

**PENGARUH *LEVERAGE*, PERTUMBUHAN
PENJUALAN DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP PROFITABILITAS
(Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang
Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)**



SKRIPSI

Diajukan Oleh:

Yogi Pranata

NPM. 2362201106P

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2025**

PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENGARUH *LEVERAGE*, PERTUMBUHAN
PENJUALAN DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP PROFITABILITAS
(Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang
Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)**



SKRIPSI

Diajukan Oleh:

**Yogi Pranata
NPM. 2362201106P**

Disetujui Oleh:

Pembimbing

**Furqonti Ranidiah, S.E., M.M
NIDN./02.080473.01**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



**Furqonti Ranidiah, S.E., M.M
NIDN./02.080473.01**

PENGESAHAN PENGUJI SKRIPSI

**PENGARUH *LEVERAGE*, PERTUMBUHAN
PENJUALAN DAN UKURAN PERUSAHAAN
TERHADAP PROFITABILITAS
(Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang
Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)**

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Bengkulu
guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Hari : Jumat

Tanggal : 8 Agustus 2025

SKRIPSI

Oleh:

Yogi Pranata

NPM. 2362201107.P

Dewan penguji:

- | | | |
|---------------------------------|---------|---------|
| 1. Ummul Khair, S.Pd., M.Ak | Ketua | (.....) |
| 2. Nensi Yuniarti Zs, SE., M.Ak | Anggota | (.....) |
| 3. Furqonti Ranidiah, SE., M.M | Anggota | (.....) |

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Furqonti Ranidiah, S.E., M.M
NIDN 0208047301



SERTIFIKASI

Saya **Yogi Pranata** yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)” menyatakan bahwa karya ilmiah ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri atas bimbingan dosen pembimbing yang sepanjang pengetahuan saya tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis oleh orang lain atau telah digunakan sebagai persyaratan penyelesaian studi di perguruan tinggi lain kecuali pada bagian-bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan. Apabila terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya dan saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Bengkulu, 2025



Yogi Pranata
NPM. 2362201106P

MOTTO

"Jika Allah menolongmu, maka tak ada yang dapat mengalahkanmu."

- (Q.S. Ali Imran: 160)

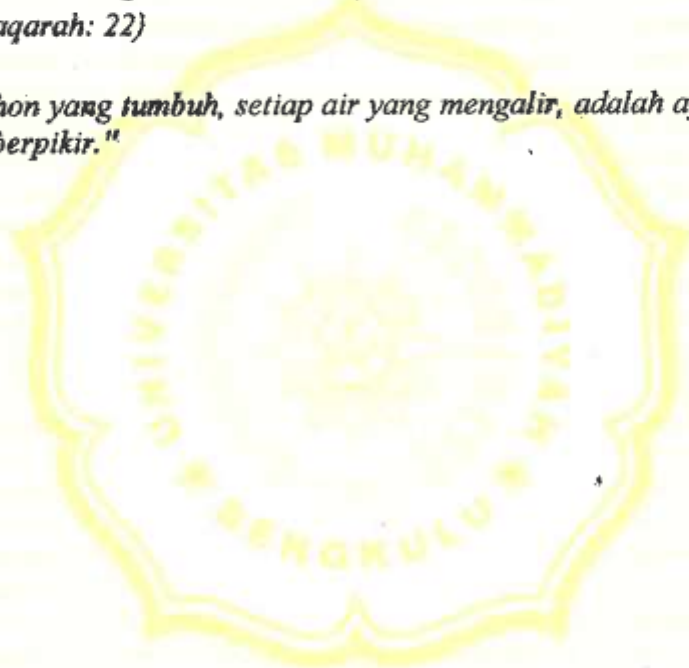
"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan."

-(Q.S. Al-Insyirah: 6)

"Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap, dan Dia menurunkan air dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan air itu berbagai buah-buahan sebagai rezeki untukmu."

-(Q.S. Al-Baqarah: 22)

"Setiap pohon yang tumbuh, setiap air yang mengalir, adalah ayat dari-Nya bagi yang mau berpikir."



PERSEMBAHAN

Dengan segala rasa syukur dan kerendahan hati, karya sederhana ini kupersembahkan kepada:

1. Allah SWT, Tuhan Semesta Alam, atas segala rahmat, kekuatan, dan petunjuk-Nya selama proses penulisan skripsi ini.
2. Orang tuaku tercinta, yang tak henti memberi doa, dukungan, cinta, dan pengorbanan tanpa batas. Terima kasih telah menjadi sumber kekuatan dan inspirasiku setiap hari.
3. Istri & Anak-anakku tercinta, yang selalu memberi doa, semangat, dan pelipur laraku.
4. Saudara-saudaraku tercinta, yang terus mendoakanku.
5. Dosen pembimbing, yang dengan sabar membimbing, mengarahkan, dan mendukung selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Teman-teman seperjuangan, yang telah menjadi bagian dari perjalanan penuh warna ini. Terima kasih atas kebersamaan, kerja sama, dan semangat yang tak tergantikan.
7. Diriku sendiri, karena telah bertahan, bangkit, dan tidak menyerah meski dalam keadaan terlelah sekalipun.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

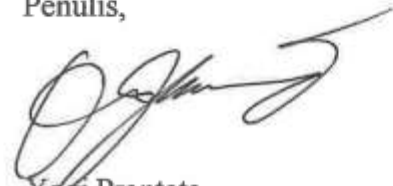
Puji dan syukur penulis panjatkan ke kehadiran Allah SWT atas segala Rahmat dan karunianya sehingga skripsi yang berjudul "**Pengaruh *Leverage* Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)**" ini dapat disusun dengan baik. Skripsi ini penulis susun sebagai tahap awal untuk melaksanakan penelitian yang menjadi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Susiyanto.M.Si, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
2. Ibu Furqonti Ranidiah, S.E.,M.M Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu sekaligus sebagai dosen pembimbing skripsi..
3. Ibu Nensi Yuniarti, ZS, SE.,M.Ak, selaku Ketua program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
4. Seluruh dosen dan staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang telah memberikan ilmu dan bimbingannya selama perkuliahan.

5. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu penulis menyadari bahwa skripsi penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan selanjutnya.

Bengkulu, 2025
Penulis,



Yogi Prantata
NPM.2362201106P

ABSTRAK

Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI Periode 2022-2024)”

Oleh:
Yogi Pranata¹
Furqonti Ranidiah²

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah *leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. Penelitian dilakukan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022-2024. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dan pengujian analisis statistik, uji asumsi klasik dengan bantuan IBM SPSS *Statistic* versi 22. Jumlah perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI 34 perusahaan. Sehingga total perusahaan sebanyak 34 perusahaan dikali 3 tahun maka didapat sebanyak 102 observasi.

Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa: *Leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas dengan nilai sig 0,000. Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas dengan nilai sig 0,000. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dengan nilai sig 0.729. *Leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi sebesar $0.00 < 0.05$. Serta dengan nilai *Adjusted R Square* sebesar 28.7%.

Kata Kunci: *leverage*, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan profitabilitas.

ABSTRACT

THE EFFECT OF LEVERAGE, SALES GROWTH AND COMPANY SIZE ON PROFITABILITY (AN EMPIRICAL STUDY OF FOOD AND BEVERAGE COMPANIES LISTED ON THE INDONESIA STOCK EXCHANGE (IDX) FOR 2022-2024 PERIOD)

By
Yogi Pranata¹
Furqonti Ranidiah²

This study aims to find out the effect of leverage, sales growth, and company size on profitability of food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for 2022-2024 period. This study used a purposive sampling method and statistical analysis, including classical assumption tests by using IBM SPSS Statistics version 22. There were 34 food and beverage companies listed on the IDX. Therefore, the total of 34 companies multiplied by 3 years yields 102 observations. that:

The results of this study indicate Leverage has effect on profitability with a significant value of 0.000. Sales growth has effect on profitability with a significant value of 0.000. Company size does not have effect on profitability with a significant value of 0.729. Leverage, sales growth, and company size simultaneously have effects on profitability of food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for 2022-2024 period with a significant value of $0.00 < 0.05$, and an adjusted R-square value of 28.7%.

Keywords: *company size, leverage, sales growth, profitability*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
PENGESAHAN PENGUJI SKRIPSI.....	ii
SERTIFIKASI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan Masalah.....	5
1.4 Rumusan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	6
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II STUDI PUSTAKA	8
2.1 Deskripsi Konseptual	8
2.1.1 <i>Signalling Theory</i>	8
2.1.2 Profitabilitas	10
2.1.3 <i>Leverage</i>	11
2.1.4 Pertumbuhan Penjualan.....	13
2.1.5 Ukuran Perusahaan.....	13
2.2 Hasil Penelitian yang Relevan.....	14
2.3 Kerangka Konseptual	16
2.4 Definisi Operasional.....	16
2.5 Hipotesis Penelitian.....	18
2.5.1 Pengaruh <i>Leverage</i> terhadap Profitabilitas.....	18
2.5.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas.....	19
2.5.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas	19
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	21
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	21
3.2 Metode Penelitian.....	21
3.3 Populasi dan Sampel	21
3.3.1 Populasi	21
3.3.2 Sampel.....	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data	22
3.5 Teknik Analisis Data.....	23
3.5.1 Uji Kualitas Data.....	23

3.5.2	Uji Asumsi Klasik.....	DAFTAR ISI	24
3.5.3	Uji Hipotesis dan Analisis Data		26
3.5.4	Analisis Regresi Linear Berganda.....		28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....			29
4.1	Populasi dan Sampel.....		29
4.2	Statistik Deskriptif Variabel Penelitian		30
4.3	Hasil Pengujian Asumsi Klasik.....		31
4.3.1	Uji Normalitas		32
4.3.2	Uji Autokorelasi		34
4.3.3	Uji Multikolinearitas.....		36
4.3.4	Uji Heterokedastisitas.....		37
4.4	Analisis Regresi Linier Berganda.....		38
4.5	Pengujian Hipotesis		40
4.5.1	Uji Kelayakan Model (F)		40
4.5.2	Uji Koefisien Determinasi (R ²)		41
4.5.3	Uji Parsial (Uji t).....		42
4.6	Pembahasan Hipotesis.....		44
BAB V PENUTUP			50
5.1.	Kesimpulan		50
5.2.	Saran		51
DAFTAR PUSTAKA			52

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1	Definisi Operasional.....	17
Tabel 3. 1	Kriteria Autokorelasi Durbin-Watson.....	25
Tabel 4. 1	Tabel Penentuan Kriteria Sampel.....	29
Tabel 4. 2	Statistik Deskriptif.....	30
Tabel 4. 3	Hasil Pengujian Normalitas Sebelum One-Sample.....	33
Tabel 4. 4	Hasil Pengujian Normalitas Sesudah One Sample.....	33
Tabel 4. 5	Penilaian DW (Durbin-Watson).....	34
Tabel 4. 6	Hasil Uji Autokorelasi Sebelum Model Summary.....	35
Tabel 4. 7	Hasil Uji Autokorelasi Sesudah Model Summary	35
Tabel 4. 8	Hasil Uji Multikolinearitas	36
Tabel 4. 9	Hasil Uji Heteroskedastisitas	37
Tabel 4. 10	Hasil Uji Linear Berganda	39
Tabel 4. 11	Hasil Uji F.....	41
Tabel 4. 12	Hasil Uji Koefisien Determinasi	42
Tabel 4. 13	Hasil Uji Parsial (Uji t)	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1	Kerangka Konseptual	16
-------------	---------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia mulai menampakkan kemajuan yang cukup pesat. Hal ini dibuktikan dengan munculnya beranekaragam usaha yang terdiri dari usaha kecil yang dimiliki perseorangan sampai perusahaan besar yang mempunyai anak cabang. Dengan demikian persaingan di antara perusahaan tidak dapat dihindarkan, untuk itu setiap perusahaan harus mampu mengelola perusahaannya agar dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan nilai perusahaan dengan menghasilkan laba yang optimal. Manajemen perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan kinerja di segala bidang dan mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Kemampuan perusahaan memperoleh profit ini menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang baik atau tidak di masa yang akan datang (Widhi & Suarmanayasa, 2021).

Menurut (Hendraliany & Helmiyah, 2022), saat ini pertumbuhan dan perkembangan ekonomi menyebabkan berkembangnya bisnis di Indonesia, salah satunya adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Adanya perkembangan bisnis ini perusahaan harus mempunyai strategi tersendiri dalam menghadapi persaingan yang ada agar perusahaan mampu bertahan di pangsa pasar Indonesia. Selain itu perusahaan juga harus paham mengenai kondisi pasar dan permintaan konsumen. Sehingga perusahaan perlu meningkatkan usahanya agar mampu memperoleh laba dan nilai perusahaan yang optimal.

PT Indofarma Tbk (INAF) dan anak perusahaan tengah terseret kasus dugaan penyimpangan keuangan hingga menyebabkan kerugian negara mencapai Rp 371 miliar. Tak hanya itu, Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) baru-baru ini juga menemukan bahwa perusahaan terjerat utang pinjaman online (pinjol). Ternyata, keuangan perusahaan telah terguncang sejak beberapa tahun lalu. Direktur Utama PT Bio Farma (Persero) mengatakan, sejak 2021 s.d 2023 perusahaan mengalami tren penurunan kinerja.

Pendapatan (2023) sebesar Rp 524 miliar turun sebesar 54,2%. Pendapatan ini didominasi oleh penjualan produk dalam negeri sebesar Rp 501 miliar. Pada tahun 2022 sendiri Indofarma mencatatkan pendapatan sebesar Rp 1,14 miliar. Jumlah pendapatan 2023 juga turun lebih dari 70% dari target perusahaan dalam Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) 2023 di angka Rp 1,87 triliun. Selain itu, *net income* atau laba bersih turun dari 2022 sebesar minus atau negatif Rp 428 miliar menjadi negatif Rp 600 miliar di 2023. Shadiq menjelaskan, hal ini lantaran adanya penyisihan piutang sebesar Rp 46 miliar dan biaya-biaya terkait pajak sebesar Rp 120 miliar.

Pengelolaan keuangan perusahaan yang baik sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan kegiatan perusahaan dan kesuksesan bisnis. Pengelolaan terhadap keuangan yang tidak dilakukan dengan baik akan berdampak pada kinerja keuangan perusahaan secara menyeluruh. Manajer keuangan harus menjalankan fungsi-fungsinya dengan baik agar kegiatan operasional perusahaan dapat terarah (Winarno, 2019).

Perusahaan yang memilih menggunakan utang sebagai sumber pendanaannya menandakan bahwa perusahaan menggunakan *financial leverage*. *Leverage* menunjukkan seberapa besar penggunaan utang untuk membiayai investasinya. Analisis *leverage* berperan dalam meningkatkan kinerja perusahaan karena perusahaan memperoleh tambahan dana yang dapat digunakan perusahaan untuk kegiatan operasional. Dalam melakukan investasi investor melakukan penilaian ini untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajibannya serta memastikan imbal hasil investasinya (Lestari & Sampurno, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh (Kusumadewi, 2022) menunjukkan hasil bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun, terdapat perbedaan hasil ditemukan pada penelitian (Fadil, 2022) yang menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas adalah pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan perusahaan menunjukkan adanya permintaan barang dagang yang mengalami peningkatan dari periode ke periode yang berdampak pada peningkatan keuntungan perusahaan (Wikardi & Wiyani, 2017). Pertumbuhan penjualan menunjukkan adanya pencapaian penjualan di masa lalu dimana hal tersebut digunakan untuk memprediksi pencapaian penjualan di periode selanjutnya. Pertumbuhan penjualan juga mencerminkan adanya daya saing dalam usaha. Pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat akan berdampak baik pada perolehan laba yang akan didapatkan perusahaan. Apabila aktiva yang dimiliki perusahaan tidak digunakan secara efektif akan menyebabkan

turunnya penjualan serta kinerja perusahaan juga mengalami penurunan (Valentina & Ruzikna, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh (Metyria, 2022) menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun, terdapat perbedaan hasil ditemukan pada penelitian oleh (Kusumadewi, 2022) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

Faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi kinerja suatu perusahaan adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan umumnya dibedakan menjadi dua yaitu perusahaan yang berskala besar dan perusahaan berskala kecil. Perusahaan yang berskala kecil memiliki keterbatasan dalam menghasilkan produk dan kurang menguntungkan. Selain itu, perusahaan yang berskala kecil masih ada keterbatasan dalam memperoleh dana eksternal. Berbeda dengan perusahaan berskala besar karena perusahaan akan lebih mudah dalam mencari pembiayaan dan mudah mendapat kepercayaan dari kreditur yang mana hal tersebut menjadi daya tarik bagi investor untuk melakukan investasi (Rachmawati, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh (Kusumadewi, 2022) menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun, terdapat perbedaan hasil ditemukan pada penelitian (Fadhil, 2022) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, karena banyak ketidakpastian hasil penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas, perbedaan hasil penelitian dan fenomena yang ada.

Maka dilakukan penelitian lebih lanjut untuk menambah referensi dengan menganalisis tentang “**Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI Periode 2022 2024)**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah karena hasil penelitian sebelumnya yang tidak konsisten, sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai *leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

1. *Leverage* dapat meningkatkan atau menurunkan profitabilitas Perusahaan, serta tingginya *leverage* dapat meningkatkan risiko keuangan dan beban bunga, yang dapat menggerus laba.
2. Pertumbuhan penjualan yang tinggi belum tentu menghasilkan profitabilitas yang tinggi jika tidak diiringi dengan efisiensi operasional serta adanya risiko overtrading, yaitu perusahaan tumbuh terlalu cepat sehingga kekurangan modal kerja.
3. Ukuran perusahaan besar bisa menghadapi birokrasi, inefisiensi, dan struktur biaya tinggi yang menurunkan profitabilitas.

1.3 Batasan Masalah

Untuk batas masalah berdasarkan latar belakang diatas agar tidak menyimpang dari pokok pembahasan maka peneliti membatasi permasalahan ini sebagai berikut:

1. Ruang lingkup penelitian hanya pada perusahaan *food and beverage* Periode 2022-2024.
2. Penelitian ini hanya menetapkan tiga variabel yang akan diteliti sebagai variabel bebas penelitian yaitu variabel *leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, maka rumusan permasalahan yang akan dijadikan pokok bahasan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024?
2. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024?
3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022 - 2024?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022-2024.
2. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022-2024.

3. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2022-2024.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan, temuan penelitian ini diharapkan dapat dipertimbangkan oleh perusahaan ketika membuat keputusan di masa depan dan mengenai masalah yang diangkat oleh penelitian ini.
2. Bagi akademik, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya pada permasalahan yang sama.
3. Bagi peneliti, untuk memperluas wawasan peneliti dibidang akuntansi terutama mengenai profitabilitas.