

Pengaruh Kebijakan Deviden Dan Sales Growth Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Pertambangan Batu Bara Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2020-2023)

Afiqurochmah Awwaliyah Augustina¹, Anita Akhiruddin²

¹Manajemen Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik Indonesia

²Manajemen, Universitas Muhammadiyah Gresi, Gresik Indonesia

Email: ¹afiiqur@gmail.com, ²anitaakhiruddin83@umg.ac.id

Email Penulis Korespondensi: ¹Afiqurochmah Awwaliyah Augutina

Abstrak— Industri pertambangan batu bara memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, mengingat kontribusinya yang substansial terhadap penerimaan negara serta profitabilitas korporasi. Kendati demikian, fluktuasi harga komoditas dan perubahan dinamika pasar global menghadirkan tantangan tersendiri bagi perusahaan dalam menjaga stabilitas kinerja finansialnya, khususnya dalam aspek profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak kebijakan dividen serta pertumbuhan penjualan (sales growth) terhadap tingkat profitabilitas perusahaan batu bara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020 hingga 2023. Dalam studi ini, profitabilitas diukur menggunakan Return on Assets (ROA), sedangkan kebijakan dividen direpresentasikan melalui Dividend Payout Ratio (DPR). Pendekatan penelitian yang digunakan bersifat kuantitatif dengan metode asosiatif. Sebanyak 44 laporan keuangan perusahaan batu bara dipilih sebagai sampel menggunakan teknik purposive sampling. Analisis data dilakukan dengan regresi linear berganda yang diolah menggunakan perangkat lunak statistik. Hasil temuan menunjukkan bahwa kebijakan dividen berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, sedangkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan. Hasil penelitian ini memperkuat bukti bahwa kebijakan dividen memiliki peran krusial dalam mendorong peningkatan profitabilitas perusahaan, sementara peningkatan penjualan belum tentu menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi. Studi ini memberikan wawasan strategis bagi pihak manajemen dalam menentukan kebijakan distribusi laba dan strategi ekspansi penjualan di masa mendatang.

Kata Kunci: kebijakan dividen, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, ROA, perusahaan pertambangan batu bara

Abstract—The coal mining industry holds a strategic role in Indonesia's economy, given its substantial contribution to state revenue and corporate profitability. However, commodity price fluctuations and global market dynamics present significant challenges for companies in maintaining financial stability, particularly in terms of profitability. This study aims to assess the influence of dividend policy and sales growth on the profitability of coal mining companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2020–2023 period. Profitability in this research is measured using Return on Assets (ROA), while dividend policy is represented by the Dividend Payout Ratio (DPR). The study employs a quantitative method with an associative approach. A total of 44 financial reports from selected coal companies were obtained through purposive sampling. Data were analyzed using multiple linear regression with the assistance of statistical software. The findings reveal that dividend policy has a positive and significant effect on company profitability, whereas sales growth shows a positive but statistically insignificant effect. These findings reinforce the notion that dividend policy plays a critical role in enhancing a company's profitability, while increased sales do not necessarily guarantee higher profits. This study provides strategic insights for corporate management in formulating dividend distribution and sales expansion policies.

Keywords: dividend policy, sales growth, profitability, ROA, coal mining companies

1. PENDAHULUAN

Industri pertambangan batu bara di Indonesia memegang peranan strategis dalam kerangka ekonomi nasional, mengingat kontribusinya yang signifikan terhadap laju pertumbuhan ekonomi. Dalam era saat ini, industri ini berada di bawah tekanan yang signifikan karena dinamika pasar internasional yang kompleks. Ini termasuk harga batu bara yang berubah-ubah, perubahan paradigma energi global menuju energi berkelanjutan, dan penerapan regulasi lingkungan yang semakin ketat. Data empiris menunjukkan bahwa harga batu bara di pasar internasional turun drastis pada tahun 2023, Harga rata-rata batu bara tercatat sebesar US\$ 172,05 per ton, mengalami penurunan signifikan dibandingkan rata-rata harga tahun sebelumnya yang mencapai US\$ 345,41 per ton. Penurunan harga komoditas ini berdampak besar pada kinerja keuangan perusahaan pertambangan batu bara domestik. Ini berdampak pada generasi pendapatan dan net profit margin.

Oleh karena itu, banyak perusahaan menunjukkan kemampuan untuk beradaptasi yang luar biasa dalam menghadapi kondisi pasar yang sulit. PT Adaro Energy Indonesia Tbk (ADRO) mencapai produksi sebesar 55,57 juta ton selama tiga kuartal pertama tahun 2024, terdapat kenaikan sebesar 10% jika dibandingkan dengan periode yang setara pada tahun sebelumnya, dan volume distribusi meningkat menjadi 53,66 juta ton. Meskipun kondisi pasar tidak stabil, strategi ekspansi kapasitas produksi ini terbukti berhasil dalam mendukung akselerasi revenue dan peningkatan

profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa bahkan di tengah tekanan pasar yang kuat, profitabilitas yang lebih tinggi masih dapat dicapai dengan menggunakan strategi manajemen operasional yang ideal.

Namun demikian, beberapa entitas perusahaan tidak mempertahankan tingkat performa yang konsisten. Sebagai contoh, PT Bukit Asam Tbk (PTBA) mengalami penurunan net income sebesar 51,42% pada tahun 2023 menjadi Rp 6,10 triliun dari posisi sebelumnya Rp 12,56 triliun pada tahun sebelumnya. Disebabkan oleh penurunan revenue stream, kenaikan harga barang yang dijual, dan penurunan harga batu bara, posisi cash and cash equivalent turun drastis dari Rp 7,03 triliun menjadi Rp 4,13 triliun. Paradoksnya, meskipun menghadapi banyak tantangan finansial, PTBA tetap berhasil mencatatkan output produksi batu bara sebesar 41,9 juta ton pada tahun 2023. Ini merupakan peningkatan sebesar 13% dibandingkan tahun 2022, terutama berkat kontribusi kontraktor layanan penambangan serta anak perusahaannya PT Satria Bahana Sarana (SBS). Mengingat biaya operasional meningkat secara proporsional, data empiris ini menunjukkan bahwa korelasi antara volume penjualan yang meningkat tidak selalu berkorelasi dengan peningkatan profitabilitas.

Profitabilitas adalah indikator utama untuk mengukur keberhasilan operasi bisnis. Dua komponen yang paling sering dibahas dalam konteks ini terkait dengan pengaruh mereka terhadap profitabilitas adalah kebijakan dividen dan pertumbuhan penjualan. Kebijakan dividen menunjukkan bagaimana perusahaan memilih untuk memberikan keuntungan kepada pemegang sahamnya, dan pertumbuhan penjualan menunjukkan seberapa baik perusahaan dapat meningkatkan pendapatannya. Profitabilitas diukur dengan nilai Return on Assets (ROA), yang menggambarkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola dan mengoptimalkan aset yang dimiliki guna memperoleh profitabilitas.

Kebijakan dividen dan profitabilitas masih diperdebatkan. Studi [1],[2],[3] menemukan bahwa kebijakan dividen memengaruhi profitabilitas karena jumlah dividen yang dibayarkan berkorelasi negatif dengan jumlah laba yang ditahan, yang pada akhirnya dapat menghambat pertumbuhan. Karena alokasi laba tidak selalu mempengaruhi kinerja operasional perusahaan secara langsung, penelitian lain [4],[5],[6] menemukan bahwa dividen tidak mempengaruhi profitabilitas secara signifikan.

Keterkaitan antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas mencerminkan dinamika menarik dalam performa perusahaan. Sejumlah studi terdahulu menyimpulkan bahwa terdapat korelasi positif yang signifikan antara pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas perusahaan [7], [8], [9], di mana kenaikan penjualan mencerminkan pertumbuhan perusahaan yang dapat meningkatkan keuntungan. Akan tetapi, penelitian lain [10], [11], [12] menunjukkan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu berbanding lurus dengan profitabilitas, terutama jika tidak disertai dengan efisiensi biaya. Dalam situasi tersebut, kenaikan pendapatan tidak selalu berujung pada peningkatan laba akibat bertambahnya beban operasional.

Meskipun perusahaan seperti PTBA dapat meningkatkan produksi dan penjualan pada triwulan I 2024, harga batu bara terus mengalami penurunan yang signifikan, berdampak pada pendapatan dan laba. Indeks harga batu bara Newcastle dan ICI-3 rata-rata mengalami penurunan sebesar 49% dan 21% dibandingkan tahun sebelumnya. PTBA berusaha untuk mempertahankan keuntungan dengan menerapkan strategi penghematan biaya dan memperluas pasar ekspor. Selain itu, mereka melakukan proyek downstream, seperti penggunaan energi terbarukan dan pengembangan transportasi logistik.

Mempertimbangkan dinamika fenomena yang muncul serta inkonsistensi dalam hasil-hasil penelitian sebelumnya, kajian ini akan secara empiris mengevaluasi dampak kebijakan dividen serta pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan tambang batu bara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2023.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Populasi dan Sample

Penelitian ini menggunakan populasi sebanyak 27 perusahaan sub sektor pertambangan batu bara yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020 hingga 2023, dengan jumlah total observasi sebanyak 108 data, dengan sampel sebanyak 11 perusahaan yang dianalisis selama tiga tahun menghasilkan 44 laporan keuangan tahunan.

2.2 Teknik Analisa Data

Dalam studi ini, analisis hubungan antar variabel dilakukan menggunakan pendekatan regresi linier berganda. Tujuannya adalah untuk menemukan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS sebagai alat bantu pengolahan data. Untuk memastikan bahwa model regresi memenuhi syarat kelayakan secara statistik, awal analisis melibatkan pengujian asumsi klasik. Ini termasuk uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas. Selanjutnya, pengujian koefisien determinasi (R^2) dilakukan untuk menentukan seberapa baik variabel bebas dapat menjelaskan perubahan yang disebabkan oleh variabel terikat. Selain itu, signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial diukur dengan uji t. Menurut [13], pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan nilai probabilitas (p-value) terhadap tingkat signifikansi 0,05. Nilai probabilitas digunakan sebagai dasar untuk membuat keputusan apakah hipotesis diterima atau tidak [13].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil analisa
Hasil Analisis Data
Uji Asumsi Klasik
a. Uji Normalitas

Tabel 1. Uji Normalitas

Komponen	Nilai
N	36
Mean	0,000
Std. Deviation	0,174
Sig. (2-tailed)	0,200
Distribusi	Normal

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 26, 2025

Hasil uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200 ($> 0,05$) dan *Monte Carlo Sig.* 0,213 dalam rentang kepercayaan 99%, sehingga data terdistribusi normal dan memenuhi asumsi dasar analisis regresi.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
(Constant)	Tolerance	VIF
Kabijakan Dividen (X1)	.990	1.010
<i>Sales Growth</i> (X2)	.993	1.180

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 26, 2025

Pengujian multikolinearitas dilakukan dengan mengamati nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan nilai toleransi sebagai indikator adanya korelasi antar variabel independen; hasil menunjukkan seluruh variabel independen memiliki $VIF < 10$ dan toleransi $> 0,1$, didukung oleh analisis scatter plot yang tidak menunjukkan pola hubungan linier kuat. Dengan demikian, model regresi dinyatakan bebas dari multikolinearitas dan dapat dianalisis lebih lanjut secara valid.

c. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3.Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Konstanta)	0,158	0,039	—	4,085	0,000
Kebijakan Dividen	6,82E-08	0,000	0,292	2,070	0,002
<i>Sales Growth</i>	0,297	0,064	0,653	4,630	0,000

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 26, 2025

Berdasarkan *scatterplot* dan uji *Glejser*, yang menunjukkan pola penyebaran acak dan nilai signifikansi $p > 0,05$, model regresi dalam penelitian ini memenuhi asumsi homoskedastisitas, sehingga tidak terdapat masalah heteroskedastisitas dan hasil regresi dapat diinterpretasikan secara valid dan efisien.

d. Uji Determinasi R^2

Tabel 4. Uji Determinasi R^2

Statistik	Nilai
R	0,832
<i>R Square</i>	0,850
<i>Adjusted R Square</i>	0,384
<i>Std. Error of Estimate</i>	0,17977
<i>F Change</i>	10,955
<i>Sig. F Change</i>	0,000
<i>Durbin-Watson</i>	1,244

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 26, 2025

Berdasarkan Tabel 4.4 *Model Summary* nilai *R Square* sebesar 0,850 mengindikasikan bahwa sebesar 85% variasi dalam profitabilitas dapat diterangkan oleh variabel-variabel independen yang digunakan dalam model penelitian ini, yaitu Kebijakan Dividen dan *Sales Growth*, sementara 15% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,384 mengindikasikan bahwa setelah disesuaikan dengan jumlah variabel dan sampel, kekuatan model menurun secara signifikan, yang bisa jadi menunjukkan *overfitting* atau pengaruh variabel yang tidak terlalu kuat secara statistik. Nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,244 mengindikasikan adanya autokorelasi ringan pada data residual, meskipun nilainya masih mendekati batas aman (yakni sekitar 2,0 untuk asumsi tidak adanya autokorelasi).

e. Uji Koefisien t

Tabel 5. Uji Koefisien t

Variabel	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Konstanta)	0,158	0,039	—	4,085	0,000
Kebijakan Dividen	6,82E-08	0,000	0,292	2,070	0,002
<i>Sales Growth</i>	0,297	0,064	0,653	4,630	0,000

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 26, 2025

Uji koefisien t bertujuan untuk menganalisis pengaruh masing-masing variabel independen, yakni kebijakan dividen dan pertumbuhan penjualan, terhadap variabel dependen berupa profitabilitas, dengan kriteria signifikansi $Sig. < 0,05$. Hasil menunjukkan Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan ($t = 2,070$; $Sig. = 0,046$) dan *Sales Growth* juga berpengaruh signifikan ($t = 4,630$; $Sig. = 0,000$) terhadap Profitabilitas, yang berarti kedua variabel tersebut secara parsial memengaruhi profitabilitas perusahaan.

f. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dengan uji t menunjukkan bahwa variabel kebijakan dividen ($Sig. = 0,046$) dan *sales growth* ($Sig. = 0,000$) keduanya berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sehingga kedua variabel independen ini terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

3.1.1 Pembahasan

Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Profitabilitas

Kebijakan dividen diterapkan oleh perusahaan sebagai strategi untuk menyeimbangkan antara pembagian laba kepada pemegang saham dan akumulasi dana yang dialokasikan bagi kebutuhan investasi internal. Kebijakan dividen juga mencerminkan upaya manajemen untuk menyeimbangkan kepentingan pemegang saham dengan kebutuhan pembiayaan jangka panjang. Selain itu, kebijakan dividen juga berfungsi sebagai sinyal positif bagi investor, menunjukkan kondisi kinerja dan prospek keuangan perusahaan, yang pada akhirnya akan menguntungkan investor.

Profitabilitas sendiri merefleksikan kemampuan suatu entitas bisnis dalam menghasilkan laba secara efisien di tengah persaingan pasar. Analisis terhadap keterkaitan antara kebijakan dividen dan profitabilitas menjadi relevan, karena keputusan dalam pembagian laba mencerminkan kondisi keuangan yang stabil serta kemampuan operasional perusahaan. Temuan penelitian ini memperlihatkan adanya pengaruh yang signifikan antara kebijakan dividen dan tingkat profitabilitas perusahaan, dengan nilai signifikansi sebesar 0,046. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan dalam kebijakan pembagian dividen secara statistik berdampak terhadap tingkat profitabilitas perusahaan [1], [2], [3].

Perusahaan yang terus membagikan dividen biasanya menunjukkan kinerja keuangan yang stabil, perencanaan keuangan yang terarah, dan efisiensi operasional. Bagi investor, pembagian dividen yang berkelanjutan memberikan persepsi positif tentang arus kas yang sehat, yang kemudian meningkatkan kepercayaan dan nilai pasar perusahaan. Dalam jangka panjang, ini meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

Optimalisasi kebijakan dividen mendorong manajemen untuk mengalokasikan sumber daya ke dalam investasi yang lebih produktif, sehingga dana tidak terkumpul. Oleh karena itu, profitabilitas perusahaan dapat ditingkatkan secara konsisten. Secara keseluruhan, kebijakan dividen menunjukkan kualitas manajemen dan potensi pertumbuhan perusahaan di masa depan, serta kondisi keuangan saat ini. Oleh karena itu, keputusan mengenai dividen menjadi bagian penting dari strategi manajemen yang bertujuan untuk meningkatkan posisi keuangan perusahaan dan menjaga profitabilitasnya.

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Profitabilitas

Sales growth atau pertumbuhan penjualan merupakan faktor utama yang memengaruhi profitabilitas perusahaan. Berdasarkan hasil analisis, variabel *Sales Growth* menunjukkan pengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan koefisien regresi sebesar 0,297 dan nilai signifikansi 0,000, yang berarti peningkatan penjualan berpotensi mendorong kenaikan profitabilitas perusahaan. Temuan ini sejalan dengan penelitian [7], [8], [9], yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan menandakan peningkatan pendapatan dari kegiatan operasional, yang dapat menjadi dasar perbaikan operasional di masa mendatang.

Pertumbuhan penjualan umumnya diasosiasikan dengan peningkatan pendapatan yang berkontribusi langsung terhadap profitabilitas perusahaan, selama biaya operasional yang menyertainya dapat dikendalikan secara efektif [14]. Laju pertumbuhan penjualan yang tinggi memberi peluang bagi perusahaan untuk memanfaatkan economies of scale, yaitu efisiensi biaya per unit yang dicapai melalui peningkatan volume produksi, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan margin keuntungan dan profitabilitas [15].

Namun, jika biaya produksi dan distribusi meningkat secara sebanding, peningkatan volume penjualan tidak selalu menjamin peningkatan laba. Dalam hal ini, manajemen biaya variabel sangat penting untuk memastikan bahwa pertumbuhan penjualan benar-benar berdampak positif pada laba bersih perusahaan.

Untuk memaksimalkan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas, strategi penetapan harga juga sangat penting. Bisnis yang dapat mempertahankan atau menaikkan harga jual dengan menambah nilai pada barang atau jasa cenderung memiliki margin keuntungan yang lebih tinggi. Sebaliknya, jika diperlukan penyesuaian harga ke bawah untuk mempertahankan posisi pasar, margin laba dapat menurun meskipun jumlah penjualan meningkat.

Selain itu, hubungan ini dipengaruhi oleh elemen dari luar, seperti situasi ekonomi dan persaingan pasar. Dalam pasar yang kompetitif, bisnis mungkin perlu meningkatkan biaya pemasaran atau menurunkan harga, yang dapat menyebabkan penurunan margin keuntungan. Secara keseluruhan, peningkatan penjualan sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas, tetapi keberhasilan ini sangat bergantung pada kemampuan perusahaan untuk melakukannya dengan benar. Akibatnya, bisnis harus mengubah strategi penjualan dan pengelolaan biaya mereka agar pertumbuhan penjualan tetap berdampak positif pada profitabilitas dalam berbagai kondisi pasar dan ekonomi.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa kebijakan dividen memberikan dampak yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan perusahaan dalam membagikan dividen berkontribusi secara nyata terhadap pencapaian tingkat laba yang diperoleh. Praktik pembagian dividen secara konsisten memberikan sinyal positif kepada para investor, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan pasar serta mendorong pertumbuhan nilai perusahaan dan profitabilitasnya. Pertumbuhan penjualan terbukti memberikan dampak yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Kenaikan volume penjualan tidak hanya memperbesar pendapatan, tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari skala ekonomi dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan margin laba dan profitabilitas secara maksimal.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada, kedua orang tua, Dosen pembimbing, dan Teman-teman serta sahabat yang telah memberikan banyak motivasi dan semangat serta pembelajaran dalam proses penulisan penelitian ini.

REFERENCES

- [1] D. Kalesaran, M. Mangantar, and J. E. Tulung, "Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Kebijakan Dividen dan Struktur Modal terhadap Profitabilitas pada Industri Perbankan yang Terdaftar Di BEI (Periode 2014-2017)," *Emba*, vol. 8, no. 3, pp. 184–192, 2020, doi: <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/29863>.
- [2] M. A. G. Ridwan, Muspa, and R. Suwandar, "Pengaruh Kebijakan Dividen dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening pada Perusahaan Transportasi dan Logistik di Bursa Efek Indonesia." 2023.
- [3] W. A. Simanjuntak, D. Pasaribu, and P. M. H. Tobing, "Pengaruh Kebijakan Hutang, Kebijakan Dividen, Dan Kebijakan Modal Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia," *METHOSIKA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Methodist*, vol. 5, no. 1, pp. 71–86, 2021, doi: 10.46880/jsika.vol5no1.pp71-86.
- [4] N. Muthohharoh, "Pengaruh Likuiditas, Multiplier Equity, Keputusan Investasi dan Kebijakan Dividen terhadap Profitabilitas dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderating (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di ISSI Periode 2016-2020)," *Accounting and Finance Studies*, vol. 1, no. 4, pp. 62–90, 2021, doi: 10.47153/afs14.2502021.
- [5] J. Yanti and R. Setiawati, "Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening (Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2016-2019)," *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, vol. 11, no. 01, pp. 243–254, 2022, doi: 10.22437/jmk.v11i01.17389.
- [6] D. Permata, S. Suhartini, and Y. Yuliana, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Database Material Warehouse Berbasis Web Pt Perta-Samtan Gas Prabumulih," *JUSTIKPEN*, vol. 3, no. 1, pp. 41–49, Sep. 2023, doi: 10.55338/justikpen.v3i1.68.
- [7] M. Ahmad, "Persepsi tentang Kanker Serviks, Promosi Kesehatan, Motivasi Sehat terhadap Perilaku Pencegahan Kanker Serviks pada Bidan di Wilayah Depok," *jikes*, vol. 16, no. 2, pp. 32–41, Sep. 2017, doi: 10.33221/jikes.v16i2.11.
- [8] R. R. S. Karimah, B. A. Kauno, S. S. Fitriyah, and M. Nourma, "Sosialisasi Siaga Bencana dan Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan di SDN Simpang Sidoarjo," 4, vol. 4, no. 1, pp. 106–111, 2023.
- [9] Z. Yulimtinan and S. Atiningsih, "Leverage Ukuran Perusahaan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Mediasi," *Balance : Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, vol. 6, no. 1, p. 69, 2021, doi: 10.32502/jab.v6i1.3422.
- [10] G. M. W. Gultom and C. Tania, "Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Beban Operasional, Perputaran Kas, Pendapatan Operasional Terhadap Laba," *Gorontalo Accounting Journal*, vol. 6, no. 2, p. 232, 2023, doi: 10.32662/gaj.v6i2.3139.
- [11] M. I. Hutabarat, "Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas," *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, vol. 1, no. 3, pp. 233–241, 2022, doi: 10.54259/akua.v1i3.813.

- [12] M. N. Nainggolan, A. Sirait, O. N. Nasution, and F. Astuty, “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan penjualan, dan leverage terhadap profitabilitas melalui rasio Roa pada sektor Food & Beverage dalam BEI periode 2015-2019,” *Owner*, vol. 6, no. 1, pp. 948–963, 2022, doi: 10.33395/owner.v6i1.440.
- [13] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. PT Alfabeta, 2018.
- [14] L. Nursyahbani, “Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Studi Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2021,” *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, vol. 11, no. 1, pp. 103–110, 2023, doi: 10.37641/jimkes.v11i1.1702.
- [15] I. M. Karimah and M. Mahroji, “Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas,” *Journal of Advances in Digital Business and Entrepreneurship*, vol. 2, no. 02, pp. 33–50, 2023, [Online]. Available: <https://intropublica.org/index.php/jadbe>