

SKRIPSI

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN FARMASI TAHUN 2021-2024**

*(The Effect of Sales Growth and Company Size on Profitability in
Pharmaceutical Companies 2021-2024)*



**WILDAH NENGSI
C01 20 305**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2025**

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN FARMASI TAHUN 2021-2024**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

**PROGRAM STUDI
MANAJEMEN**

**WILDAH NENGSI
C01 20 305**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2025**

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN FARMASI TAHUN 2021-2024**



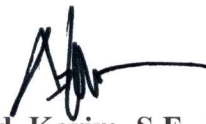
**WILDAH NENGSI
C01 20 305**

Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Sulawesi Barat
Telah Disetujui Oleh

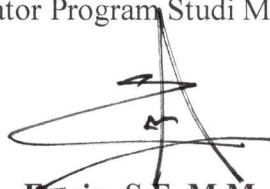
Pembimbing I


Dr. Nursyam Anwar, S.E., M.Si
NIP. 19730721 202521 2 015

Pembimbing II


Ahmad. Karim, S.E., M.M
NIP. 19860626 202521 1 072

Menyetujui,
Koordinator Program Studi Manajemen


Erwin, S.E., M.M
NIP. 19890903 201903 1 013

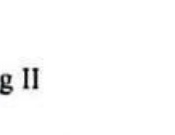
**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN FARMASI TAHUN 2021-2024**

Dipersiapkan dan disusun oleh

**WILDAH NENGSI
C01 20 305**

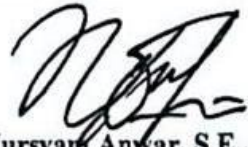
Telah Diuji Dan Diterima Panitia Ujian
Pada Tanggal 04 Desember 2025 Dan Dinyatakan Lulus

TIM PENGUJI

Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1. Dr. Nursyam Anwar, S.E., M.Si	Ketua	1) 
2. Ahmad Karim, S.E., M.M	Sekretaris	2) 
3. Magfirah, S.E., M.Si	Penguji 1	3) 
4. Muh. Ramli Supu, S.E., M.M	Penguji 2	4) 
5. Dr. Muhammad Shaleh Z, S.T., S.E M.M	Penguji 3	5) 

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I


Dr. Nursyam Anwar, S.E., M.Si
NIP. 19730721 202521 2 015

Pembimbing II


Ahmad. Karim, S.E., M.M
NIP. 19860626 202521 1 072

Mengesahkan
Dekan Fakultas Ekonomi


Prof. Dr. Dra. Enny Radijab, M.AB
NIP. 19670325 199403 2 001

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wildah Nengsi

Nim : C01 20 305

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa tesis yang berjudul

PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN FARMASI TAHUN 2021-2024

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah tesis ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan/ditulis/diterbitkan sebelumnya, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata di dalam naskah tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Majene, 17 Desember 2024

Yang membuat pernyataan



Wildah Nengsi

ABSTRAK

WILDAH NENGSI, Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Farmasi Pada Tahun 2021-2024, dibimbing oleh Nurysam Anwar dan Ahmad Karim

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia selama tahun 2021-2024. Profitabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan Return on Assets (ROA) sebagai indikator utama yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan total aset yang dimiliki. Jenis penelitian asosiatif kausal dengan pendekatan kuantitatif, karena penelitian ini berupaya menjelaskan hubungan sebab akibat antara variabel independen dan variabel dependen secara empiris. Lokasi penelitian dilakukan melalui pengumpulan data sekunder yang diakses dari website resmi Bursa Efek Indonesia. Populasi penelitian mencakup seluruh perusahaan farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia, sedangkan penentuan sampel menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu sehingga diperoleh sembilan perusahaan farmasi sebagai sampel akhir. Metode analisis menggunakan uji hipotesis yang terdiri dari uji parsial (t) uji simultan (f) serta analisis regresi berganda untuk mengetahui seberapa besar kontribusi setiap variabel terhadap profitabilitas perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, sehingga peningkatan penjualan tidak selalu diikuti oleh peningkatan ROA. sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, yang mengidentifikasikan bahwa semakin besar perusahaan tidak selalu mampu mengoptimalkan asetnya untuk menghasilkan laba. Namun, secara simultan kedua variabel tersebut berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sehingga pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama tetap memiliki peran dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan farmasi.

Kata kunci : pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan profitabilitas

ABSTRACT

WILDAH NENGSI, The Effect of Sales Growth and Company Size on Profitability in Pharmaceutical Companies 2021-2024, supervised by Nurysam Anwar end Ahmad Karim

This study aims to analyze the effect of sales growth and company size on profitability in pharmaceutical companies listed on the Indonesia Stock Exchange during 2021-2024. Profitability in this study is measured using Return on Assets (ROA) as the main indicator reflecting the company's ability to generate profit based on total assets owned. The type of research is causal associative with a quantitative approach, as this study seeks to explain the cause-and-effect relationship between independent and dependent variables empirically. The research location involved the collection of secondary data accessed from the official website of the Indonesia Stock Exchange. The research population includes all pharmaceutical companies listed on the Indonesia Stock Exchange, while the sample determination used purposive sampling technique based on certain criteria, resulting in nine pharmaceutical companies as the final sample. The analysis method uses hypothesis testing consisting of partial tests (t), simultaneous tests (F), and multiple regression analysis to determine the extent of each variable's contribution to the company's profitability. The results of the study indicate that, partially, sales growth has no effect and is not significant on profitability, meaning that an increase in sales does not always lead to an increase in ROA. Meanwhile, company size has a negative and significant effect on profitability, indicating that larger companies do not always manage to optimize their assets to generate profit. However, simultaneously, both variables have a positive and significant effect on profitability, meaning that sales growth and company size together still play a role in improving the financial performance of pharmaceutical companies.

Keywords : Sales Growth, Zize end Profitability

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan perekonomian Indonesia tidak terlepas dari peran aktif perusahaan-perusahaan yang beroperasi di dalamnya. Perusahaan merupakan suatu organisasi yang didirikan oleh individu, sekelompok orang, atau badan hukum yang kegiatannya berfokus pada produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah memperoleh keuntungan (profit) yang besar, sehingga keberlangsungan operasional dan perkembangan menjadi sangat penting. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, perusahaan dituntut untuk terus berkembang dan menghasilkan produk yang berkualitas serta terjangkau. Persaingan yang ketat mendorong perusahaan untuk berinovasi dan meningkatkan efisiensi guna mempertahankan eksistensinya.

Seiring globalisasi, dunia usaha, termasuk pasar modal, berkembang sangat pesat. Perusahaan farmasi sebagai bagian dari industri strategis juga menghadapi persaingan yang semakin intens. Perusahaan farmasi dituntut untuk memaksimalkan segala potensi yang dimiliki agar tetap kompetitif. Salah satu upaya strategi yang dilakukan adalah dengan masuk ke pasar modal, guna memudahkan akses pendanaan dari investor. Hal ini berimplikasi pada menarik minat investor untuk menanamkan modal di perusahaan farmasi yang terdaftar di pasar modal.

Profitabilitas merupakan rasio yang menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Jika perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan tersebut, maka perusahaan tidak dapat berkembang (*growth*), bertahan hidup (*going concern*), maupun memenuhi tanggung jawab sosial (*corporate social responsibility*). Profitabilitas menunjukkan perbandingan antara keuntungan dengan aktivitas dan modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. Tingkat profitabilitas menggambarkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dan menjadi indikator apakah perusahaan memiliki prospek yang baik di masa depan (Sukadana & Triaryati, 2018).

Profitabilitas menjadi faktor yang sangat krusial karena setiap perusahaan harus memastikan bahwa mereka berada dalam posisi yang menguntungkan secara finansial agar dapat beroperasi secara berkelanjutan (Zega & Wahyudi, 2023). Salah satu strategi untuk mencapai keberhasilan tersebut adalah dengan optimalisasi laba (Wahyuliza & Dewita, 2018). Tingginya profitabilitas menunjukkan kesiapan perusahaan menghadapi masa depan dan mencerminkan kemampuan manajerial yang unggul (Nurainun Bangun, 2018). Oleh karena itu, manajemen menggunakan indikator profitabilitas sebagai dasar untuk mengambil tindakan perbaikan atau perubahan yang diperlukan (Sundas & Butt, 2021).

Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan merupakan faktor-faktor yang dapat memengaruhi profitabilitas perusahaan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari waktu ke waktu, yang pada akhirnya dapat berdampak pada peningkatan laba bersih. Sementara itu, ukuran perusahaan yang sering dikaitkan dengan skala

ekonomi dan kapasitas operasional dapat memberikan keunggulan kompetitif yang berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas (Rafli & Ikhsan, 2024).

Faktor pertama yang memengaruhi profitabilitas perusahaan adalah pertumbuhan penjualan (Nasir, 2020). Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan volume atau nilai penjualan suatu perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya, yang umumnya tercermin dalam laporan laba rugi perusahaan. Pertumbuhan ini mencerminkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan pendapatan melalui penjualan produk atau layanan. Dengan membandingkan data penjualan antara tahun sebelumnya dan tahun berjalan, dapat diketahui apakah terjadi peningkatan atau penurunan dalam aktivitas penjualan perusahaan. Kondisi tersebut juga menunjukkan hasil positif dari investasi yang telah dilakukan sebelumnya serta memberikan gambaran mengenai potensi peningkatan penjualan pada masa mendatang (Yuliani, 2021).

Faktor kedua yang memengaruhi profitabilitas adalah ukuran perusahaan atau skala bisnis. Menurut (Rantika *et al.*, 2022), ukuran perusahaan mengacu pada aspek atau rasio yang dapat diukur berdasarkan total aset yang dimiliki perusahaan. Semakin besar total aset yang dimiliki, semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan dengan aset yang besar memiliki potensi untuk memanfaatkan sumber daya secara lebih efektif, sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Ukuran perusahaan dapat diukur melalui berbagai indikator, seperti total aset, total penjualan, jumlah karyawan, maupun faktor-faktor lainnya (Reskika & Ickhsanto Wahyudi, 2021).

Perusahaan farmasi ialah perusahaan yang memproduksi obat-obatan. Fenomena pada perusahaan farmasi salah satunya dialami oleh INAF yang memiliki kinerja keuangan yang negatif. Dalam laporan tahunan INAF, laba bersih pada tahun 2020 menjadi Rp27,58 miliar, turun hampir 100 persen dari Rp7,96 miliar pada tahun 2019. INAF mencatat rugi bersih bernilai Rp37,58 miliar pada tahun 2021, yang mengindikasikan kinerja bottom line terus menurun. Pada tahun berikutnya, rugi tersebut meningkat menjadi Rp428 miliar. Salah satu penyebab kerugian ini adalah anak perusahaan INAF, IGM. Selain setoran dana yang tidak masuk ke INAF, IGM juga terlibat dalam kegiatan ilegal, termasuk terjatuh dalam pinjaman online hingga Rp1,26 miliar (Chairunnisa & Pratomo, 2024). Dampak kerugian ini akan mengurangi ekuitas. Jika ekuitas berkurang namun hutang perusahaan tetap tinggi maka hal tersebut dapat mengakibatkan rasio hutang terhadap ekuitas menjadi tinggi.

Sebaliknya, terdapat perusahaan farmasi yang tetap menunjukkan kinerja positif di tengah tekanan ekonomi. Misalnya, PT Phapros Tbk (PEHA) mencatat pertumbuhan penjualan sebesar 9,5% pada tahun 2021 dengan nilai penjualan mencapai Rp767,18 miliar. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun kuartal II 2020 mencatat pertumbuhan ekonomi negatif sebesar 5,32%, beberapa perusahaan masih mampu bertahan dan tumbuh.

Penelitian yang dilakukan oleh (Nasir, 2020), menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI selama periode 2016-2018. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada

perusahaan rokok yang terdaftar di BEI selama periode 2016-2018. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Sitha, 2021), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan menunjukkan tidak adanya pengaruh dan tidak signifikan, sedangkan ukuran perusahaan menunjukkan adanya pengaruh negatif yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor farmasi.

Penelitian yang dilakukan (Saitri, 2020) menunjukkan bahwa Variabel ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sementara penelitian yang dilakukan oleh (Khasanah & Triyonowati, 2021), menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas yang diukur dengan *Return On Assets*.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rantika *et al.*, 2022) yang menyatakan bahwa secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Secara simultan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar BEI tahun 2018-2020.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ningsih & Kusumawati, 2022), hasil penelitiannya menunjukkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019. Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019 Sedangkan penelitian menurut (Fretes, 2023),

hasil penelitiannya menunjukkan bahwa secara parsial, variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Temuan – temuan tersebut memperlihatkan adanya perbedaan mendasar dalam variabel independen. Pertumbuhan penjualan bersifat dinamis karena berubah setiap periode, namun belum tentu konsisten berpengaruh terhadap profitabilitas. Sebaliknya ukuran perusahaan yang lebih bersifat statis justru dapat memberikan dampak positif ataupun negatif, tergantung pada efisiensi penggunaan aset. Oleh karena itu, penting untuk meneliti kembali kedua variabel ini, khususnya pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, mengingat perusahaan farmasi memiliki dinamika penjualan dan skala usaha yang berbeda di bandingkan sektor lain.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Perusahaan farmasi merupakan sektor strategis dengan perputaran bisnis tinggi serta kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi, mengingat kedua faktor tersebut memiliki potensi besar dalam menentukan kinerja keuangan perusahaan. Maka penulis ingin melakukan penelitian berjudul "Pengaruh pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi pada tahun 2021-2024".

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024?
2. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi selama periode 2021–2024?
3. Apakah pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024
2. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024
3. Untuk mengetahui pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan pada perusahaan farmasi. Serta diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari selama proses perkuliahan.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis, penelitian ini bermanfaat bagi penulis untuk menambah pengetahuan mengenai profitabilitas, pertumbuhan perusahaan, ukuran perusahaan dan tentang perusahaan-perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, serta pengalaman tersendiri bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bagi akademis, penelitian ini dapat menjadi referensi atau landasan untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut dengan variabel yang relevan
3. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi dalam pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.
4. Bagi investor, penelitian ini dapat menjadi salah satu acuan dalam mengambil keputusan investasi berdasarkan pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan dan ukuran Perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024. Dalam penelitian ini menggunakan sembilan sampel perusahaan farmasi dengan tahun penelitian 2021-2024. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian pada uji parsial, dengan nilai mutlak t hitung ($|-0,416|$) = 0,416 < t tabel (2,035) dan nilai sig (0,680 > 0,05) ini membuktikan bahwa variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024. Hal ini menyatakan bahwa peningkatan penjualan belum tentu mampu meningkatkan laba bersih yang diperoleh perusahaan. Dikarenakan perusahaan farmasi menghadapi peningkatan biaya produksi bahan baku impor serta adanya tekanan harga akibat regulasi pemerintah dan persaingan pasar yang mengakibatkan margin laba perusahaan relatif rendah.
2. Berdasarkan pada hasil penelitian uji parsial, dengan nilai mutlak t hitung ($|-2,733|$) = 2,733 > t tabel (2,035) dan nilai sig (0,010 < 0,05) ini membuktikan bahwa variabel ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan farmasi tahun 2021-2024.

Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka tingkat profitabilitas cenderung menurun. Kondisi tersebut disebabkan oleh besarnya beban operasional dan biaya tetap yang harus ditanggung perusahaan farmasi yang berskala besar. Perusahaan farmasi juga menghadapi keterbatasan fleksibilitas dalam penetapan harga akibat regulasi pemerintah dan sistem e-katalog, sehingga potensi efisiensi skala belum dapat dimanfaatkan secara optimal.

3. Berdasarkan pada hasil penelitian uji simultan, dengan nilai f hitung ($4,186 > f$ tabel $3,32$) dan nilai sig ($0,024 < 0,05$) ini menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan dan variabel ukuran Perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Dimana ini mengindikasikan bahwa apabila pertumbuhan penjualan didukung oleh ukuran Perusahaan yang besar, keduanya dapat saling melengkapi dalam meningkatkan efisiensi penggunaan asset sehingga profitabilitas perusahaan meningkat.

5.2 Saran

1. Bagi akademis, untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah variabel penelitian lain yang juga dapat berpengaruh terhadap profitabilitas sehingga hasil penelitian dapat lebih komprehensif. Selain itu, penelitian juga dapat diperluas dengan menggunakan objek yang berbeda dan periode penelitiannya agar diperoleh hasil yang lebih konsisten dan generalisasi yang lebih kuat.
2. Bagi perusahaan, disarankan perusahaan perlu mengoptimalkan aset, khususnya pada perusahaan besar yang rawan menghadapi inefisiensi, serta memastikan pertumbuhan penjualan diiringi strategi pengendalian biaya agar profitabilitas dapat meningkatkan.
3. Bagi inventor, sebaiknya tidak hanya memperhatikan pertumbuhan penjualan, tetapi juga efisiensi pengelolaan aset dan ukuran perusahaan dalam menilai kinerja keuangan, sehingga keputusan investasi menjadi lebih tepat.

5.3 Keterbatasan Penelitian

1. variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terbatas pada pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan. Sementara itu, profitabilitas perusahaan farmasi juga dapat dipengaruhi oleh faktor lain.
2. Periode penelitian yang digunakan mencakup empat tahun menyebabkan hasil penelitian ini belum sepenuhnya mampu menggambarkan kondisi jangka panjang industri farmasi, terutama karena adanya fluktuasi ekonomi dan dampak pasca pandemi.
3. Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan oleh perusahaan, sehingga terdapat kemungkinan keterbatasan dalam hal kelengkapan maupun konsistensi data yang dapat mempengaruhi tingkat akurasi hasil analisis.
4. Nilai koefisien determinasi yang relatif kecil menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan hanya mampu menjelaskan sebagian kecil variasi profitabilitas. Oleh karena itu masih terdapat banyak faktor lain yang perlu diteliti lebih lanjut untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Chairunnisa, A. R., & Pratomo, D. (2024). *Pengaruh Struktur Modal , Keputusan Investasi , Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas , Likuiditas , Dan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Kontrol (Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang Terdaftar Pada BEI)*. 11(6), 6369–6377.
- Fransisca, E., & Widjaja, I. (2019). Pengaruh Leverage, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(2), 199. <https://doi.org/10.24912/jmk.v1i2.5079>
- Fretes, A. V. C. De. (2023). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Keputusan Investasi Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Di BEI Periode 2019-2021*. 7, 25850–25855.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Jeni Irnawati, E. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Bandung: Cv. Media Sains Indonesia.
- Kasmir, D., & Lainnya, L. K. (2019). *Analisis Laporan Keuangan Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Khasanah, U. A., & Triyonowati. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Plastik Dan Kemasan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 10(4), 1–16.
- Kojongian, M. P., Mangantar, M., Maramis, J. B., Perusahaan, P., Logam, P., Mineral, D. A. N., Kojongian, M. P., Manajemen, J., & Ekonomi, F. (2022). *Analisis Kinerja Keuangan Sebelum (2019) Dan Saat Masa Pandemi Covid-19 Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Analysis Of Financial Performance Before (2019) And During The Covid-19 Pandemic (2020) In Metal And Mineral Mining Companies Listed On The Indon*. 10(1), 1545–1554.
- Kusumadewi, R. N. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *J-Aksi : Jurnal Akuntansi Dan Sistem Informasi*, 4(1), 77–88. <https://doi.org/10.31949/jaksi.v4i1.3734>
- Metyria Imelda Hutabarat. (2022). Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Akua: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 1(3), 233–241. <https://doi.org/10.54259/akua.v1i3.813>

- Milakurnianingsih. (2022). Pengaruh Leverage, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2020. *Jurnal Mitra Manajemen*, 16(1), 37–50.
- Musthafa, H., & Se, M. M. (2017). *Manajemen Keuangan*. Penerbit Andi.
- Nasir, M. J. A. (2020). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Ekonomi*, 18(2), 261–286. [Http://Jurnal.Upnyk.Ac.Id/Index.Php/Be/Article/View/5642/3895](http://Jurnal.Upnyk.Ac.Id/Index.Php/Be/Article/View/5642/3895)
- Ningsih, A. S., & Kusumawati, Y. T. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas Perusahaan Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Borneo Student Research*, 1(2), 877–882.
- Nurainun Bangun, S. S. Dan H. W. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Modal Intelektual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2014 – 2016 (Penelitian Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di B. *Jurnal Ekonomi*, 23(2), 226–239. <https://doi.org/10.24912/Je.V23i2.370>
- Rafli, R., & Ikhsan, S. (2024). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Properties Dan Real Estate Di Bei Periode 2019-2022. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 7(2), 98–107. <https://doi.org/10.56858/Jmpkn.V7i2.267>
- Rantika, D., Mursidah, M., Yunina, Y., & Zulkifli, Z. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Bei Tahun 2018-2020. *Jurnal Akuntansi Malikussaleh (Jam)*, 1(1), 30. <https://doi.org/10.29103/Jam.V1i1.6603>
- Reskika, N., & Ickhsanto Wahyudi. (2021). The Effect Of Company Size, Profitability, Audit Committee On Audit Delay With Public Accounting Firm Size As Moderating Variables. *Hirarki : Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 3(3), 418–441. <https://doi.org/10.30606/Hirarki.V3i3.1430>
- Rudangga, I. G. N. G., & Sudiarta, G. M. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Modal Intelektual Perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 5(7), 4394–4422.
- Saitri, S. A. M. R. V. N. P. Y. M. P. W. (2020). Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Likuiditas Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas. *Wadiah*, 4(1), 41–60.

<https://doi.org/10.30762/Wadiah.V4i1.3077>

- Sitha, R. (2021). Analisis Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Piutang, Rasio Lancar , Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi (Manajemen Perusahaan) Dan Bisnis*, 5(01). <https://doi.org/10.51512/Jimb.V5i01.61>
- Sugiyono, S. (2018). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta. *Google Scholar Alfabeta*.
- Sukadana, I. K. A., & Triaryati, N. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage Bei. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(11), 6239. <https://doi.org/10.24843/Ejmunud.2018.V07.I11.P16>
- Sundas, S., & Butt, M. (2021). Impact Of Liquidity On Profitability And Performance. A Case Of Textile Sector Of Pakistan. *International Journal Of Commerce And Finance*, 7(1), 122–129.
- Supriyono, R. . (2018). *Akuntansi Keperilakuan*. Ugm Press.
- Suwardika, I. N. A., & Mustanda, I. K. (2017). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Properti. 6(3), 1248–1277.
- Wahyuliza, S., & Dewita, N. (2018). Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Benefita*, 3(2), 219. <https://doi.org/10.22216/Jbe.V3i2.3173>
- Yuliani, E. (2021). Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 10(2), 111. <https://doi.org/10.32502/Jimn.V10i2.3108>
- Zega, E. H., & Wahyudi, I. (2023). Pengungkapan Corporate Social Responsibility, Struktur Modal, Likuiditas Terhadap Profitabilitas. *Jiip - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 6(11), 9160–9166. <https://doi.org/10.54371/Jiip.V6i11.2936>