E-ISSN: 3124-4408
RUMAH JURNAL ILMIAH MULTIDISIPLIN
==========

Literatur Review: Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Tingkat Utang Terhadap Profitabilitas

Muhammad Nizar Ali[1*]
[1] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Prodi Manajemen Keuangan, Universitas Pamulang
Email: mhmdnizarali3110@gmail.com [1] ,

Abstract
Penelitian ini pada dasarnya bertujuan untuk menguji dan menganalisis kembali secara empiris mengenai pengaruh variabel ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, serta tingkat utang terhadap profitabilitas suatu perusahaan. Motivasi utama yang mendasari studi ini adalah masih adanya research gap atau inkonsistensi hasil dari berbagai penelitian terdahulu mengenai determinan profitabilitas, sehingga diperlukan peninjauan yang lebih komprehensif. Untuk menjawab tantangan tersebut, penelitian ini mengadopsi metode Tinjauan Literatur Sistematis atau Systematic Literature Review (SLR). Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan evaluasi yang terstruktur dan objektif. Proses pengumpulan data dilakukan dengan memanfaatkan perangkat lunak Publish or Perish guna mengekstraksi data publikasi akademis dari basis data Google Scholar. Agar analisis tetap fokus dan berkualitas, kriteria inklusi yang ketat diterapkan. Kriteria tersebut mencakup artikel jurnal yang telah terindeks secara resmi di Sinta, diterbitkan dalam rentang waktu antara tahun 2021 hingga 2026, serta memiliki jumlah sitasi terbanyak sebagai indikator tingginya reputasi ilmiah literatur tersebut. Pada tahap awal, kueri pencarian berhasil mengidentifikasi sebanyak 479 jurnal. Melalui proses penyaringan yang sistematis dan bertahap, jumlah tersebut berhasil direduksi hingga menyisakan 15 jurnal yang dinilai paling relevan untuk dianalisis lebih lanjut. Berdasarkan hasil sintesis dan tinjauan mendalam dari kelima belas literatur terpilih tersebut, ditarik kesimpulan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh serangkaian variabel penting. Faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi profitabilitas meliputi ukuran perusahaan, tingkat likuiditas, kekuatan pasar, pertumbuhan penjualan, struktur modal, leverage, tingkat utang, dan modal kerja bersih.

Keywords: *Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Tingkat Utang, Leverage, Tinjauan Literatur Sistematis.*

Pendahuluan

Di tengah dinamika perekonomian dan persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kinerja keuangannya. Salah satu indikator utama untuk mengukur kinerja keuangan dan keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan adalah profitabilitas. Menurut Sulaeman (2021) serta Ihsan & Firmansyah (2023), ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Alasannya, perusahaa n dengan ukuran aset yang besar dipandang lebih mapan, lebih mudah memasuki pasar modal untuk mendapatkan pendanaan, dan dianggap memberikan sinyal risiko yang lebih rendah bagi investor. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasional maupun non-operasionalnya. Laba yang konsisten tidak hanya krusial untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan (going concern), tetapi juga merupakan daya tarik utama bagi para investor dalam menanamkan modalnya. Terdapat berbagai faktor internal yang dapat memengaruhi tingkat profitabilitas suatu perusahaan, di antaranya adalah ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan tingkat utang.

Ukuran perusahaan (firm size) merupakan suatu skala yang dapat mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan yang biasanya diukur dari total aset yang dimiliki. Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar umumnya memiliki fleksibilitas yang lebih tinggi dalam mengakses sumber pendanaan dari pasar modal, serta mampu mencapai efisiensi operasional melalui economies of scale (skala ekonomi). Secara teoritis, semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi pula potensi profitabilitas yang dapat diraih. Di sisi lain, penulis seperti Astakoni & Nursiani (2026) justru menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan

bahwa memiliki aset besar tidak selalu menjamin perusahaan mampu mengelolanya secara efisien untuk menghasilkan laba maksimal.

Selain ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan (sales growth) juga menjadi indikator penting yang mencerminkan tingkat penerimaan pasar terhadap produk atau jasa perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang positif menandakan adanya peningkatan pangsa pasar, yang secara logis diharapkan akan diikuti oleh peningkatan laba bersih. Akan tetapi, peningkatan penjualan yang tidak diimbangi dengan efisiensi beban pokok maupun beban operasional dapat menyebabkan profitabilitas perusahaan justru menurun. Oleh karena itu, kemampuan perusahaan dalam mengubah volume penjualan menjadi laba menjadi hal yang menarik untuk dievaluasi.

Faktor berikutnya yang tidak kalah penting dalam menentukan profitabilitas adalah kebijakan struktur modal, yang sering diproksikan dengan tingkat utang (leverage). Berdasarkan Trade-off Theory, penggunaan utang pada tingkat tertentu dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui manfaat perlindungan pajak (tax shield). Namun, apabila tingkat utang perusahaan terlalu tinggi, beban bunga yang harus ditanggung akan semakin besar, sehingga memunculkan risiko kesulitan keuangan (financial distress) yang secara langsung akan mereduksi laba perusahaan.

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji pengaruh ketiga variabel ini terhadap profitabilitas. Meskipun demikian, masih terdapat inkonsistensi hasil (research gap) antar peneliti. Sebagian penelitian menemukan bahwa ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan tingkat utang memiliki pengaruh positif yang signifikan, sementara penelitian lain justru menemukan arah hubungan yang negatif atau tidak signifikan. Berdasarkan latar belakang dan adanya perbedaan hasil dari penelitian terdahulu tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis kembali secara empiris mengenai pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan tingkat utang terhadap profitabilitas.

Metode

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah tinjauan literatur sistematis (SLR), kadang-kadang disebut sebagai tinjauan literatur sistematis. Menurut penelitian yang dilakukan Sharifi & Tehrani (2025), tujuan tinjauan literatur sistematis adalah untuk menyajikan daftar lengkap semua penelitian yang dilakukan pada topik atau bidang studi tertentu. Menurut Kitchenham (2007) dan Sánchez et al. (2021), tinjauan literatur sistematis perlu berpegang pada metodologi metodologis yang terdiri dari tiga tahap: persiapan, tinjauan, dan pelaporan.

Alat Publish and Perish digunakan untuk mendapatkan publikasi Sinta yang terindeks dari Google Scholar, yang berfungsi sebagai sumber data penelitian. Dua kriteria inklusi dan eksklusi digunakan dalam penyelidikan ini. Kriteria inklusi adalah elemen atau kriteria yang digunakan untuk memasukkan artikel yang akan dipelajari, sedangkan kriteria eksklusi adalah variabel atau kriteria yang digunakan untuk menentukan apakah suatu artikel harus dikeluarkan dari artikel yang dievaluasi. Kedua standar ini akan digunakan untuk menilai pemanfaatan data yang dikumpulkan sebagai sampel penelitian. Berikut ini adalah kriteria inklus :

1. Jurnal yang membahas tentang variabel – variabel yang mempengaruhi profitabilitas.
2. menggunakan database Google Scholar untuk mencari literatur.
3. Jurnal yang dirilis antara tahun 2021 dan 2026.
4. Item dengan sitasi terbanyak yang diindeks Sinta

5. Menggunakan faktor-faktor yang paling banyak tersedia dan diteliti dengan baik

Prosedur pemilihan literatur dilakukan secara bertahap, sesuai dengan metode yang digunakan Sánchez et al (2021). Metode pemilihan literatur terdiri dari empat langkah: identifikasi, penyaringan, kelayakan, dan pemilihan berapa banyak jurnal yang akan diperiksa. Sebanyak 479 jurnal teridentifikasi dari hasil pencarian database Google Scholar dengan menggunakan frase "pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas", "pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas", dan "pengaruh tingkat utang terhadap profitabilitas". Setelah melalui proses seleksi dan penyaringan berdasarkan tahun penerbitan, hanya tersisa 250 jurnal dengan bantuan tool *Publish and Perish*. Sisanya sebanyak 15 jurnal dengan istilah "pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan tingkat utang terhadap profitbilitas" kemudian dieliminasi sekali lagi berdasarkan jurnal – jurnal yang telah diindeks Sinta

Hasil dan Pembahasan

Temuan dari kriteria pencarian dan inklusi/eksklusi mengungkapkan bahwa terdapat 15 jurnal terindeks Sinta yang diterbitkan antara tahun 2021 dan 2026 dengan pembahasan terkait "pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan tingkat utang terhadap profitbilitas" yang memenuhi kriteria. Jenis jurnal yang berhasil diambil ditunjukkan di bawah ini :

Tabel 1 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

No.	Tahun	Topik	Jurnal	Sinta	Jumlah sitasi
1	2021	Pengaruh ukuran perusahaan dan likuiditas terhadap profitabilitas	Menara Ilmu: Jurnal Penelitian dan Kajian Ilmiah	Sinta 4	158
2	2023	Pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas	E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana	Sinta 3	355
3	2023	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Efisiensi Perusahaan, Likuiditas, Kekuatan Pasar, Pertumbuhan Perusahaan Dan Leverage Terhadap Profitabilitas	Jurnal ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi) Vol.7 No.2	Sinta 4	33
4	2023	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Modal, Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas	*Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)*	Sinta 4	8
5	2024	Pengaruh likuiditas, leverage, ukuran	Jurnal Ilmiah Manajemen,	Sinta 4	81

		perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas	Ekonomi, & Akuntansi (MEA)		

Tabel 2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

No.	Tahun	Topik	Jurnal	Sinta	Jumlah sitasi
1	2021	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas	Majalah Sainstekes	Sinta 4	41
2	2021	Pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas	Buletin Ekonomi: Manajemen, Ekonomi Pembangunan, Akuntansi	Sinta 4	60
3	2024	Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjuaalan Terhadap Profitabilitas	*Jurnal Manajemen Indonesia*, *4*(1)	Sinta 2	68
4	2023	Pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas	Journal of Advances in Digital Business	Sinta 5	28
5	2022	Pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas	AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan	Sinta 4	41

Tabel 3 Pengaruh Utang Terhadap Profitabilitas

No.	Tahun	Topik	Jurnal	Sinta	Jumlah sitasi
1	2023	Pengaruh Modal Kerja Bersih, Pertumbuhan Penjualan Dan Tingkat Utang Terhadap Profitabilitas	Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)	Sinta 4	10
2	2024	Pengaruh Tingkat Utang, Ukuran Perusahaan, dan Likuiditas terhadap Profitabilitas	Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen E-ISSN	Sinta 4	6
3	2025	Utang jangka panjang, Utang jangka pendek, dan Pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas	Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, Dan Akuntansi	Sinta 4	8
4	2025	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Aset, Struktur Aset, Tingkat Utang, dan Perputaran Total Aset Terhadap Profitabilitas	Kompak : Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi	Sinta 4	1
5	2026	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Aset, Struktur Aset, Tingkat Utang Dan Modal Kerja Bersih Terhadap Profitabilitas	Kompak : Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi	Sinta 4	0

Berdasarkan hasil *review* pada tabel di atas, dengan menggunakan metode tinjauan literatur sistematis (SLR). Hasil yang diperoleh bahwa faktor yang mempengaruhi profitabilitas yaitu ukuran perusahaan, likuiditas, kekuatan pasar, pertumbuhan penjualan, struktur modal, leverage, tingkat utang, ukuran perusahaan, modal kerja bersih.

UKURAN PERUSAHAAN

Menurut Vol (2021) ukuran perusahaan menunjukan besar kecilnya sebuah perusahaan. Suatu perusahaan dapat dikatakan besar atau kecilnya dilihat dari beberapa sudut pandang seperti total nilai aset, total penjualan, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Suatu kondisi atau karakteristik suatu dapat digunakan untuk menentukan ukuran (besar/kecilnya) suatu perusahaan, seperti banyaknya jumlah karyawan yang digunakan dalam perusahaan untuk melakukan aktiitas operasional perusahaan, jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan, total penjualan yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode, serta jumlah saham yang beredar. Ukuran Perusahaan (*size*) diukur menggunakan *lognatural* total aset perusahaan yang tercantum dalam laporan keuangan perusahaan pada akhir periode.

LIKUIDITAS

Menururt penelitian yang dilakukan oleh Amelia et al., (2024) likuiditas menunjukkan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajibannya dan menjadi penting karena perusahaan dengan prospek jangka panjang dan pendapatan yang sehat tidak dapat bertahan tanpa manajemen yang baik (Jose et al., 1996). Likuiditas menjadi salah satu hal penting dalam manajemen perusahaan dalam menjalankan tugas administratifnya karena likuiditas mengacu pada keseimbangan antara aset lancar dalam bentuk moneter atau dapat dikonversi menjadi uang tunai dan kewajiban (Alamri & Almazari, 2021). Likuiditas mengacu pada kemampuan bisnis untuk membayar kembali pinjaman jangka pendek sejauh bisnis tersebut dapat mengubah asetnya menjadi uang tunai (Hermanto & Tjahjadi, 2021).

Ihsan & Firmansyah, (2023) menyatakan likuiditas merupakan salah satu rasio keuangan yang menunjukkan pengukuran kapabilitas perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya guna membiayai aktivitas operasi dalam perusahaan tersebut (Cholil, 2021). Indikator pengukuran yang ada dalam variabel likuiditas adalah *Current Ratio, Quick Ratio*, dan *Cash Ratio*. Penelitian ini akan menggunakan *Current Ratio* (CR) sebagai indikator pengukuran pada variabel likuiditas. CR dapat memberikan gambaran mengenai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar, seperti persediaan dan piutang yang biasanya sangat penting dalam layanan kesehatan. Perlu diketahui bahwa nilai CR yang rendah dapat menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan. Perusahaan akan dikenai beban tambahan atas kewajibannya karena ketidakmampuannya dalam membayar utang (Purwanti, 2021).

KEKUATAN PASAR

Menurut Ihsan & Firmansyah, (2023) Kekuatan pasar mengarah pada harga dan keuntungan yang lebih tinggi (Clarkeet al., 1984). Berger (1995) menegaskan bahwa hanya Perusahaan dengan pasar yang besar, variasi produk yang luas, dan kemampuan untuk menggunakan upaya pemasaran untuk menetapkan harga dan menghasilkan keuntungan yang baik. *Market power* menunjukan seberapa mampu perusahaan untuk memengaruhi harga atau kualitas produk melalui mengendalikan pasar maupun mengendalikan permintaan suatu produk (Chang et al., 2019). Kekuatan pasar merupakan faktor penentu eksternal yang mempengaruhi laba (Grubišić et al., 2022). Indeks Lerner diinterpretasikan sebagai kekuatan pasar dan perilaku kompetitif dalam memaksimalkan keuntungan perusahaan (Nguyen et al., 2022).

PERTUMBUHAN PENJUALAN

Menurut penelitian Nasir, (2023) Kasmir dalam Putri (2015) pertumbuhan penjualan merupakan gambaran atas kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Menurut Swastha dan Handoko dalam Farhana,dkk (2016:4) pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator maju atau tidaknya suatu perusahaan karena merupakan perubahan penjualan yang ada pada laporan keuangan per tahun. Suatu perusahaan yang berada dalam industri yang mempunyai laju pertumbuhan tinggi harus menyediakan modal cukup besar untuk pendanaannya. Perusahaan yang pertumbuhannya pesat cenderung lebih banyak menggunakan hutang dari pada perusahaan yang pertumbuhannya lambat.

Pertumbuhan Penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu faktor yang penting dalam penetapan struktur modal perusahaan karena dengan meningkatnya tingkat penjualan perusahaan maka laba dan pendapatan yang akan didapat oleh perusahaan juga akan meningkat. Selain itu, meningkatnya pertumbuhan penjualan juga akan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap struktur modal dan strategi perusahaan karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aset. Jika penjualan ditingkatkan, maka aset pun harus ditambah. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Suatu perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah tidak membutuhkan biaya eksternal, tetapi perusahaan yang tumbuh dengan pesat memerlukan modal dari sumber eksternal. Semakin cepat tingkat pertumbuhan semakin besar pula kebutuhan modal, sehingga perusahaan dengan pertumbuhan akan lebih aman memperoleh pinjaman dari pada perusahaan yang pertumbuhannya tidak stabil. Menurut Weston dan Brigham dalam Farhana,dkk (2016:5) dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar *profit* yang akan diperoleh. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan penjualan sekarang dikurangi dengan penjualan tahun sebelumnya dibagi penjualan tahun sebelumnya dikali seratus persen. Jika persentase perbandingan semakin besar maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode tahun sebelumnya.

STRUKTUR MODAL

Menurut Nurfebriastuti & Sihono, (2023) Struktur modal berfungsi sebagai kekuatan pendorong dalam memenuhi kebutuhan perusahaan dan para pemangku kepentingannya (Fathoni & Syarifudin, 2021). Struktur keuangan perusahaan dari berbagai sumber sehingga dana jangka panjang yang dibutuhkan perusahaan dapat memberikan manfaat yang maksimal (Irma et al., 2021). Ide penting dalam menjalankan perusahaan yang sukses adalah bahwa laba atas investasi didukung oleh campuran utang dan ekuitas, yang disebut sebagai struktur modal (Defi & Wahyudi, 2022). Struktur modal menjadi salah satu hal penting ketika mengambil keputusan dalam suatu perusahaan, apabila terjadi salah dalam mengambil langkah untuk menentukan struktur modal akan menyebabkan kondisi pendanaan perusahaan tidak baik, sumber dana yang didapatkan dari hutang ataupun modal perusahaan untuk mendapatkan keuntungan (Lorenza et al., 2020).

LEVERAGE

Dari penelitian yang dilakukan Nasir, (2023) Menurut Maryam (2014), *leverage* adalah penggunaan sejumlah aset atau dana oleh perusahaan dimana dalam penggunaan aset atau dana tersebut, perusahaan harus mengeluarkan biaya tetap. Dengan kata lain seberapa besar perusahaan membiayai asetnya dengan utang. Penggunaan utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori *extreame leverage* (utang ekstrim) yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat utang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban utang tersebut (Fahmi,2015 dalam Hantono, 2017). Leverage juga dianggap dapat membantu perusahaan untuk menyelamatkan perusahaan dalam kegagalan apabila digunakan secara efektif, namun juga dapat menyebabkan kebangkrutan bagi perusahaan apabila dikelola dengan cara sebaliknya karena perusahaan kesulitan dalam membayar hutang-hutangnya tersebut. Karena itu sebaiknya perusahaan harus menyeimbangkan berapa utang yang layak diambil dan dari mana sumber-sumber yang dapat dipakai untuk membayar utang.

Leverage dipergunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menggunakan aktiva atau dana yang mempunyai beban tetap *(fixed cost assets or funds)* untuk memperbesar tingkat penghasilan *(return)* bagi pemilik perusahaan. Selain itu laverage digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (Kasmir, 2017:151).

Leverage adalah salah satu faktor penting yang mempengaruhi profitabilitas karena dapat meningkatkan modal perusahaan dengan tujuan meningkatkan keuntungan. *Leverage* timbul karena perusahaan dalam operasinya menggunakan aktiva dan sumber dana yang menimbulkan beban tetap, yang berupa biaya penyusutan dari aktiva tetap, dan biaya bunga dari hutang. Perusahaan yang akan menggunakan *leverage* tersebut mempunyai tujuan supaya keuntungan yang akan didapatkan itu lebih besar dari biaya tetap (beban tetap). Fakhrudin dalam Satriana (2017:23) memberikan definisi bahwa *leverage* merupakan jumlah utang yang dipergunakan untuk membiayai/membeli aset-aset perusahaan. Perusahaan dengan tingkat *leverage* yang lebih besar daripada ekuitas atau modal senditi dapat dikatakan sebagai perusahaan dengan tingkat *leverage* yang tinggi.

Rasio *Leverage* menurut Kasmir (2015:151) merupakan rasio yang digunakan dalam mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivanya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perushaaan dibubarkan (dilikuidasi). Rasio *leverage* menggambarkan hubungan antara utang perusahaan terhadap modal, rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh utang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal. Rasio ini digunakan untuk membandingkan sumber modal yang berasal dari hutang (hutang jangka panjang dan hutang jangka pendek) dengan modal sendiri. Hal ini biasanya digunakan untuk mengukur *financial leverage* dari suatu perusahaan. Indikator rasio *leverage* dalam penelitian ini diproksikan dengan *Debt to Assets Ratio* (DAR).

TINGKAT UTANG

Menurut Erlina & Purwaningsih, (2023) Utang merupakan modal asalnya dari luar entitas bersifat temporer berperan di dalam entitas serta untuk entitas yang terkait ada masanya utang tersebut hendaknya dibayarkan kembali (Rosita & Gantino, 2017). Tingkat utang mengacu pada jumlah kewajiban keuangan yang dimiliki oleh suatu entitas atau individu. Tingkat utang mencerminkan besarnya entitas tersebut memanfaatkan dana pinjaman atau sumber pendanaan lainnya untuk membiayai operasionalnya (Bintara, 2020). Tingkat utang yang sehat bervariasi berdasarkan pada industri dan kondisi pasar (Nurlaily & Suwaidi, 2022). Namun, tingkat utang besar bisa menyebabkan risiko keuangan, seperti beban bunga yang tinggi dan keterbatasan dalam mengelola arus kas. Penting bagi entitas atau individu untuk menjaga keseimbangan yang tepat antara utang dan ekuitas, serta memastikan kapabilitas untuk membayar utang secara tepat waktu (Gabriel & Afloarei, 2021).

UKURAN PERUSAHAAN

Menurut Erlina & Purwaningsih, (2023) Ukuran perusahaan merujuk pada dimensi dan skala perusahaan dalam hal total aset perusahaan, hal disini bisa diukur memakai logaritma natural dari total aset entitas dalam periode tertentu (Subramaniam & Wasiuzzaman, 2019). Keseluruhan aset dapat digunakan sebagai ukuran perusahaan, ini mencakup semua aset entitas termasuk aset berwujud seperti properti dan peralatan, serta aset tidak berwujud. Skala besar kecilnya ukuran perusahaan bisa dilihat dari jumlah asetnya, jika entitas mempunyai aset tidak lebih dari Rp.50 miliar termasuk skala kecil, selanjutnya, lebih dari Rp.50 miliar hingga Rp.250 miliar termasuk skala menengah serta lebih dari Rp.250 miliar termasuk skala besar (Otoritas Jasa Keuangan, 2017). Semakin banyak aset, maka semakin tinggi produktivitas, yang meningkatkan keuntungan. Ukuran perusahaan dipakai untuk mengevaluasi kekuatan pasar. Entitas yang mempunyai kekuatan pasar yang tinggi dengan menjalankan efisiensi maka memiliki profitabilitas yang lebih tinggi, sehingga ukuran perusahaan bisa menciptakan dampak positif pada profitabilitas (Soda, et. al. 2022).

MODAL KERJA BERSIH

Menurut Erlina & Purwaningsih, (2023) Modal kerja bersih memberikan gambaran tentang kapabilitas entitas untuk melunasi liabilitas jangka pendeknya. Modal kerja bersih sebagai perbandingan diantara aset lancarnya atau aset yang dapat dengan mudah dikonversikan berbentuk uang tunai serta kewajiban yang jatuh tempo didalam jangka pendek dalam suatu entitas (Hung & Dinh, 2022). Modal kerja bersih mencerminkan jumlah sumber daya yang tersedia bagi entitas guna melunasi liabilitas jangka pendeknya. Apabila modal kerja bersih positif, itu menunjukkan bahwa entitas memiliki kecukupan aset guna membayar liabilitas jangka pendeknya. Tetapi, apabila modal kerja bersih negatif, ini menandakan adanya ketidakseimbangan antara aset lancar dan kewajiban lancar, yang dapat menunjukkan masalah keuangan potensial (Pramesti, et. al. 2021).

SIMPULAN

Kajian literatur sistematis terhadap 15 jurnal terindeks Sinta (periode 2021 - 2026) menunjukkan bahwa profitabilitas merupakan indikator vital bagi kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*) dan daya tarik investor. Profitabilitas sebuah entitas sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen dalam menyeimbangkan berbagai faktor operasional dan pendanaan, yang secara spesifik mencakup

ukuran perusahaan, likuiditas, kekuatan pasar, pertumbuhan penjualan, struktur modal, *leverage*, tingkat utang, hingga posisi modal kerja bersih.

Dari segi skala operasional dan pasar, ukuran perusahaan yang direpresentasikan melalui total aset memberikan keunggulan kompetitif berupa skala ekonomi (*economies of scale*) dan kemudahan akses pendanaan dari pasar modal, yang secara logis akan mendongkrak profitabilitas jika aset tersebut dikelola dengan efisien. Sejalan dengan hal tersebut, tingginya tingkat pertumbuhan penjualan yang menunjukkan keberhasilan penerimaan pasar juga berperan penting dalam meningkatkan pendapatan dan laba entitas. Meskipun demikian, dokumen ini memberikan catatan bahwa peningkatan penjualan hanya dapat menghasilkan laba yang maksimal jika diimbangi dengan efisiensi pada beban pokok maupun beban operasional perusahaan.

Selanjutnya, kelangsungan bisnis juga sangat bergantung pada sejauh mana perusahaan meracik struktur modal dan liabilitasnya. Penggunaan utang atau *leverage* dalam batas tertentu memang dapat memperbesar aset operasional dan memberikan manfaat pelindungan pajak (*tax shield*). Akan tetapi, jika perusahaan terjebak dalam kategori utang ekstrem (*extreme leverage*), besarnya beban bunga tetap justru akan memicu risiko kesulitan keuangan (*financial distress*) yang menggerus laba bersih secara langsung. Oleh karena itu, perusahaan diharuskan untuk terus menjaga keseimbangan porsi utang, mempertahankan likuiditas yang sehat, serta memastikan modal kerja bersih selalu bernilai positif agar kewajiban jangka pendek senantiasa dapat terpenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

Astakoni, and Nursiani (2020). 2026. “PENGARUH PERTUMBUHAN PERUSAHAAN, KEBIJAKAN DI... Https://Scholar.Googleusercontent.Com/Scholar?Q=cache:KEpLFw9VxHo...” 45:1–24.

Amellia, Radhitta Diena, Zarah Puspitaningtyas, and Hari Karyadi. 2024. “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Modal, Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)* 3(4):335–49. doi:10.24034/jiaku.v3i4.6778.

Erlina, and Eny Purwaningsih. 2023. “JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , Dan Akuntansi) PENJUALAN DAN TINGKAT UTANG TERHADAP.” *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 7:16–36.

Ihsan, Moh, and Firmansyah. 2023. “Analisis Pengaruh Pengelolaan Bisnis Terhadap Efisiensi Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Air Minum Di Provinsi Jambi.” *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan* 12(04):936–47.

Nasir, M. Jamal Abdul. 2023. “PENGARUH LEVERAGE, PERTUMBUHAN PENJUALAN, DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS.” *Buletin Ekonomi PENGARUH* (2):203–10.

Nurfebriastuti, Erin Dwi, and Agus Sihono. 2023. “Pengaruh Struktur Modal , Profitabilitas , Ukuran Perusahaan.” *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi* 1(2):33–50.

Sharifi-Tehrani, Mohammad. 2025. “Systematic Literature Review.” *Encyclopedia of Tourism* 2:1028–29. doi:10.1007/978-3-030-74923-1_911.

Vol, Menara Ilmu. 2021. “MENARA Ilmu Vol. XII. No.6, Juli 2018.” *Menara Ilmu* XII(6):77–88.