

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 *Resource Based Theory*

Resource Based Theory (RBT), atau yang dikenal juga sebagai *Resource-Based View*, berakar dari pemikiran Edith Penrose melalui karyanya *the growth of the firm* pada tahun 1959. Gagasan ini kemudian dikembangkan oleh Wernerfelt pada tahun 1984 dan selanjutnya diperkokoh oleh Barney di tahun 1991, di mana publikasi Barney menjadi rujukan utama dalam kajian berbasis sumber daya, meskipun sebagian kalangan meyakini bahwa pemikiran RBT telah muncul sejak dekade 1930-an. RBT merupakan aliran pemikiran dalam manajemen strategis yang menjelaskan keunggulan kompetitif organisasi melalui analisis sumber daya, dengan menekankan bagaimana perusahaan menilai, mengelola, dan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya untuk mencapai keunggulan kompetitif jangka panjang (Hasmin & Nurung, 2021:100).

Resource based theory berfokus pada sumber daya yang dimiliki perusahaan, dan bagaimana sumber daya tersebut dapat dikembangkan guna meningkatkan kinerja perusahaan. Menurut pandangan RBT, keunggulan kompetitif diperoleh ketika organisasi mampu memiliki, mengendalikan, dan mengeksploitasi aset penting secara strategis, termasuk modal intelektual, yang berdampak pada kinerja keuangan, kinerja ekonomi, dan nilai pasar. Pengelolaan sumber daya yang efektif dan efisien akan mendorong peningkatan produktivitas,

sehingga berkontribusi pada peningkatan kinerja perusahaan secara keseluruhan (Hasmin & Nurung, 2021:100–101).

Berdasarkan RBT, sumber daya yang dimiliki perusahaan dibagi menjadi dua kategori, yaitu sumber daya berwujud dan sumber daya tidak berwujud. Sumber daya berwujud merupakan sumber daya yang dapat diidentifikasi dan dikelola secara langsung oleh perusahaan, yang mencakup aset fisik seperti mesin, bahan baku, pabrik, dan inventaris, sumber daya keuangan yang mencakup uang tunai serta aset yang dapat diukur secara finansial, serta sumber daya manusia yang berperan langsung dalam proses operasional dan penciptaan nilai. Sementara itu, sumber daya tidak berwujud meliputi reputasi organisasi, keahlian, budaya organisasi, pengalaman, pemasok, hubungan pelanggan, serta elemen lain yang tertanam dalam rutinitas atau praktik organisasi (Hasmin & Nurung, 2021:102).

Jika dikaitkan dengan penelitian ini, maka *resource based theory* berperan sebagai landasan konseptual utama (*grand theory*) yang menjelaskan bagaimana perusahaan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya untuk meningkatkan kinerja keuangan, khususnya profitabilitas. Dalam konteks penelitian ini, volume penjualan, *capital intensity*, dan *leverage* merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengombinasikan sumber daya berwujud dan tidak berwujud secara efektif. Optimalisasi pemanfaatan sumber daya tersebut memungkinkan perusahaan menciptakan nilai tambah, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperoleh keunggulan kompetitif yang pada akhirnya tercermin dalam peningkatan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan *resource based theory* (RBT), volume penjualan dipandang sebagai hasil dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara optimal, yang pada akhirnya memengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Sumber daya berwujud seperti aset fisik, sumber daya keuangan, dan sumber daya manusia memungkinkan perusahaan menjalankan aktivitas produksi dan distribusi secara efektif, sedangkan sumber daya tidak berwujud seperti reputasi, keahlian, dan hubungan dengan pelanggan dapat meningkatkan daya saing produk di pasar. Pemanfaatan sumber daya tersebut secara efektif akan tercermin dalam peningkatan volume penjualan sebagai hasil dari kinerja operasional perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan yang dihasilkan, semakin besar potensi perusahaan memperoleh laba, sehingga volume penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Dalam perspektif *resource based theory*, *capital intensity* mencerminkan tingkat investasi perusahaan pada sumber daya berwujud dalam bentuk aset tetap yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional jangka panjang. Sumber daya berwujud berupa aset tetap seperti mesin, pabrik, dan inventaris merupakan aset strategis yang dimanfaatkan perusahaan untuk mendukung proses produksi dan operasional. Tingginya *capital intensity* menunjukkan besarnya investasi perusahaan pada aset tetap sebagai sarana penciptaan nilai. Apabila aset-aset tetap tersebut dikelola secara efektif dan efisien, perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan profitabilitas.

Menurut *resource based theory*, sumber daya keuangan merupakan bagian dari sumber daya berwujud yang digunakan perusahaan untuk mendukung aktivitas operasional dan pengembangan aset. *Leverage* mencerminkan strategi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya keuangan yang berasal dari pihak eksternal untuk membiayai aset dan kegiatan operasional. Namun, penggunaan *leverage* yang tinggi juga meningkatkan beban keuangan berupa kewajiban pembayaran bunga dan pokok utang, sehingga berpotensi mengurangi fleksibilitas perusahaan dalam mengelola sumber daya lainnya. Apabila pengelolaan sumber daya keuangan tersebut tidak dilakukan secara optimal, kondisi ini dapat menurunkan laba yang diperoleh perusahaan. Dengan demikian, dalam perspektif RBT, *leverage* yang tidak dikelola secara efektif berpotensi menekan profitabilitas perusahaan.

Dengan demikian, *resource based theory* memberikan dasar teoritis yang kuat untuk menjelaskan bahwa profitabilitas perusahaan merupakan hasil dari kemampuan perusahaan dalam mengelola, mengombinasikan, dan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara optimal. Perusahaan yang mampu mengelola sumber daya berwujud dan tidak berwujud secara efektif yang tercermin melalui peningkatan volume penjualan, pengelolaan aset tetap melalui *capital intensity*, serta kebijakan *leverage* yang tepat akan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan kinerja keuangan. Oleh karena itu, *resource based theory* relevan digunakan sebagai kerangka konseptual dalam menganalisis pengaruh volume penjualan, *capital intensity*, dan *leverage* terhadap profitabilitas perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di BEI.

2.1.2 Volume Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan utama dalam operasi perusahaan karena melalui penjualan, perusahaan memperoleh laba yang merupakan unsur penting untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Oleh karena itu, pencapaian besaran volume penjualan menjadi aspek penting yang perlu mendapat perhatian manajemen. Volume penjualan mengacu pada jumlah total hasil penjualan yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu, dihitung secara keseluruhan tanpa membedakan apakah transaksi dilakukan secara tunai atau kredit (Tafonao et al., 2024:1572).

Menurut Yulianto (2018:77), volume penjualan adalah jumlah total hasil penjualan produk, baik barang maupun jasa, selama periode waktu tertentu. Istilah volume menggambarkan tingkat aktivitas perusahaan pada sisi produksi dan pemasaran. Pengukuran volume penjualan dapat berupa banyaknya satuan fisik yang terjual atau jumlah uang yang harus dicapai.

Menurut Suastriani dan Haryati (2021:367), volume penjualan merupakan pencapaian akhir perusahaan yang diperoleh dari aktivitas penjualan produk yang dihasilkannya. Volume penjualan dipahami sebagai jumlah produk yang berhasil digunakan atau dibeli oleh konsumen. Indikator ini memiliki peranan penting karena menunjukkan efektivitas kegiatan penjualan dalam memperkirakan potensi keuntungan serta biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Perubahan volume penjualan dapat diamati melalui seberapa besar intensitas pembelian konsumen dan wilayah pemasaran perusahaan.

Volume penjualan berfungsi sebagai indikator yang menggambarkan naik turunnya hasil penjualan suatu perusahaan. Istilah ini menunjukkan total penjualan yang diperoleh dari aktivitas pemasaran produk. Ketika volume penjualan meningkat, peluang perusahaan untuk memperoleh laba juga cenderung lebih besar. Oleh sebab itu, volume penjualan menjadi elemen penting yang perlu dianalisis secara berkala untuk mencegah terjadinya kerugian. Dengan demikian, perusahaan harus berfokus pada pencapaian volume penjualan yang benar-benar memberikan keuntungan, bukan sekadar mengejar jumlah penjualan semata (Rohmah & Suselo, 2021:90).

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah jumlah keseluruhan hasil penjualan produk (barang atau jasa) yang dicapai perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu, yang dapat dinyatakan baik dalam jumlah satuan fisik maupun dalam jumlah uang, dan dapat dihitung tanpa membedakan metode pembayaran (tunai atau kredit). Volume penjualan berfungsi sebagai indikator yang menunjukkan tingkat aktivitas produksi dan pemasaran serta efektivitas proses penjualan. Perubahan pada volume penjualan mencerminkan potensi keuntungan sekaligus menandakan kebutuhan pengendalian biaya, sehingga aspek ini harus dipantau dan dianalisis secara berkala.

2.1.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Elliyana et al., (2023:108–111), faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan meliputi:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

Secara umum, ada dua pihak yang terlibat dalam transaksi pembelian dan penjualan produk atau jasa yaitu pembeli dan penjual. Di sini, untuk mencapai target penjualan, penjual harus berhasil membujuk pelanggan.

2. Kondisi Pasar

Pasar, yang berfungsi sebagai pembeli atau target *audiens*, juga dapat memengaruhi kegiatan penjualan. Ada beberapa aspek kondisi pasar yang harus dipertimbangkan:

- a) Jenis pasar, terdiri dari pasar konsumen, industri, penjual, pemerintah, dan luar negeri (internasional).
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya beli konsumen
- d) Frekuensi pembeliannya
- e) Keinginan atau kebutuhan

3. Modal

Modal diperlukan tidak hanya untuk pengeluaran produksi tetapi juga untuk aktivitas strategi pemasaran dan biaya promosi lainnya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan, dan lain-lain

Dalam usaha kecil, pemasaran dan penjualan produk kadang-kadang dikelola oleh orang yang sama yang menangani manufaktur dan tugas-tugas lainnya, berbeda dengan perusahaan besar di mana pemasaran produk dikelola oleh pemasaran yang memiliki pengalaman menjual barang-barang tertentu.

2.1.2.3 Tujuan dan Manfaat Volume Penjualan

Volume penjualan berfungsi sebagai indikator utama untuk menilai kinerja pemasaran dan keberhasilan strategi bisnis. Tujuannya adalah mengukur efektivitas penjualan, meningkatkan pendapatan, serta mendukung pengambilan keputusan strategis. Sementara itu, manfaatnya mencakup peningkatan profitabilitas, efisiensi produksi melalui skala ekonomi, serta penguatan daya saing dan stabilitas perusahaan. Selain itu, analisis volume penjualan juga memberikan wawasan terhadap perilaku konsumen, membantu perusahaan menyesuaikan produk dan strategi pasar dengan kebutuhan pelanggan (Horwath, 2023).

2.1.2.4 Pengukuran Volume Penjualan

Swastha (2020) menjelaskan bahwa volume penjualan dapat diukur melalui dua aspek. Pertama, pencapaian target penjualan yang diukur berdasarkan jumlah unit produk yang berhasil terjual pada periode tertentu. Kedua, peningkatan jumlah penjualan yang tercermin dari keuntungan yang diperoleh melalui total nilai penjualan nyata perusahaan dalam periode yang sama. Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk terjual menggambarkan jumlah penjualan secara fisik, sedangkan pengukuran berdasarkan kenaikan jumlah penjualan mencerminkan total nilai penjualan yang dinyatakan dalam ukuran nilai uang (moneter).

Hal tersebut, sejalan dengan pendapat Yulianto (2018:77), yang menyatakan bahwa pengukuran volume penjualan dapat berupa banyaknya satuan fisik yang terjual atau jumlah uang yang harus dicapai. Maka berdasarkan pendapat Swasta (2020) dan Yulianto (2018) yang menyatakan bahwa volume penjualan dapat diukur

baik berdasarkan jumlah unit yang terjual maupun nilai penjualan dalam bentuk uang, maka dalam penelitian ini pengukuran volume penjualan diproksikan sebagai total nilai penjualan (dalam rupiah) yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan (dalam rupiah)}$$

Dalam penelitian ini, volume penjualan diukur dengan total nilai penjualan (dalam rupiah) yang mencerminkan hasil keseluruhan aktivitas penjualan perusahaan selama periode tertentu. Pengukuran ini dipilih karena dalam konteks analisis keuangan dan kinerja perusahaan, ukuran dalam nilai moneter dianggap lebih relevan karena mampu menggambarkan kontribusi penjualan terhadap pendapatan dan profitabilitas perusahaan secara keseluruhan. Selain itu, pengukuran ini jauh lebih sesuai untuk penelitian keuangan karena datanya tersedia secara lengkap dan konsisten dalam laporan keuangan publik, nilai penjualan juga seragam antarperusahaan dan mudah distandardisasi.

2.1.3 *Capital Intensity*

2.1.3.1 *Pengertian Capital Intensity*

Capital Intensity atau intensitas modal adalah jumlah aset yang diinvestasikan dalam bentuk aset tetap yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk beroperasi. Rasio intensitas modal penting bagi kreditor dan pemilik perusahaan, namun juga penting bagi manajemen perusahaan karena dapat menunjukkan tingkat efisiensi suatu perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan keuntungan (Kinasih et al., 2023:702–703).

Menurut Aurelya dan Syofyan (2023:61), *capital intensity* merupakan bentuk investasi perusahaan yang terkait dengan penanaman modal pada aset tetap maupun persediaan. Melalui rasio intensitas modal, dapat diketahui seberapa besar modal yang dialokasikan perusahaan pada aset tetap yang dibutuhkan untuk menghasilkan keuntungan. Rasio ini menjadi informasi penting bagi investor karena dapat menunjukkan seberapa efisien perusahaan memanfaatkan modal yang telah ditanamkan. Indikator ini menggambarkan besarnya kebutuhan modal untuk menghasilkan pendapatan serta kemampuan perusahaan dalam bersaing di pasar yang ditargetkan. Semakin tinggi intensitas modal suatu perusahaan, semakin besar pula potensi peningkatan penjualan, yang pada akhirnya berdampak langsung pada kinerja keuangan perusahaan.

Capital Intensity merupakan alat operasional dan dapat diukur dengan menghitung berapa banyak aset yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu unit penjualan. Oleh karena itu, semakin banyak modal yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan unit produk yang sama, semakin besar intensitas modalnya. Rasio intensitas modal yang tinggi pada suatu perusahaan berarti perusahaan tersebut membutuhkan lebih banyak aset daripada perusahaan dengan rasio yang lebih rendah untuk menghasilkan jumlah penjualan yang sama (Maxim, 2021:107).

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menyimpulkan bahwa *capital intensity* merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar aset tetap harus diinvestasikan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan atau volume penjualan tertentu. Semakin tinggi tingkat *capital intensity*, semakin besar pula kebutuhan perusahaan terhadap aset tetap maupun persediaan dalam proses operasionalnya.

Hal ini mencerminkan tingkat efisiensi penggunaan modal serta menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan investasi aset untuk menciptakan keuntungan dan mempertahankan daya saing di pasar.

2.1.3.2 Faktor Yang Mempengaruhi *Capital Intensity*

Faktor-faktor yang mempengaruhi *capital intensity* menurut Brigham dan Houston (2019) adalah sebagai berikut:

1. *Likuiditas Rasio*

Likuiditas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan didalam membayar utang jangka pendek yang telah jatuh tempo.

2. Struktur Aktiva

Struktur aktiva menggambarkan sebagian jumlah aset yang dapat dijadikan jaminan (*Collateral Value of Assets*).

3. Pertumbuhan Perusahaan

Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi memerlukan modal lebih besar untuk membiayai ekspansi usahanya. Oleh karena itu, perusahaan yang bertumbuh pesat cenderung lebih banyak menggunakan utang dibandingkan perusahaan dengan pertumbuhan yang lebih lambat.

4. *Operating Leverage*

Operating leverage atau *leverage* operasi adalah penggunaan aktiva atau operasi perusahaan yang disertai dengan biaya tetap.

5. *Price Earning Ratio*

Price Earning Ratio (PER) merupakan perbandingan harga suatu saham (*Market Price*) dengan *Earning Per Share* (EPS) dari saham yang bersangkutan.

6. Tingkat Pengembalian

Perusahaan dengan tingkat pengembalian investasi yang tinggi cenderung menggunakan utang yang lebih rendah karena dapat membiayai kegiatan operasionalnya melalui dana internal. Sebaliknya, perusahaan dengan profitabilitas yang rendah lebih bergantung pada sumber pendanaan eksternal.

2.1.3.3 Tujuan dan Manfaat *Capital Intensity*

Adapun menurut Kasmir (2019:175), tujuan dan manfaat *capital intensity* adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam satu periode.
2. Untuk mengukur penggunaan semua aktiva perusahaan dibandingkan dengan penjualan.
3. Manajemen dapat mengetahui berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam satu periode.
4. Manajemen dapat mengetahui penggunaan semua aktiva perusahaan dibandingkan dengan penjualan dalam suatu periode tertentu.

2.1.3.4 Indikator *Capital Intensity*

Berikut adalah indikator yang digunakan dalam menghitung *capital intensity*:

1. Menurut Kaymak & Schott (2023), *capital intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity Ratio} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Penjualan}}$$

2. Menurut Firliana dan Nadhifah (2023), *capital intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity Ratio} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

3. Menurut *Wall Street Prep* (2024), *capital intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity Ratio} = \frac{1}{\text{Rasio Perputaran Aset}}$$

Dalam penelitian ini, *capital intensity* diukur dengan membagi total aset tetap terhadap penjualan. Pengukuran ini dipilih karena rasio tersebut mampu menggambarkan tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan aset tetap yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan. Semakin tinggi nilai rasio ini, semakin besar ketergantungan perusahaan pada aset tetap dalam mendukung penjualan, yang menjadi karakteristik utama sektor *basic materials* yang padat modal.

2.1.4 Leverage

2.1.4.1 Pengertian Leverage

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan memiliki berbagai alternatif sumber pendanaan, baik yang berasal dari pinjaman maupun dari modal sendiri. Pemilihan jenis pendanaan tersebut memerlukan pertimbangan yang cermat. Dalam konteks ini, rasio *leverage* digunakan untuk menilai sejauh mana

aset perusahaan dibiayai melalui utang. Dengan kata lain, rasio ini menunjukkan proporsi penggunaan utang dalam membiayai aktivitas operasional perusahaan dibandingkan dengan penggunaan modal sendiri (Supiyanto et al., 2023:19–20).

Menurut Kasmir (2019:153), *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai sejauh mana aset perusahaan dibiayai oleh utang, sehingga menunjukkan besarnya beban kewajiban yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan total aset yang dimilikinya. Secara lebih luas, rasio *leverage* juga digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang, apabila perusahaan dibuburkan (dilikuidasi).

. Menurut Gunde et al. (2017:4187), *leverage* merupakan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset atau sumber dana yang memiliki beban tetap, seperti utang maupun saham istimewa, untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan, khususnya dalam meningkatkan kesejahteraan atau nilai pemilik perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis menyimpulkan bahwa *leverage* merupakan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber pendanaan yang mengandung beban tetap, terutama utang, untuk membiayai aset dan aktivitas operasionalnya. Tingginya *leverage* menunjukkan semakin besar ketergantungan perusahaan pada pendanaan eksternal, sehingga rasio ini penting untuk menilai struktur pendanaan, risiko keuangan, serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya.

2.1.4.2 Jenis – Jenis *Leverage*

Menurut Jirwanto et al. (2024:56) terdapat tiga jenis leverage, antara lain:

1. *Operating Leverage*

Operating leverage merupakan penggunaan aktiva dengan biaya tetap yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup biaya tetap dan variabel serta dapat meningkatkan profitabilitas.

2. *Financial Leverage*

Financial leverage merupakan penggunaan sumber pendanaan yang menimbulkan beban tetap dengan harapan dapat menghasilkan laba yang lebih besar daripada biaya tetap tersebut, sehingga meningkatkan keuntungan yang dapat diterima oleh pemegang saham.

3. *Leverage Gabungan*

Leverage gabungan adalah pengaruh perubahan penjualan terhadap perubahan laba setelah pajak untuk mengukur secara langsung pengaruh perubahan penjualan terhadap perubahan laba dan rugi pemegang saham.

2.1.4.3 Faktor Yang Mempengaruhi *Leverage*

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi *leverage* perusahaan menurut Lyna Yuliana dan Etna Nur Afri Yuyetta (2017:5) adalah sebagai berikut:

1. Ukuran Perusahaan

Perusahaan yang ukurannya besar akan lebih aman dalam memperoleh utang karena perusahaan mampu dalam pemenuhan utang dengan adanya

diversifikasi yang lebih luas dan arus kas yang stabil dan struktur modalnya juga akan meningkat.

2. Tingkat Jaminan

Tingkat jaminan berhubungan dengan besarnya suatu aset berwujud yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijadikan jaminan terhadap kreditur atas pinjaman yang telah dilakukan.

3. Reputasi

Reputasi perusahaan erat kaitannya dengan nama baik dan citra perusahaan dimata pihak eksternal. Ketika perusahaan dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar kewajiban hutangnya kepada krediturnya tepat waktu, maka perusahaan akan memiliki reputasi yang baik di mata kreditur.

4. Kebijakan Dividen

Kondisi keuangan perusahaan dapat dilihat dari pembayaran dividen, karena perusahaan diasumsikan akan membayar dividen hanya jika perusahaan mendapatkan laba yang tinggi dan memiliki dana internal yang memadai.

2.1.4.4 Tujuan dan Manfaat *Leverage*

Menurut Fitriana (2024:32–33), rasio *leverage* memiliki sejumlah tujuan dalam menilai kondisi keuangan perusahaan, antara lain:

1. Meringkas kondisi finansial perusahaan.
2. Menilai kemampuan bisnis membayar bunga.
3. Memberi informasi kesehatan neraca.
4. Estimasi total pinjaman saat jatuh tempo pembayaran.

Manfaat dari rasio *leverage* yaitu:

1. Mampu menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajibannya.
2. Diharapkan mampu menganalisis keseimbangan nilai aktiva yaitu aktiva tetap dengan modal.
3. Mampu menganalisis seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.
4. Mampu menganalisis berapa nilai dana pinjaman yang segera akan ditagih dan berapa kalinya dari komponen modal sendiri.

2.1.4.5 Pengukuran *Leverage*

Menurut Kasmir (2019:157–164), *leverage* dapat diukur dengan menggunakan beberapa jenis indikator, yaitu diantaranya:

1. *Debt to Asset Ratio*

Rasio ini merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aset. *Debt to Asset Ratio* (DAR) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Debt to Asset Ratio (DAR)} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aset}}$$

2. *Debt to Equity Ratio*

Rasio ini merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan rasio ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. *Debt to Equity Ratio* (DER) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Ekuitas}}$$

3. *Long Term Debt to Equity Ratio*

Rasio ini merupakan rasio antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Tujuannya yaitu untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang. *Long Term Debt to Equity Ratio* (LTDtER) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Long Term Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Ekuitas}}$$

4. *Times Interest Earned Ratio*

Rasio ini diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar biaya bunga. *Times Interest Earned Ratio* (TIE) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Times Interest Earned Ratio} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Biaya Bunga (interest)}}$$

5. *Fixed Charge Coverage*

Rasio ini merupakan rasio yang menyerupai rasio *time interest earned*. Hanya saja bedanya dalam rasio ini dilakukan apabila perusahaan memperoleh utang jangka panjang atau menyewa aset berdasarkan kontrak sewa (*lease contract*). *Fixed Charge Coverage* (FFC) dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{FFC} = \frac{\text{EBIT} + \text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban Sewa/Lease}}{\text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban Sewa/Lease}}$$

Dalam penelitian ini, *leverage* diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). Rasio ini dipilih karena dianggap paling mampu menggambarkan tingkat ketergantungan perusahaan pada pendanaan eksternal serta risiko keuangan

yang ditanggung perusahaan. DER juga dinilai relevan bagi perusahaan sektor *basic materials* yang padat modal, karena sektor ini umumnya memiliki ketergantungan utang yang tinggi karena kebutuhan modal yang besar untuk investasi infrastruktur, pabrik, dan operasional, sehingga keseimbangan antara utang dan modal sendiri menjadi faktor penting dalam menjaga stabilitas dan profitabilitas perusahaan.

2.1.5 Profitabilitas

2.1.5.1 Pengertian Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan (Kasmir, 2019:198).

Menurut Thian (2022:109), profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Rasio ini mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba melalui pemanfaatan seluruh kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, baik yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun pengelolaan modal. Selain itu, rasio profitabilitas juga digunakan untuk mengukur efektivitas kinerja manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan. Kinerja manajemen yang baik tercermin dari keberhasilannya dalam menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan.

Menurut Nasir (2020:268), rasio profitabilitas merupakan perbandingan antara laba dengan aset atau modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Karena profitabilitas sering dipakai untuk menilai efisiensi penggunaan modal dalam perusahaan, maka rentabilitas ekonomis kerap diartikan sebagai kemampuan perusahaan memanfaatkan seluruh modal yang beroperasi untuk menghasilkan laba. Laba yang diperoleh dari aktivitas perusahaan mencerminkan kinerja perusahaan dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, menjaga tingkat profitabilitas menjadi sangat penting, karena jika rasio profitabilitas menunjukkan peningkatan, hal ini menandakan bahwa perusahaan mampu beroperasi dengan lebih efisien.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis menyimpulkan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara efektif. Profitabilitas tidak hanya mencerminkan tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan, tetapi juga menggambarkan efisiensi pengelolaan aset, modal, dan penjualan dalam mendukung operasional perusahaan. Oleh karena itu, profitabilitas menjadi indikator penting untuk menilai kinerja manajemen, menarik minat investor, serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan evaluasi kondisi keuangan perusahaan.

2.1.5.2 Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas

Menurut Suliyanti et al. (2022:245), faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan yaitu:

1. Struktur modal

Struktur modal merupakan rasio yang digunakan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka panjang.

2. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk presentase.

3. Ukuran Perusahaan

Setiap perusahaan mempunyai ukuran yang berbeda, semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin besar pula modal yang diinvestasikan di berbagai jenis usaha.

4. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal yang digunakan dalam melakukan kegiatan perusahaan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva jangka pendek atau aktiva lancar, seperti kas, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

2.1.5.3 Tujuan dan Manfaat Profitabilitas

Menurut Aning Fitriana (2024:45–46), tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun pihak eksternal antara lain:

1. Untuk pengukuran dan perhitungan besarnya laba yang berhasil dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu.
2. Untuk membandingkan kinerja laba perusahaan antara periode sebelumnya dan periode berjalan.

3. Untuk memantau pertumbuhan atau penurunan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai tingkat laba bersih setelah pajak yang dihasilkan dibandingkan dengan jumlah modal sendiri.
5. Untuk mengukur efektivitas penggunaan seluruh dana perusahaan, baik yang bersumber dari modal sendiri maupun dana pinjaman.
6. Untuk menilai tingkat produktivitas keseluruhan dana yang digunakan perusahaan, termasuk modal sendiri.

Adapun manfaat dari profitabilitas, antara lain:

1. Memungkinkan perusahaan mengetahui secara jelas jumlah laba yang dihasilkan dalam suatu periode.
2. Menjadi dasar penilaian bagi bank atau investor dalam menilai kelayakan dan kinerja perusahaan.
3. Membantu perusahaan memahami tingkat efisiensi operasional dan efektivitas jalannya bisnis.
4. Menjadi pedoman bagi manajemen dalam mengevaluasi serta meningkatkan kinerja perusahaan.
5. Menjadi acuan bagi para trader saham untuk menilai apakah saham perusahaan layak untuk dibeli atau tidak.

2.1.5.4 Pengukuran Profitabilitas

Menurut Thian (2022:111), rasio yang digunakan dalam mengukur profitabilitas yaitu:

1. *Return on Asset (ROA)*

Return on Asset (ROA) atau disebut juga hasil pengembalian atas aset merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari keseluruhan aset yang dimiliki dan dikelola. Rumus ROA:

$$ROA = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Aset}$$

2. *Return on Equity* (ROE)

Return on Equity (ROE) atau disebut juga hasil pengembalian atas ekuitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan modal tertentu. Rumus ROE sebagai berikut:

$$ROE = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Ekuitas}$$

3. *Gross Profit Margin* (GPM)

Gross profit margin (GPM) atau disebut juga marjin laba kotor adalah rasio yang digunakan untuk mengukur persentase laba kotor yang diperoleh dari penjualan bersih. Rumus GPM adalah sebagai berikut:

$$GPM = \frac{Laba\ Kotor}{Penjualan\ Bersih}$$

4. *Operating Profit Margin* (OPM)

Operating Profit Margin (OPM) atau disebut juga marjin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur persentase laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Rumus OPM adalah sebagai berikut:

$$OPM = \frac{Laba\ Operasional}{Penjualan\ Bersih}$$

5. *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) atau margin laba bersih merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar laba bersih yang dihasilkan dari total penjualan yang dilakukan perusahaan. Rumus NPM adalah sebagai berikut:

$$NPM = \frac{Laba\ Bersih}{Penjualan\ Bersih}$$

Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return on Asset* (ROA). ROA dipilih karena rasio ini menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari keseluruhan aset yang digunakan dalam operasionalnya, sehingga mencerminkan efisiensi manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan. Pemilihan ROA dianggap paling tepat karena dapat menunjukkan seberapa efektif aset perusahaan, terutama aset tetap yang mendominasi sektor *basic materials*, dalam menghasilkan keuntungan.

2.1.6 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis merujuk pada penelitian-penelitian terdahulu sebagai acuan untuk mempermudah proses penelitian serta menyediakan informasi pendukung yang dapat memperkuat argumen yang disampaikan. Rujukan tersebut diambil dari sejumlah jurnal yang relevan, di antaranya:

Moh. Kevin Hidayat, Maftukhin, & Titi Rahmawati (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume

Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas (Studi Empiris pada UMKM di Kabupaten Brebes)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi, biaya promosi, dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM baik secara parsial maupun simultan.

Elsa Asriyanti & Syafruddin (2017) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014–2016)”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel harga jual, volume penjualan, dan biaya operasional masing-masing berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Kemudian secara simultan ketiga variabel tersebut berpengaruh terhadap Profitabilitas.

Fatimah & Indriati Sumarni (2020) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014–2018”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas, sedangkan volume penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Ramadhan Indi Pratama & Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan (2024) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020–2023”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan

harga jual secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Selain itu, volume penjualan dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Agus Taufik Hidayat & Catur Wulandari (2019), melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Muhammad Basir, Andi Tenri Uleng Akal, & Zainal Abidin (2021) melakukan penelitian mengenai “*The Effect of Working Capital and Sales Volume on Profitability in Medium, Small and Micro Businesses (MSMEs) in Pangkep Regency, South Sulawesi Province, Indonesia*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Selain itu, modal kerja dan volume penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Tania Ariasta Wijaya, Cening Ardina, & Luh Mei Wahyuni (2022) melakukan penelitian mengenai “*Effect of Capital Structure and Sales Volume on Profitability of UD XY*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, struktur modal dan volume penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Lalu secara bersamaan, struktur modal dan volume penjualan mempengaruhi profitabilitas.

Rofi'ah & Gatot Heru Pranjoto (2023) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja, *Likuiditas*, *Leverage* dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas Perusahaan Farmasi yang Terdaftar di BEI Periode 2016–2021”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja dan likuiditas berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap profitabilitas, *leverage (Debt to Asset Ratio)* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan *leverage (Debt to Equity Ratio)* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas. Sementara itu, volume penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. Secara simultan, modal kerja, *likuiditas*, *leverage*, dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Radinkha Tiara Aurelya & Efrizal Syofyan (2023) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Pengungkapan *Sustainability Report* dan Intensitas Modal terhadap Profitabilitas: Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2020”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa intensitas modal berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan, sedangkan pengungkapan *sustainability report* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Felania Rinta Maharani, Anik Kusmintarti, & Sumiadji (2021) melakukan penelitian mengenai “Pangsa Pasar, Rasio *Leverage*, dan Rasio Intensitas Modal sebagai Determinan Profitabilitas Perusahaan”. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa pangsa pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan rasio intensitas modal dan rasio *leverage* tidak berpengaruh pada

profitabilitas. Selanjutnya secara simultan rasio intensitas modal, rasio *leverage*, dan pangsa pasar berpengaruh signifikan pada profitabilitas.

Maria Ifoastri, Teguh Bagus Nur Cahyo, Yayuk Ngesti Rahayu, & Ratnawati (2020) melakukan penelitian mengenai “*Role of Working Capital Management, Capital Intensity in Affecting the Profitability of Manufacturing Company*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen modal kerja mempengaruhi profitabilitas, intensitas modal memiliki efek negatif yang signifikan terhadap profitabilitas, dan manajemen modal kerja serta intensitas modal bersama-sama memiliki dampak terhadap profitabilitas.

Ruby Mustika & Dianita Meirina (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Intensitas Modal, Ukuran Perusahaan dan *Leverage* terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2020)”. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, intensitas modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, *leverage* tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas.

Lucian Gabriel Maxim (2021) melakukan penelitian mengenai “*The Impact of Capital Intensity, Indebtedness and the Size of Retail Companies on Profitability*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa intensitas modal berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan ritel, tingkat utang

(*indebtedness*) berpengaruh negatif terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang tidak terlalu besar tetapi positif terhadap profitabilitas.

Jen Erika Marintan Sianturi & Anjelina (2021) melakukan penelitian mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014–2018”. Hasil penelitian menemukan bahwa ukuran perusahaan, efisiensi, *likuiditas* dan *leverage* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, sedangkan modal kerja berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Branif Dirda Maulana & Yulastuti Rahayu (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Likuiditas*, dan *Leverage* terhadap Profitabilitas”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel ukuran perusahaan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas, variabel *likuiditas* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, dan variabel *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Devi Natalya & Mutiara Maimunah (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh *Leverage*, *Likuiditas* dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan *likuiditas* dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Cicilia Ananda Sugianto & Faradila Meirisa (2023) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap variabel profitabilitas dan variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel profitabilitas. Kemudian secara simultan (bersama-sama) terdapat pengaruh variabel *leverage* yang diproyeksikan oleh *Debt to Equity Ratio*, ukuran perusahaan terhadap variabel profitabilitas yang diproyeksikan oleh Return on Assets.

Rista Bintara (2020) melakukan penelitian mengenai “*The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran modal kerja dan likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan *leverage* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Johannes Kristian Siregar & Antonius Bimo Rentor Luntungan (2025) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh *Capital Intensity*, *Leverage*, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019–2023)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, *capital intensity* dan *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan. Secara simultan, ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Dyah Ayu Kusumaningrum & Triyono (2025) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, dan Kinerja Lingkungan terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI Periode 2020–2022)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* dan intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan arah yang berbeda. *Leverage* berpengaruh positif, sedangkan intensitas modal berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Sementara itu, ukuran perusahaan dan kinerja lingkungan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan uraian berbagai penelitian terdahulu, untuk melihat orsinalitas penelitian yang akan dilakukan, penulis menyajikan Tabel 2.1 yang memuat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini.

Tabel 2. 1

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
1	Moh. Kevin Hidayat, Maftukhin, & Titi Rahmawati (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas (Studi Empiris pada UMKM di Kabupaten Brebes)”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Biaya Produksi dan Biaya Promosi • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Biaya produksi, biaya promosi, dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM baik secara parsial maupun simultan.	JETISH: <i>Journal of Education Technology Information Social Sciences and Health</i> Vol.1, No.1, Oktober 2022 Penerbit: Universitas Muhadi Setiabudi Brebes.

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
2	Elsa Asriyanti & Syafruddin (2017) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014–2016)”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Harga jual dan biaya operasional • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Indikator Kinerja: PMS • Alat ukur: SPSS	Secara parsial variabel harga jual, volume penjualan, dan biaya operasional masing-masing berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.	<i>Measurement Jurnal Akuntansi</i> Vol. 11 No.1 Maret 2017 ISSN 2714-7053, Universitas Riau Kepulauan
3	Fatimah & Indriati Sumarni (2020) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014–2018”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Modal kerja • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas, sedangkan volume penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.	JAPB (Jurnal Aplikasi Penelitian Bisnis) Vol. 3 No. 2 (2020) ISSN (e): 2685-4175, Penerbit: Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Tabalong.
4	Ramadhan Indi Pratama & Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan (2024) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Harga jual • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi	Volume penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan harga jual secara parsial tidak	<i>Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial</i> Vol. 2 No. 4 (November 2024) E-ISSN 3025-6704 Penerbit: Yayasan Daarul Huda

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020–2023”.		Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.	
5	Agus Taufik Hidayat & Catur Wulandari (2019) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Modal kerja • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Indikator Kinerja: ROE • Alat ukur: SPSS	Modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.	JAD: Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Dewantara Vol 2 No 2, Juli-Desember 2019 ISSN: 2654-4326 Penerbit: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang
6	Muhammad Basir, Andi Tenri Ulung Akal, & Zainal Abidin (2021) melakukan penelitian mengenai “ <i>The Effect of Working Capital and Sales Volume on Profitability in Medium, Small and Micro Businesses (MSMEs) in Pangkep Regency, South Sulawesi Province, Indonesia</i> ”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Modal kerja • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Modal kerja berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.	<i>American International Journal of Business Management (AIJBM)</i> Volume 4, Issue 11 (November-2021) ISSN: 2379-106X Penerbit: AIJBM

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
7	Tania Ariasta Wijaya, Cening Ardina, & Luh Mei Wahyuni (2022) melakukan penelitian mengenai “ <i>Effect of Capital Structure and Sales Volume on Profitability of UD XY</i> ”.	• Variabel independen: Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Struktur modal • Tempat dan waktu penelitian • Teknik Analisis: Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Secara parsial, struktur modal dan volume penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.	<i>Repository Polytechnic Bali Country</i> Penerbit: Politeknik Negeri Bali (<i>Bali State Polytechnic</i>)
8	Rofi’ah & Gatot Heru Pranjoto (2023) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Modal Kerja, <i>Likuiditas</i> , <i>Leverage</i> dan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas Perusahaan Farmasi yang Terdaftar di BEI Periode 2016–2021”.	• Variabel independen: <i>Leverage</i> dan Volume Penjualan • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Modal Kerja dan <i>Likuiditas</i> • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Modal kerja dan <i>likuiditas</i> berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap profitabilitas, <i>leverage</i> (<i>Debt to Asset Ratio</i>) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan <i>leverage</i> berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas. Sementara itu, volume penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.	Jurnal Kajian Ilmu Manajemen Vol. 3 No.2 Juni 2023 ISSN: P-ISSN: 2775-3093 E-ISSN: 2797-0167 Penerbit: Universitas Trunojoyo Madura
9	Radinkha Tiara Aurelya & Efrizal Syofyan (2023)	• Variabel independen: Intensitas modal	• Variabel independen: <i>Sustainability report</i>	Intensitas modal berpengaruh positif	Jurnal Eksplorasi Akuntansi (JEA) Vol. 5, No 1, Februari 2023

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Pengungkapan <i>Sustainability Report</i> dan Intensitas Modal terhadap Profitabilitas: Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2020”.	• Variabel dependen: Profitabilitas • Teknik analisis: Analisis Regresi data panel • Alat ukur: Eviews	• Tempat dan waktu penelitian • Indikator kinerja: NPM	terhadap profitabilitas perusahaan, sedangkan pengungkapan <i>sustainability report</i> tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.	e-ISSN: 2656-3649 Penerbit: Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang (UNP)
10	Felania Rinta Maharani, Anik Kusmintarti, & Sumiadji (2021) melakukan penelitian mengenai “Pangsa Pasar, Rasio <i>Leverage</i> , dan Rasio Intensitas Modal sebagai Determinan Profitabilitas Perusahaan”.	• Variabel independen: Rasio <i>leverage</i> dan Rasio intensitas modal • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Pangsa pasar • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Indikator kinerja: ROE • Alat ukur: SPSS	Pangsa pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan rasio intensitas modal dan rasio <i>leverage</i> tidak berpengaruh pada profitabilitas.	Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen Vol. 5, No. 2, September 2021 ISSN: 2622-9573 Penerbit: Politeknik Negeri Malang
11	Maria Ifoastri, Teguh Bagus Nur Cahyo, Yayuk Ngesti Rahayu, & Ratnawati (2020) melakukan penelitian mengenai “ <i>Role of Working Capital Management, Capital Intensity in Affecting the Profitability of Manufacturing Company</i> ”.	• Variabel independen: Intensitas modal • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Manajemen modal kerja • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Manajemen modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas, intensitas modal memiliki efek negatif yang signifikan terhadap profitabilitas.	<i>European Journal of Economic and Financial Research</i> Vol. 4, Issue 3, 2020 ISSN: 2501-9430 ISSN-L: 2501-9430 Penerbit: Open Access Publishing Group (OAPub.org), Eropa

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
12	Ruby Mustika & Dianita Meirina (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Intensitas Modal, Ukuran Perusahaan dan <i>Leverage</i> terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2020)”. 	• Variabel independen: Intensitas modal dan <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas • Teknik analisis: Analisis Regresi data panel • Alat ukur: Eviews	• Variabel independen: Pertumbuhan penjualan dan Ukuran perusahaan • Waktu penelitian	Secara parsial menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, intensitas modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, <i>leverage</i> tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas.	<i>YUME: Journal of Management</i> Vol. 5, No. 3, (2022) ISSN: 2614-851X Penerbit: <i>YUME Journal Publisher</i>
13	Lucian Gabriel Maxim (2021) melakukan penelitian mengenai “ <i>The Impact of Capital Intensity, Indebtedness and the Size of Retail Companies on Profitability</i> ”.	• Variabel independen: Intensitas modal • Variabel dependen: Profitabilitas • Teknik analisis: Analisis Regresi data panel • Alat ukur: Eviews	• Variabel independen: Tingkat utang dan Ukuran perusahaan • Tempat dan waktu penelitian • Indikator kinerja: EBITDA	Intensitas modal berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan ritel, tingkat utang berpengaruh negatif terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang tidak	<i>International Journal of Multidisciplinary and Current Educational Research</i> (IJMCER) Vol. 3, No. 6, (2021) ISSN: 2581-7027 Penerbit: <i>IJMCER Publications</i>

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
				terlalu besar tetapi positif terhadap profitabilitas.	
14	Jen Marintan Sianturi & Anjelina (2021) melakukan penelitian mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014–2018”.	• Variabel independen: <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas • Teknik analisis: Analisis Regresi data panel • Alat ukur: Eviews	• Variabel independen: Ukuran perusahaan, Efisiensi, <i>Likuiditas</i> dan Modal kerja • Tempat dan waktu penelitian • Indikator kinerja: EPS	Ukuran perusahaan, efisiensi, <i>likuiditas</i> dan <i>leverage</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, sedangkan modal kerja berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.	<i>Journal of Applied Managerial Accounting</i> Vol. 5, No. 1, (2021) ISSN: 2548-9917 Penerbit: Politeknik Negeri Batam
15	Branif Maulana Dirda & Yuliasuti Rahayu (2022) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Likuiditas</i> , dan <i>Leverage</i> terhadap Profitabilitas”. Pada perusahaan yang terdaftar Index LQ45 di Bursa Efek Indonesia (BEI).	• Variabel independen: <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Ukuran Perusahaan dan <i>Likuiditas</i> • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Ukuran perusahaan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas, variabel <i>likuiditas</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, dan variabel <i>leverage</i> berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.	Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi Vol. 11, No. 11, November 2022 e-ISSN: 2461-0585 Penerbit: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
16	Devi Natalya & Mutiara Maimunah (2022) melakukan penelitian	• Variabel independen: <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: <i>Likuiditas</i> dan Ukuran perusahaan	<i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan	Jurnal Informasi Akuntansi (JIA) Vol. 1, No. 2, (2022) E-ISSN: 2830-2737

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	mengenai “Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Likuiditas</i> dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas”. Pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI		• Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	<i>likuiditas</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.	Universitas Katolik Musi Charitas (UKMC)
17	Cicilia Ananda Sugianto & Faradila Meirisa (2023) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas”. Sektor Perdagangan yang Terdaftar di BEI	• Variabel independen: <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Ukuran perusahaan • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Secara parsial variabel <i>leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap variabel profitabilitas dan variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel profitabilitas.	<i>MDP Student Conference (MSC)</i> Vol 2, No 2 (2023) E-ISSN: 2985-7406 Penerbit: Universitas Multi Data Palembang
18	Rista Bintara (2020) melakukan penelitian mengenai “ <i>The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability</i> ”. Perusahaan properti, real estat, dan konstruksi bangunan yang terdaftar di BEI	• Variabel independen: <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Modal kerja dan <i>Likuiditas</i> • Tempat dan waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Alat ukur: SPSS	Perputaran modal kerja dan <i>likuiditas</i> tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan <i>leverage</i> berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.	<i>Saudi Journal of Economics and Finance</i> Vol. 4, No. 1, Januari 2020 p –ISSN : 2523-9414 e –ISSN : 2523-6563 Penerbit: <i>Scholars Middle East Publishers, Dubai, United Arab Emirates</i>
19	Johannes Kristian Siregar & Antonius	• Variabel independen:	• Variabel independen:	Secara parsial, <i>capital</i>	<i>Economics Professional in Action (E-Profit)</i>

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	Bimo Rentor Luntungan (2025) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019–2023)”. dan	<i>Capital intensity</i> dan <i>Leverage</i> • Variabel dependen: Profitabilitas • Teknik analisis: Analisis Regresi data panel • Alat ukur: Eviews	Ukuran perusahaan • Tempat dan waktu penelitian • Indikator kinerja: NPM	<i>intensity</i> dan <i>leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan.	Vol. 7, No. 1, April 2025 e-ISSN: 2686-1461 p-ISSN: 2686-1453 Penerbit: Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia
20	Dyah Ayu Kusumaningrum & Triyono (2025) melakukan penelitian mengenai “Pengaruh <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, dan Kinerja Lingkungan terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI Periode 2020–2022)”. dan	• Variabel independen: <i>Leverage</i> dan Intensitas modal • Variabel dependen: Profitabilitas	• Variabel independen: Ukuran perusahaan dan Kinerja lingkungan • Waktu penelitian • Teknik analisis: Analisis Regresi Linear Berganda • Indikator kinerja: ROE • Alat ukur: SPSS	<i>Leverage</i> berpengaruh positif, sedangkan intensitas modal berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Sementara itu, ukuran perusahaan dan kinerja lingkungan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.	<i>Co-Value: Jurnal Ekonomi, Koperasi & Kewirausahaan</i> Vol. 15, No. 9, Februari 2025 p-ISSN: 2086-3306 e-ISSN: 2809-8862 Penerbit: Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN)

2.2 Kerangka Pemikiran

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang menjalankan kegiatan operasional dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui penjualan produk baik berupa barang maupun jasa kepada pelanggan. Pada umumnya, tujuan operasional perusahaan adalah memaksimalkan profit, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen dituntut untuk meningkatkan imbal hasil bagi pemilik perusahaan, meningkatkan kesejahteraan karyawan, serta menjaga keberlangsungan operasional perusahaan. Seluruh tujuan tersebut hanya dapat diwujudkan apabila perusahaan mampu menghasilkan laba dari aktivitas bisnis yang dijalankannya, yang dimana hal tersebut dapat diukur melalui rasio profitabilitas (Thian, 2022:109).

Upaya perusahaan dalam menghasilkan laba dan meningkatkan kinerja dapat dianalisis melalui pendekatan teoritis yang menekankan pengelolaan sumber daya internal, salah satunya *resource based theory* (RBT). Dalam *resource based theory*, fokus utama perusahaan terletak pada sumber daya yang dimilikinya serta bagaimana sumber daya tersebut dapat dikembangkan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Menurut pandangan RBT, keunggulan kompetitif diperoleh ketika organisasi mampu memiliki, mengendalikan, dan mengeksploitasi aset penting secara strategis, termasuk modal intelektual, yang berdampak pada kinerja keuangan, kinerja ekonomi, dan nilai pasar. Pengelolaan sumber daya yang efektif dan efisien akan mendorong peningkatan produktivitas, sehingga berkontribusi pada peningkatan kinerja perusahaan secara keseluruhan (Hasmin & Nurung, 2021:100–101).

Dalam konteks penelitian ini, pencapaian kinerja keuangan perusahaan menjadi fokus utama untuk menilai keberhasilan pengelolaan sumber daya internal sebagaimana dijelaskan dalam *resource based theory*. Kinerja keuangan tersebut tercermin dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga profitabilitas digunakan sebagai variabel dependen yang merepresentasikan kinerja keuangan perusahaan dalam penelitian ini.

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya (Thian, 2022:109). Profitabilitas merupakan variabel dependen pada penelitian ini yang diukur dengan menggunakan *Return on Assets* (ROA). Pemilihan ROA didasarkan karena rasio ini mencerminkan efisiensi manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan. Tingkat ROA yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu memanfaatkan aset yang dimilikinya secara optimal untuk menghasilkan laba, sedangkan ROA yang rendah mengindikasikan adanya ketidakefisienan dalam pengelolaan aset dan operasional perusahaan. Oleh karena itu, ROA tidak hanya menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan, tetapi juga mencerminkan kualitas pengambilan keputusan manajerial serta keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif.

Dalam konteks perusahaan sektor *basic materials*, pengelolaan sumber daya perusahaan menjadi sangat krusial karena sektor ini memiliki karakteristik padat modal, bergantung pada harga komoditas, serta berperan sebagai fondasi bagi berbagai industri lain seperti manufaktur dan konstruksi. Perusahaan dalam sektor ini bergerak pada kegiatan ekstraksi, pengolahan, dan distribusi bahan mentah

seperti logam, bahan kimia, bahan bangunan, serta produk kehutanan, sehingga kinerjanya sangat dipengaruhi oleh fluktuasi harga komoditas global dan efisiensi penggunaan aset tetap (Gaudenzi et al., 2021:17; Gunawan et al., 2025:305). Fenomena fluktuasi profitabilitas perusahaan yang diukur menggunakan ROA, sebagaimana dipaparkan dalam Bab I, menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba belum stabil dari waktu ke waktu. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas menjadi aspek kinerja keuangan yang perlu mendapatkan perhatian serius terutama pada perusahaan sektor basic materials.

Menurut berbagai penelitian terdahulu, profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh banyak sekali faktor, baik yang bersumber dari internal maupun eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut di antaranya volume penjualan, *capital intensity* (intensitas modal), *leverage*, *likuiditas*, ukuran perusahaan, dan sebagainya. Namun, pada penelitian ini secara khusus difokuskan pada volume penjualan, *capital intensity*, dan *leverage* sebagai variabel independen yang merepresentasikan faktor internal perusahaan, karena ketiga variabel tersebut berkaitan langsung dengan kemampuan perusahaan dalam mengelola aktivitas operasional, aset, dan struktur pendanaan.

Volume penjualan adalah jumlah total hasil penjualan produk, baik barang maupun jasa, selama periode waktu tertentu yang dapat diukur melalui satuan fisik yang terjual atau jumlah uang (Yulianto, 2018:77). Volume penjualan berfungsi sebagai indikator yang menggambarkan naik turunnya hasil penjualan suatu perusahaan. Ketika volume penjualan meningkat, peluang perusahaan untuk

memperoleh laba juga cenderung lebih besar dimana nantinya hal ini juga akan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Oleh sebab itu, volume penjualan menjadi elemen penting yang perlu dianalisis secara berkala untuk mencegah terjadinya kerugian (Rohmah & Suselo, 2021:90).

Dalam penelitian ini, volume penjualan diproksikan sebagai total penjualan (dalam rupiah) yang mencerminkan keseluruhan aktivitas penjualan perusahaan selama periode tertentu. Pengukuran ini mengacu pada Swastha (2020) dan Yulianto (2018) yang menyatakan bahwa volume penjualan dapat diukur berdasarkan nilai penjualan dalam bentuk uang, serta dinilai lebih sesuai untuk penelitian keuangan karena datanya tersedia secara lengkap dan konsisten dalam laporan keuangan serta mudah distandardisasi antarperusahaan.

Berdasarkan *resource based theory*, volume penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara optimal. Pemanfaatan sumber daya berwujud dan tidak berwujud yang efektif memungkinkan perusahaan menjalankan aktivitas operasional dan pemasaran secara efisien, sehingga mendorong peningkatan volume penjualan. Peningkatan volume penjualan tersebut memperbesar potensi perolehan laba, sehingga volume penjualan dapat berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan.

Hal ini dibuktikan oleh beberapa penelitian terdahulu, yaitu Hidayat et al. (2022), Asriyanti & Syafruddin (2017), Hidayat & Wulandari (2019), Basir et al. (2021), Wijaya et al. (2022); serta Pratama & Hasibuan (2024) menunjukkan bahwa

volume penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sementara itu, penelitian oleh Fatimah & Sumarni (2020) serta Rofi'ah & Pranjoto (2023) menyimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Selain volume penjualan, faktor lain yang diduga mempengaruhi profitabilitas adalah *capital intensity*. *Capital Intensity* atau intensitas modal adalah jumlah aset yang diinvestasikan dalam bentuk aset tetap yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk beroperasi. Rasio intensitas modal penting bagi kreditor dan pemilik perusahaan, namun juga penting bagi manajemen perusahaan karena dapat menunjukkan tingkat efisiensi suatu perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan keuntungan (Kinasih et al., 2023:702–703). Pengelolaan aset tetap yang efisien diharapkan mampu mendukung proses produksi dan operasional secara optimal, sehingga berpotensi memengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dan pada akhirnya berdampak pada profitabilitas..

Dalam penelitian ini, *Capital Intensity* diukur dengan membagi total aset tetap terhadap penjualan. Pengukuran ini dipilih karena rasio tersebut mampu menggambarkan tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan aset tetap yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan. Semakin tinggi nilai rasio ini, semakin besar ketergantungan perusahaan pada aset tetap dalam mendukung penjualan, yang menjadi karakteristik utama sektor *basic materials* yang padat modal.

Dalam perspektif *resource based theory*, capital intensity mencerminkan tingkat investasi perusahaan pada sumber daya berwujud dalam bentuk aset tetap

yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional jangka panjang. Sumber daya berwujud berupa aset tetap seperti mesin, pabrik, dan inventaris merupakan aset strategis yang dimanfaatkan perusahaan untuk mendukung proses produksi dan operasional. Tingginya *capital intensity* menunjukkan besarnya investasi perusahaan pada aset tetap sebagai sarana penciptaan nilai. Apabila aset-aset tetap tersebut dikelola secara efektif dan efisien, perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya dapat berdampak pada peningkatan profitabilitas.

Hal ini dibuktikan oleh beberapa penelitian terdahulu, yaitu Aurelya & Syofyan (2023), Mustika & Meirina (2022), serta Maxim (2021) menunjukkan bahwa *capital intensity* berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sementara itu, penelitian oleh Ifoastri et al. (2020), Siregar & Luntungan (2025), serta Kusumaningrum & Triyono (2025) menemukan bahwa *capital intensity* justru berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Berbeda dengan penelitian dari Maharani et al. (2021) yang menyatakan bahwa *capital intensity* tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

Selain volume penjualan dan *capital intensity*, faktor lain yang diduga mempengaruhi profitabilitas adalah *leverage*. *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai sejauh mana aset perusahaan dibiayai oleh utang, sehingga menunjukkan besarnya beban kewajiban yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan total aset yang dimilikinya (Kasmir, 2019:153). Pemanfaatan *leverage* yang dikelola secara efektif untuk mendukung aktivitas operasional dan investasi dapat berkontribusi pada peningkatan profitabilitas. Sebaliknya, apabila

leverage tidak dikelola dengan baik, peningkatan beban keuangan dapat mengurangi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang akhirnya dapat menekan profitabilitas.

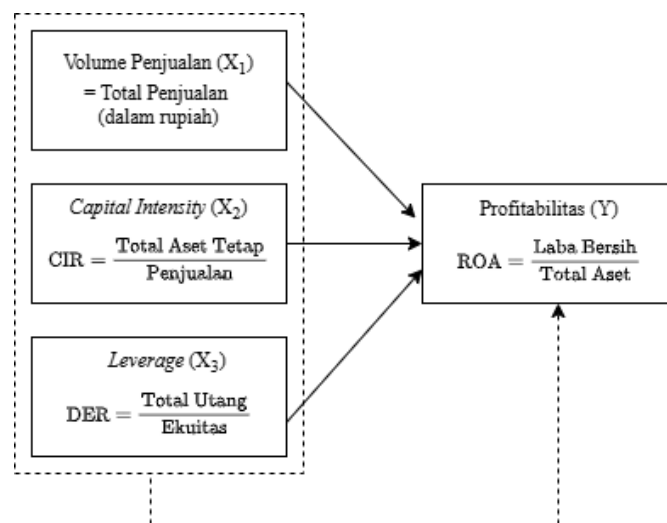
Dalam penelitian ini, *leverage* diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) karena rasio ini mencerminkan tingkat ketergantungan perusahaan pada pendanaan eksternal sekaligus risiko keuangan yang ditanggung perusahaan. Penggunaan DER dinilai relevan bagi perusahaan sektor *basic materials* yang bersifat padat modal dan memiliki ketergantungan utang yang besar untuk mendukung kegiatan investasi dan operasional perusahaan.

Menurut *resource based theory*, sumber daya keuangan merupakan bagian dari sumber daya berwujud yang digunakan perusahaan untuk mendukung aktivitas operasional dan pengembangan aset. *Leverage* mencerminkan strategi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya keuangan yang berasal dari pihak eksternal untuk membiayai aset dan kegiatan operasional. Namun, penggunaan *leverage* yang tinggi juga meningkatkan beban keuangan berupa kewajiban pembayaran bunga dan pokok utang, sehingga berpotensi mengurangi *fleksibilitas* perusahaan dalam mengelola sumber daya lainnya. Apabila pengelolaan sumber daya keuangan tersebut tidak dilakukan secara optimal, kondisi ini dapat menurunkan laba yang diperoleh perusahaan. Dengan demikian, dalam perspektif RBT, *leverage* yang tidak dikelola secara efektif berpotensi menekan profitabilitas perusahaan.

Hal ini dibuktikan oleh beberapa penelitian terdahulu, yaitu Rofi'ah & Pranjoto (2023), Sugianto & Meirisa (2023), Bintara (2020), serta Siregar &

Luntungan (2025) menemukan bahwa *leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sementara itu, penelitian oleh Sianturi & Anjelina (2021), Maulana & Rahayu (2022), serta Kusumaningrum & Triyono (2025) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Berbeda dari hasil tersebut, penelitian yang dilakukan oleh Maharani et al. (2021), Mustika & Meirina (2022), serta Natalya & Maimunah (2022), menyimpulkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Berdasarkan uraian tersebut, kerangka penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Keterangan:

—————→ = Secara Parsial

-----→ = Secara Simultan

Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran dan tinjauan pustaka yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. Volume Penjualan, *Capital Intensity*, dan *Leverage* secara simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020–2024.
2. Volume Penjualan secara parsial berpengaruh positif terhadap Profitabilitas pada perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020–2024.
3. *Capital Intensity* secara parsial berpengaruh positif terhadap Profitabilitas pada perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020–2024.
4. *Leverage* secara parsial berpengaruh negatif terhadap Profitabilitas pada perusahaan sektor *Basic Materials* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020–2024.