. Perusahaan yang tidak memiliki data lengkap terkait variabel penelitian berjumlah 4 perusahaan. Sehingga jumlah perusahaan yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 22 perusahaan. Jumlah sampel data yang digunakan dalam penelitian ini selama tahun 2021 – 2023 yaitu 66 sampel.

4.2 Hasil Analisis Data

4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif

Informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang didapat dari website www.idx.co.id dan website resmi masing-masing perusahaan berupa data laporan keuangan Perusahaan Indeks IDX ESG *Leader* 2021-2023. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1), *Sales Growth* (X2), dan Profitabilitas (Y). Hasil pengujian statistik deskriptif dapat diketahui pada tabel berikut :

Tabel 4.2 Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1_KLK	66	.04	.95	.4779	.20885
X2_Sales Growth	66	-.40	1.94	.1594	.30573
Y_Profitabilitas	66	-3.94	6.44	.0000	2.17615
Valid N (listwise)	66				

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, menyajikan hasil uji statistik deskriptif untuk setiap variabel dalam penelitian dan menunjukkan bahwa penelitian ini menggunakan sampel (N) sebanyak 66 sampel.

1. Variabel Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) menunjukkan nilai minimum sebesar 0,04 pada perusahaan Adi Sarana Armada Tbk. (ASSA) tahun 2022 dan nilai maximum sebesar 0,95 pada perusahaan Chandra Asri Petrochemical Tbk. (TPIA) tahun 2022. Mean atau rata-rata sebesar 0,47 sedangkan nilai standar deviasi sebesar 0,20. Hal ini mengindikasi hasil yang baik karena standar deviasinya lebih kecil dari nilai mean.
2. Variabel *Sales Growth* (X2) menunjukkan nilai minimum sebesar -0,40 pada perusahaan Elang Mahkota Teknologi Tbk. (EMTK) tahun 2023 dan nilai maximum sebesar 1,94 pada perusahaan RMK Energy Tbk. (RMKE) tahun 2021. Mean atau rata-rata sebesar 0,15 sedangkan nilai standar deviasi sebesar 0,30 Hal ini mengindikasi hasil yang cukup baik dan data bervariasi.
3. Variabel Profitabilitas (Y) menunjukkan nilai minimum sebesar -3,94 pada perusahaan Jasa Marga (Persero) Tbk. (JSMR) Tahun 2021 dan nilai maximum sebesar 6,44 pada perusahaan Unilever Indonesia Tbk (UNVR) tahun 2023. Mean atau rata-rata sebesar 0,00 sedangkan nilai standar deviasi sebesar 2,17. Hal ini mengindikasi hasil yang cukup baik dan data bervariasi.

4.2.2 Uji Asumsi Klasik

4.2.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas pada regresi digunakan untuk menguji nilai residual yang dihasilkan dari regresi apakah terdistribusi normal atau tidak (Ghozali, 2018). Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan Kolmogrov Smirnov. Dengan kriteria nilai $Asymp\ Sig. (2-tailed) > 0,05$ maka data berdistribusi normal. Hasil uji normalitas pada penelitian ini dapat diketahui sebagai berikut :

**Tabel 4.3 Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		66
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.14047331
Most Extreme Differences	Absolute	.100
	Positive	.100
	Negative	-.057
Test Statistic		.100
Asymp. Sig. (2-tailed)		.098 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Pada tabel 4.3 menunjukkan hasil dari uji normalitas menggunakan uji *one sample kolmogorov smirnov* dengan jumlah sampel sebanyak 66 sampel Hasil Uji Normalitas pada tabel 4.3 diperoleh nilai *Asymp Sig. (2-tailed)* sebesar 0,098 dimana nilai tersebut lebih besar dari tingkat signifikan yaitu sebesar 0,05 atau $0,098 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa data penelitian ini berdistribusi normal.

4.2.2.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antar sesama variabel independen. Model regresi yang baik adalah model regresi yang bebas dari adanya multikolinieritas, selain itu model dapat dikatakan baik apabila nilai *Tolerance* $> 0,10$ dan *VIF* < 10 (Ghozali, 2018). Hasil uji multikolinieritas pada penelitian dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.4 Uji Multikolinieritas

		Coefficients^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients				
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.840	.070		-11.951	.000		
	X1_KLK	1.826	.130	.853	14.064	.000	.989	1.011
	X2_Sales Growth	-.201	.089	-.138	-2.267	.027	.989	1.011

a. Dependent Variable: Y_ Profitabilitas
 Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa masing-masing variabel masing-masing memiliki nilai VIF Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) dan *Sales Growth* (X2) sebesar 1,011, yang berarti lebih kecil dari 10 atau < 10 dan nilai *tolerance* dari Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) dan *Sales Growth* (X2) sebesar 0,989, yang artinya lebih besar dari 0,10 atau > 0,10. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat korelasi antar variabel atau tidak terjadi multikolinieritas variabel independen dalam model regresi.

4.2.2.3 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk memastikan bahwa tidak terdapat hubungan antara kesalahan pengganggu pada suatu periode dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya dalam analisis regresi (Ghozali, 2018). Untuk mendiagnosis tidak adanya autokorelasi maka dilakukan pengujian terhadap nilai *durbin watson*, dengan keputusan nilai $dU < d < 4 - dU$. Hasil analisis metode pengujian menggunakan Uji Durbin-Watson (DW-Test) adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5 Uji Autokorelasi

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.878 ^a	.771	.763	.21742	2.027

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, KLK

b. Dependent Variable: Y_ Profitabilitas
 Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Pada tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa nilai DW-Test sebesar 2,027. Nilai ini dibandingkan dengan nilai tabel menggunakan derajat keyakinan 95% dan $\alpha = 5\%$ atau 0,05 dengan jumlah sampel sebanyak 66 sampel, serta jumlah variabel Independen (K) sebanyak 2 variabel maka $k-1 = 2-1 = 1$. Pada tabel Durbin Watson akan didapat nilai dL sebesar 1,5704, dU sebesar 1,6318 dan $4-dU$ ($4 - 1,6318 = 2,3682$). Sesuai ketentuan Uji Durbin Watson maka diperoleh : $dU < d < 4 - dU$ atau $1,6318 < 2,027 < 2,3682$. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat autokorelasi positif maupun negatif pada model regresi tersebut.

4.2.2.4 Uji Heterokedatisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi tidak terjadi kesamaan residual dari satu periode ke periode lain. Apabila suatu penelitian tidak ada heteroskedastisitas atau homoskedastisitas di suatu model regresi dapat dikatakan model regresi penelitian tersebut baik. Dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikan $> 0,05$ (Ghozali, 2018).

Tabel 4.6 Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	Model	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	1.333	.471		2.830	.006
	X1_KLK	.724	.870	.103	.832	.408
	X2_Sales Growth	-.830	.594	-.173	-1.397	.167

a. Dependent Variable: Ares

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Berdasarkan tabel 4.6 diatas menunjukkan hasil pengujian heteroskedastisitas menggunakan uji *glejser* dengan diperoleh hasil bahwa nilai signifikan dari variabel independen Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) sebesar $0,408 > 0,05$, dan *Sales Growth* (X2) sebesar $0,167 > 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut memenuhi syarat terhindar dari heteroskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.3 Uji Regresi

4.3.1 Uji Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil uji asumsi klasik, maka analisis regresi linear berganda dapat dilakukan dalam penelitian ini. Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui koefisien-koefisien regresi serta signifikan sehingga dapat digunakan untuk menjawab hipotesis penelitian. Adapun hasil analisis regresi linear berganda adalah sebagai berikut :

Tabel 4.7 Uji Regresi Linear Berganda

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	-.840	.070		-11.951	.000
	X1_KLK	1.826	.130	.853	14.064	.000
	X2_Sales Growth	-.201	.089	-.138	-2.267	.027

a. Dependent Variable: Y_Profitabilitas

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Dari hasil analisis regresi pada tabel 4.7 maka dapat diperoleh model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X1 + \beta_2 X2 + \varepsilon$$

$$Y = (-0,840) + 1,826 X1 + (-0,201) X2 + \varepsilon$$

Dari hasil persamaan diatas dapat dilihat hasil sebagai berikut :

- Nilai koefisien regresi variabel Profitabilitas (Y) akan mengalami penurunan sebesar -0,840 untuk 1 satuan apabila semua variabel bersifat konstan.
- Nilai koefisien regresi variabel Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) terhadap Profitabilitas sebesar 1,826 nilai ini menunjukkan bahwa setiap penurunan/peningkatan X1 sebesar 1 satuan diprediksi akan meningkatkan (+) Profitabilitas sebesar 1,826.
- Nilai koefisien regresi variabel *Sales Growth* (X2) terhadap Profitabilitas sebesar -0,201 nilai ini menunjukkan bahwa setiap penurunan/peningkatan X2 sebesar 1 satuan diprediksi akan menurunkan (-) Profitabilitas sebesar -0,201.

4.3.2 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji Koefisien Determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah nol (0) dan satu (1). Apabila nilai R^2 mendekati angka satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen (Ghozali, 2018). Hasil uji koefisien determinasi (R^2) penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.8 Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.878 ^a	.771	.763	.21742	2.027

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, KLK

b. Dependent Variable: Y_ Profitabilitas

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Pada tabel 4.8 dapat diketahui bahwa besarnya nilai R Square untuk variabel Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) dan *Sales Growth* (X2) diperoleh sebesar 0,771. Hal ini berarti bahwa 77,1 % dari Profitabilitas dapat dijelaskan oleh variabel independen Kualitas Laporan Keberlanjutan dan *Sales Growth* dalam model tersebut, sedangkan sisanya sebesar 22,9% dijelaskan oleh variabel lain.

4.3.3 Uji Kelayakan Model (Uji f)

Uji kelayakan model atau uji f bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi layak atau tidak digunakan. Layak (andal) disini maksudnya adalah model yang diestimasi layak digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terkait. Syarat agar terhindar dari uji f adalah apabila nilai sig lebih kecil dari 0,05 atau $< 0,05$. Berikut merupakan hasil dari uji kelayakan model atau uji f dengan SPSS ver 25 :

Tabel 4.9 Uji f

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10.009	2	5.004	105.867	.000 ^b
	Residual	2.978	63	.047		
	Total	12.987	65			

a. Dependent Variable: Y_Profitabilitas

b. Predictors: (Constant), Sales Growth, KLK

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Berdasarkan hasil Uji f pada tabel 4.9 diperoleh nilai tingkat signifikan 0,000 dan nilai F_{hitung} sebesar 105,867. Sedangkan F_{tabel} diperoleh melalui tabel F sehingga $df(N1) = k - 1 = 2 - 1 = 1$ (Pembilang) atau $df(N2) = n - k = 66 - 2 = 64$ (penyebut) maka diperoleh nilai sig 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau $0,000 < 0,05$ dan nilai F_{tabel} 3,99 artinya $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($105,867 > 3,99$). Maka dapat dikatakan bahwa variabel independen dari Profitabilitas yaitu Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) dan *Sales Growth* (X2) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas dan model layak digunakan dalam penelitian ini.

4.3.4 Uji Hipotesis (Uji t)

Uji t pada dasarnya untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen dengan tingkat signifikan 0,05. Apabila nilai signifikan $t < 0,05$ maka terdapat pengaruh antara satu variabel independen terhadap variabel dependen. Tetapi apabila nilai signifikan $t > 0,05$ maka tidak terdapat pengaruh antara satu variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Hasil perhitungan uji t dapat dilihat dalam tabel 4.10 dibawah ini :

**Tabel 4.10 Uji Hipotesis (Uji t)
Coefficients^a**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.840	.070		-11.951	.000
KLK	1.826	.130	.853	14.064	.000
Sales Growth	-.201	.089	-.138	-2.267	.027

a. Dependent Variable: Y_Profitabilitas

Sumber : Hasil Olah Data SPSS ver 25

Berdasarkan hasil uji statistik t pada tabel 4.10 terdapat thitung untuk setiap variabel sedangkan t tabel diperoleh melalui tabel t ($\alpha = 5\%$ atau 0,05)

1. Hasil untuk variabel Kualitas Laporan Keberlanjutan (X1) menunjukkan bahwa nilai signifikan $0,000 < 0,05$ maka jawaban hipotesis yaitu H_{a1} diterima dan menolak H_{o1} yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh Kualitas Laporan Keberlanjutan terhadap Profitabilitas.
2. Hasil untuk variabel *Sales Growth* (X2) menunjukkan bahwa nilai signifikan $0,027 < 0,05$ maka jawaban hipotesis yaitu H_{a2} diterima dan menolak H_{o2} yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh *Sales Growth* terhadap Profitabilitas.

4.4 Pembahasan

Penelitian ini merupakan studi analisis untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Laporan Keberlanjutan dan *Sales Growth* terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Indeks IDX ESG Leaders yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021 sampai 2023.

4.4.1 Pengaruh Kualitas Laporan Keberlanjutan terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada Kualitas Laporan Keberlanjutan terhadap Profitabilitas, dapat disimpulkan bahwa Kualitas Laporan Keberlanjutan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini dikarenakan nilai signifikan dari Kualitas Laporan Keberlanjutan yakni $0,000 < 0,05$ terhadap Profitabilitas pada tingkat signifikan 5%.

Laporan keberlanjutan merupakan laporan yang dikeluarkan perusahaan dan berisi informasi mengenai kinerja ekonomi, lingkungan, dan sosial pada suatu perusahaan (Ningsih *et al.*, 2024). Kualitas laporan keberlanjutan dapat mempengaruhi profitabilitas dalam perusahaan. Perusahaan yang menerbitkan laporan keberlanjutan dan memiliki kualitas informasi yang transparan, akurat, dan relevan dapat membuat perusahaan lebih diminati oleh para investor. Investor akan memilih perusahaan dengan praktik keberlanjutan yang baik dan memiliki kredibilitas yang didukung oleh standar seperti GRI karena perusahaan akan dianggap lebih stabil, memiliki risiko rendah, dan memiliki potensi keuntungan jangka panjang. Dengan menarik lebih banyak investor, perusahaan dapat memperoleh dana dengan bunga yang rendah sehingga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan (Daromes *et al.*, 2023).

Hasil penelitian mendukung penelitian yang dilakukan oleh A.A.A. Satwika & Wirama (2024) yang memberikan hasil bahwa Kualitas Laporan Keberlanjutan berpengaruh terhadap Profitabilitas, dikarenakan Laporan keberlanjutan yang baik mencerminkan bahwa perusahaan memiliki komitmen terhadap tanggung jawab ekonomi, sosial, dan lingkungan. Hal tersebut akan membangun citra baik perusahaan karena dianggap sebagai perusahaan yang memiliki kepedulian terhadap lingkungan dan bertanggung jawab. Citra baik perusahaan tersebut akan mendorong kepercayaan dan loyalitas pelanggan terhadap perusahaan. Tingginya loyalitas pelanggan terhadap perusahaan mampu mendorong peningkatan pendapatan yang akan meningkatkan profitabilitas perusahaan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Tristiarto *et al.*, (2024) yang memberikan hasil bahwa Kualitas Laporan Keberlanjutan berpengaruh terhadap profitabilitas hal ini dikarenakan Semakin tinggi kualitas laporan keberlanjutan pada perusahaan maka semakin tinggi pula daya tarik investor terhadap perusahaan yang dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.

4.4.2 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada *Sales Growth* terhadap Profitabilitas, dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini dikarenakan nilai signifikan dari *Sales Growth* yakni $0,027 < 0,05$ terhadap Profitabilitas pada tingkat signifikan 5%.

Sales Growth merupakan *Sales Growth* merupakan peningkatan jumlah penjualan suatu perusahaan dalam periode waktu tertentu (Sari *et al.*, 2022). Naik turunnya *sales growth* dalam perusahaan dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Ketika *sales growth* dalam perusahaan meningkat, maka pendapatan yang dihasilkan perusahaan juga akan meningkat. Peningkatan pendapatan tersebut dapat memperbesar laba perusahaan. Dengan demikian, selain memperbesar laba kotor, *sales growth* yang positif juga dapat meningkatkan margin laba bersih perusahaan, karena biaya tetap dapat tersebar lebih merata di seluruh produk yang dijual. Peningkatan laba pada perusahaan akan berdampak pada nilai profitabilitas perusahaan yang baik dan tinggi (Karimah & Mahroji, 2023).

Hasil Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Zulkifli *et al.*, (2023) yang memberikan hasil bahwa *Sales Growth* berpengaruh terhadap Profitabilitas dikarenakan *Sales Growth* juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, baik aset tetap maupun aset lancar. Pihak manajemen perlu mempertimbangkan sumber pendanaan yang tepat bagi pembelanjaan aset tersebut. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjai asetnya dengan utang, begitu pula sebaliknya

Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang rendah tidak membutuhkan biaya eksternal, namun sebaliknya perusahaan dengan tingkat pertumbuhan tinggi dan pesat cenderung memerlukan modal dari sumber daya

eksternal. Semakin pesat dan tinggi pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan semakin besar pula kebutuhan modal yang diperlukan, sehingga perusahaan dengan pertumbuhan tinggi akan lebih mudah memperoleh pinjaman dari pada perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan rendah (Nasir, 2021).

Hasil Penelitian sejalan dengan penelitian Maulana & Euis (2023) dan Karlina *et al.*, (2023) mengungkapkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan dikarenakan semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi juga pendapatan yang diperoleh yang dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.