ARZUSIN
Jurnal Manajemen dan Pendidikan Dasar

e-ISSN : 2809-4093
p-ISSN : 2809-4484

Terindeks: Sinta 5, Copernicus, Dimensions, Scilit, Lens, Semantic Scholar, Garuda, Google, Base, etc.

https://doi.org/10.58578/arzusin.v6i5.11540

PENGARUH *DEBT TO EQUITY RATIO* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *NET PROFIT MARGIN* PADA PERUSAHAAN RITEL TERDAFTAR DI ISSI PERIODE 2021-2025

Effect of Debt to Equity Ratio and Sales Growth on Net Profit Margin in Retail Companies Listed on ISSI for the 2021-2025 Period

Reihan Fajri Ihsan & Gina Havieza Elmizan
UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
rehanfajrii@gmail.com; gelmizan@gmail.com

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Jun 14, 2026	Jul 12, 2026	Jul 24, 2026	Jul 29, 2026

Abstract

Profitability is an important indicator for assessing a company's financial performance and sustainability; however, studies examsining the effects of the Debt to Equity Ratio (DER) and Sales Growth on the Net Profit Margin (NPM) of retail-sector companies listed on the Indonesia Sharia Stock Index (ISSI) during the 2021–2025 period remain limited. This study aimed to analyze the effects of DER and Sales Growth, both partially and simultaneously, on NPM. The study employed a quantitative approach with a causal design. The study population comprised retail-sector companies listed on the ISSI during the 2021–2025 period, while the sample consisted of 11 companies with 55 observations selected through purposive sampling. sThe results showed that DER had a negative and significant effect on NPM, whereas Sales Growth had a positive and significant effect on NPM. Simultaneously, DER and Sales Growth had a significant effect on NPM. These findings provide empirical evidence for the development of Trade-Off Theory and the Theory of the Growth of the Firm in explaining the relationships among capital structure,

Arzusin is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

sales growth, and corporate profitability. This study emphasizes that increasing the profitability of retail-sector companies requires prudent capital structure management and the optimization of sales growth. In practical terms, the results can serve as a consideration for management in formulating financing policies and sales strategies that support improved financial performance. Future research should consider other financial variables and expand the scope of companies and observation periods to obtain more comprehensive findings.

Keywords: Debt to Equity Ratio; Indonesia Sharia Stock Index; Net Profit Margin; Retail Companies; Sales Growth

Abstrak: Profitabilitas merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan dan keberlanjutan perusahaan, tetapi kajian mengenai pengaruh *Debt to Equity Ratio* (DER) dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* (NPM) pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) selama periode 2021–2025 masih terbatas. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh DER dan *Sales Growth*, baik secara parsial maupun simultan, terhadap NPM. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain kausal. Populasi penelitian mencakup perusahaan sektor ritel yang terdaftar di ISSI periode 2021–2025, sedangkan sampel terdiri atas 11 perusahaan dengan 55 observasi yang dipilih melalui teknik *purposive sampling*. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan dan dianalisis menggunakan regresi data panel dengan *Fixed Effect Model* (FEM) melalui perangkat lunak EViews 13. Hasil penelitian menunjukkan bahwa DER berpengaruh negatif dan signifikan terhadap NPM, sedangkan *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap NPM. Secara simultan, DER dan *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap NPM. Temuan ini memberikan bukti empiris bagi pengembangan *Trade-Off Theory* dan *Theory of the Growth of the Firm* dalam menjelaskan keterkaitan antara struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas perusahaan. Penelitian ini menegaskan bahwa peningkatan profitabilitas perusahaan sektor ritel memerlukan pengelolaan struktur modal secara hati-hati dan optimalisasi pertumbuhan penjualan. Secara praktis, hasil penelitian dapat menjadi pertimbangan bagi manajemen dalam merumuskan kebijakan pendanaan dan strategi penjualan yang mendukung peningkatan kinerja keuangan. Penelitian selanjutnya perlu mempertimbangkan variabel keuangan lain serta memperluas cakupan perusahaan dan periode pengamatan untuk memperoleh temuan yang lebih komprehensif.

Kata Kunci: *Debt to Equity Ratio*; Indeks Saham Syariah Indonesia; *Net Profit Margin*; Perusahaan Ritel; *Sales Growth*

PENDAHULUAN

Profitabilitas merupakan indikator utama yang digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui aktivitas operasionalnya. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba tidak hanya mencerminkan efektivitas pengelolaan sumber daya, tetapi juga menjadi dasar pertimbangan bagi investor, kreditor, dan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan ekonomi. Pada sektor ritel, tingkat profitabilitas menjadi semakin penting karena karakteristik industri ini memiliki persaingan yang tinggi, margin keuntungan yang relatif rendah, serta dipengaruhi oleh perubahan pola konsumsi

masyarakat dan perkembangan teknologi digital. Salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas perusahaan adalah *Net Profit Margin* (*NPM*), yaitu rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan bersih yang diperoleh (Brigham & Houston, 2022; Hery, 2022).

Perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) dituntut untuk mampu mempertahankan kinerja keuangan yang optimal agar tetap memiliki daya saing di tengah dinamika perekonomian. Namun demikian, berdasarkan kondisi empiris yang terdapat dalam perusahaan ritel selama periode 2021-2025, masih ditemukan perusahaan yang mengalami penurunan bahkan *Net Profit Margin* bernilai negatif meskipun tingkat *Debt to Equity Ratio* (*DER*) relatif stabil dan *Sales Growth* mengalami peningkatan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa peningkatan penjualan maupun perubahan struktur modal belum tentu diikuti oleh peningkatan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih sehingga diperlukan kajian empiris yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *Net Profit Margin*.

Menurut *Trade off Theory*, perusahaan akan menentukan struktur modal yang optimal dengan mempertimbangkan keseimbangan antara manfaat penggunaan utang berupa *tax shield* dan risiko yang ditimbulkan akibat meningkatnya beban bunga serta potensi *financial distress* (Myers, 2001). Penggunaan utang dalam proporsi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi pendanaan perusahaan, sedangkan penggunaan utang yang berlebihan justru dapat menurunkan profitabilitas karena meningkatnya beban keuangan. Di sisi lain, *Theory of the Growth of the Firm* yang dikemukakan oleh Penrose (1959) menjelaskan bahwa pertumbuhan perusahaan merupakan hasil dari kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara efektif. Pertumbuhan penjualan yang tinggi mencerminkan meningkatnya permintaan pasar dan peluang perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih besar apabila diimbangi dengan pengendalian biaya operasional yang baik. Dengan demikian, *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* secara teoritis merupakan faktor yang berpotensi memengaruhi *Net Profit Margin* perusahaan.

Hubungan antara *Debt to Equity Ratio*, *Sales Growth*, dan *Net Profit Margin* telah banyak dikaji oleh peneliti sebelumnya, namun hasil penelitian yang diperoleh masih menunjukkan inkonsistensi. Nurwati et al. (2020) menyimpulkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Sebaliknya, Ulum dan Pratiwi (2021) menemukan bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Pada variabel *Debt to Equity*

Ratio, Lestiningsih et al. (2021) serta Nafisah et al. (2025) menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*, sedangkan Sulistono dan Nur (2023) memperoleh hasil yang berbeda, yaitu *Debt to Equity Ratio* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya *research gap* sehingga belum diperoleh kesimpulan empiris yang konsisten mengenai pengaruh kedua variabel tersebut terhadap profitabilitas perusahaan ritel. Selain itu, penelitian yang secara khusus menguji pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di ISSI periode 2021–2025 masih relatif terbatas.

Berdasarkan kesenjangan penelitian tersebut, penelitian ini menawarkan kebaruan melalui pengujian pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di ISSI selama periode 2021-2025. Penelitian ini mengintegrasikan *Trade-off Theory* sebagai dasar untuk menjelaskan hubungan struktur modal dengan profitabilitas dan *Theory of the Growth of the Firm* sebagai landasan dalam menjelaskan hubungan pertumbuhan penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan. Penggunaan objek penelitian berupa perusahaan ritel yang termasuk dalam ISSI juga memberikan perspektif baru karena perusahaan-perusahaan tersebut menjalankan aktivitas bisnis berdasarkan prinsip-prinsip syariah sehingga diharapkan mampu memperkaya literatur mengenai kinerja keuangan perusahaan berbasis syariah.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Debt to Equity Ratio* terhadap *Net Profit Margin*, menganalisis pengaruh *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin*, serta menganalisis pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* secara simultan terhadap *Net Profit Margin* pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) periode 2021-2025. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi dan manajemen keuangan, khususnya mengenai faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas perusahaan, serta menjadi bahan pertimbangan bagi investor, manajemen perusahaan, dan pihak-pihak terkait dalam pengambilan keputusan keuangan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian asosiatif (*associative research*), yaitu penelitian yang bertujuan untuk menguji hubungan dan pengaruh antarvariabel yang telah dirumuskan dalam hipotesis penelitian. Pendekatan kuantitatif dipilih

karena mampu menjelaskan hubungan kausal antarvariabel melalui pengukuran yang objektif dan analisis statistik sehingga hasil penelitian dapat diuji secara empiris (Creswell & Creswell, 2023). Penelitian ini berfokus pada pengaruh *Debt to Equity Ratio* (*DER*) dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* (*NPM*) pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) selama periode 2021-2025. Data yang digunakan berupa data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan sehingga penelitian ini bersifat *ex post facto*, yaitu peneliti tidak memberikan perlakuan terhadap objek penelitian, melainkan menganalisis data yang telah tersedia. Penggunaan data sekunder merupakan pendekatan yang umum dalam penelitian kuantitatif karena memungkinkan analisis yang efisien terhadap fenomena keuangan berdasarkan data yang telah dipublikasikan.

Desain penelitian yang digunakan adalah desain penelitian kausal (*causal research design*) dengan pendekatan *panel data* yang menggabungkan dimensi waktu (*time series*) dan perusahaan (*cross section*). Desain ini dipilih untuk mengetahui pengaruh variabel independen, yaitu *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth*, terhadap variabel dependen, yaitu *Net Profit Margin*. Tahapan penelitian diawali dengan penentuan populasi dan sampel, pengumpulan laporan keuangan perusahaan, pengukuran variabel berdasarkan rumus operasional penelitian, pengujian asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, serta pengujian hipotesis menggunakan uji *t*, uji *F*, dan koefisien determinasi (R^2). Desain tersebut dinilai sesuai untuk menjelaskan hubungan sebab akibat antarvariabel keuangan perusahaan secara empiris melalui pendekatan statistik (Roni & Djajadikerta, 2021).

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) selama periode 2021-2025. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu agar sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria tersebut meliputi: 1) Perusahaan sektor ritel yang secara konsisten terdaftar dalam ISSI selama periode pengamatan 2021-2025; 2) Perusahaan menerbitkan laporan keuangan tahunan secara lengkap selama periode penelitian; 3) Laporan keuangan disajikan dalam satuan mata uang rupiah; serta 4) Perusahaan memiliki data yang lengkap mengenai *Debt to Equity Ratio*, *Sales Growth*, dan *Net Profit Margin*. Teknik *purposive sampling* dipilih karena mampu menghasilkan sampel yang representatif sesuai karakteristik penelitian sehingga meningkatkan ketepatan analisis empiris.

Instrumen penelitian berupa lembar dokumentasi (*documentation sheet*) yang digunakan untuk mencatat seluruh data keuangan perusahaan dari laporan tahunan (*annual report*) dan

laporan keuangan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia maupun situs resmi masing-masing perusahaan. Variabel *Debt to Equity Ratio* diukur menggunakan perbandingan antara total liabilitas dan total ekuitas, *Sales Growth* dihitung berdasarkan persentase perubahan penjualan bersih dibandingkan periode sebelumnya, sedangkan *Net Profit Margin* diukur melalui perbandingan laba bersih terhadap penjualan bersih sebagaimana telah ditetapkan dalam operasional variabel penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui metode dokumentasi dengan mengidentifikasi, mengunduh, mengklasifikasikan, dan mencatat seluruh data yang diperlukan ke dalam lembar kerja penelitian sebelum dilakukan analisis statistik. Penggunaan data sekunder melalui dokumentasi dinilai memiliki tingkat objektivitas yang tinggi karena berasal dari laporan keuangan yang telah dipublikasikan secara resmi.

Analisis data dilakukan menggunakan perangkat lunak IBM SPSS Statistics. Tahapan analisis dimulai dengan analisis statistik deskriptif untuk menggambarkan karakteristik masing-masing variabel penelitian, kemudian dilanjutkan dengan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi untuk memastikan model regresi memenuhi asumsi *Best Linear Unbiased Estimator* (*BLUE*). Selanjutnya dilakukan analisis regresi linier berganda untuk menguji pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin*. Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji parsial (*t test*), uji simultan (*F test*), serta koefisien determinasi (*Adjusted* R^2) dengan tingkat signifikansi sebesar 5% (a = 0,05). Teknik analisis tersebut dipilih karena sesuai untuk menguji hubungan dan besarnya pengaruh beberapa variabel independen terhadap satu variabel dependen secara simultan maupun parsial (Roni & Djajadikerta, 2021; Creswell & Creswell, 2023).

HASIL

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) selama periode 2021–2025. Berdasarkan proses *purposive sampling*, diperoleh data penelitian yang kemudian melalui tahap deteksi *outlier* menggunakan metode *z-score*. Hasil penyaringan menunjukkan bahwa jumlah observasi yang layak dianalisis sebanyak 55 observasi yang berasal dari 11 perusahaan. Penghapusan data *outlier* dilakukan untuk menghasilkan distribusi data yang lebih normal sehingga model regresi yang digunakan memenuhi asumsi statistik dan menghasilkan estimasi yang lebih akurat.

Tabel 1. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Variabel	Mean	Minimum	Maximum	Standar Deviasi
Debt to Equity Ratio (DER)	0,492745	0,160000	1,010000	0,249498
Sales Growth (SG)	0,084655	-0,710000	0,770000	0,240800
Net Profit Margin (NPM)	0,063825	-0,117000	0,400000	0,069099

Sumber: Data diolah (Output EViews 13).

Tabel 1 menunjukkan bahwa rata-rata *Debt to Equity Ratio* (*DER*) perusahaan sampel sebesar 0,492745, dengan nilai minimum 0,160000 dan maksimum 1,010000. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa struktur pendanaan perusahaan ritel selama periode penelitian masih didominasi oleh modal sendiri dibandingkan penggunaan utang. Variabel *Sales Growth* memiliki rata-rata sebesar 0,084655 atau sekitar 8,47%, dengan nilai minimum -0,710000 dan maksimum 0,770000, yang menunjukkan adanya variasi tingkat pertumbuhan penjualan antarperusahaan selama periode pengamatan. Sementara itu, *Net Profit Margin* (*NPM*) memiliki rata-rata sebesar 0,063825 atau sekitar 6,38%, dengan nilai minimum -0,117000 dan maksimum 0,400000, yang menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih masih beragam.

Berdasarkan hasil pengujian pemilihan model regresi data panel, Fixed Effect Model (FEM) ditetapkan sebagai model terbaik dalam penelitian ini. Selanjutnya, hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa model telah memenuhi asumsi normalitas, tidak terjadi multikolinearitas, tidak terdapat gejala heteroskedastisitas, serta tidak ditemukan autokorelasi. Dengan demikian, model regresi dinilai layak digunakan untuk menguji pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin*.

Hasil analisis regresi data panel menghasilkan persamaan sebagai berikut:

$$NPM = 0{,}095519 - 0{,}084181\ DER + 0{,}115603\ SG$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* memiliki arah hubungan negatif terhadap *Net Profit Margin*, sedangkan *Sales Growth* memiliki arah hubungan positif terhadap *Net Profit Margin*. Artinya, setiap peningkatan *Debt to Equity Ratio* cenderung diikuti penurunan *Net Profit Margin*, sedangkan peningkatan *Sales Growth* cenderung meningkatkan *Net Profit Margin*, dengan asumsi variabel lain berada dalam kondisi konstan.

Hasil pengujian hipotesis secara parsial (*uji t*) menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Demikian pula, *Sales Growth* terbukti berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Selanjutnya, hasil pengujian secara simultan (*uji F*) menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin* perusahaan sektor ritel yang terdaftar di ISSI periode 2021-2025. Nilai *Adjusted R-squared* sebesar 0,189082 mengindikasikan bahwa sebesar

18,91% variasi *Net Profit Margin* dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen dalam model, sedangkan 81,09% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Selain menunjukkan kecenderungan umum, hasil penelitian juga memperlihatkan adanya beberapa kondisi yang menyimpang dari pola dominan. Pada tahap awal pengolahan data ditemukan sejumlah observasi yang memiliki nilai ekstrem (*outlier*), sehingga dilakukan proses penyaringan menggunakan metode *z-score*. Proses tersebut mengurangi jumlah observasi dari 100 menjadi 55, dengan tujuan memperoleh distribusi data yang lebih memenuhi asumsi normalitas.

Di samping itu, statistik deskriptif menunjukkan bahwa variabel *Sales Growth* memiliki nilai minimum sebesar −0,710000, sedangkan *Net Profit Margin* memiliki nilai minimum sebesar −0,117000. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pada periode tertentu terdapat perusahaan yang mengalami penurunan penjualan secara signifikan dan bahkan mencatat laba bersih negatif. Meskipun demikian, data tersebut tetap dipertahankan dalam analisis karena masih memenuhi kriteria penelitian setelah proses penyaringan *outlier*, sehingga hasil penelitian tetap mencerminkan kondisi empiris perusahaan sektor ritel yang menjadi objek penelitian.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* (*DER*) berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin* (*NPM*) pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) periode 2021-2025. Koefisien regresi yang bernilai negatif menunjukkan bahwa peningkatan penggunaan utang cenderung diikuti oleh penurunan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi proporsi utang dibandingkan modal sendiri, semakin besar pula beban bunga dan kewajiban keuangan yang harus ditanggung perusahaan, sehingga laba bersih yang diperoleh menjadi lebih rendah. Dengan demikian, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin* dapat diterima.

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Koefisien regresi yang bernilai positif menunjukkan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan diikuti oleh peningkatan laba bersih perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan ritel yang mampu meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan profitabilitas, terutama apabila peningkatan penjualan tersebut diikuti dengan pengelolaan biaya operasional yang

efisien. Oleh karena itu, hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Net Profit Margin* juga dapat diterima.

Hasil pengujian simultan menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Meskipun demikian, nilai *Adjusted* R^2 sebesar 18,91% menunjukkan bahwa kedua variabel hanya mampu menjelaskan sebagian kecil variasi *Net Profit Margin*, sedangkan 81,09% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti efisiensi operasional, perputaran aset, struktur biaya, ukuran perusahaan, likuiditas, maupun kondisi ekonomi makro. Temuan ini menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan tidak hanya ditentukan oleh struktur modal dan pertumbuhan penjualan, tetapi juga dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* (*DER*) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin* (*NPM*). Temuan ini sejalan dengan *Trade-off Theory* yang dikemukakan oleh Myers (1984), yang menjelaskan bahwa penggunaan utang dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui manfaat *tax shield*, tetapi penggunaan utang yang berlebihan akan meningkatkan beban bunga dan risiko *financial distress* sehingga berdampak pada penurunan profitabilitas. Dengan demikian, peningkatan *Debt to Equity Ratio* cenderung menurunkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan penelitian Lestiningsih et al. (2021) serta Nafisah et al. (2025), yang menyimpulkan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Namun demikian, temuan ini berbeda dengan penelitian Sulistono dan Nur (2023), yang menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Perbedaan hasil tersebut diduga dipengaruhi oleh karakteristik sampel penelitian, sektor industri, serta periode pengamatan yang berbeda.

Pada variabel *Sales Growth*, hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Temuan ini mendukung *Theory of the Growth of the Firm* yang dikemukakan oleh Penrose (1959), yang menjelaskan bahwa pertumbuhan perusahaan mencerminkan kemampuan dalam memanfaatkan sumber daya secara optimal untuk meningkatkan pendapatan dan laba. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan yang dicapai perusahaan, semakin besar peluang perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas apabila diikuti dengan pengelolaan biaya operasional yang efisien. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurwati et al. (2020), yang menemukan bahwa *Sales Growth* berpengaruh positif

terhadap *Net Profit Margin*. Akan tetapi, hasil tersebut berbeda dengan penelitian Ulum dan Pratiwi (2021), yang menyimpulkan bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas sangat bergantung pada efektivitas perusahaan dalam mengendalikan biaya operasional dan memanfaatkan peningkatan penjualan untuk menghasilkan laba.

Secara simultan, hasil penelitian membuktikan bahwa *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin* perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) periode 2021-2025. Temuan ini memperkuat hasil penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa struktur modal dan pertumbuhan penjualan merupakan faktor yang turut menentukan tingkat profitabilitas perusahaan. Namun demikian, nilai *Adjusted* R^2 sebesar 18,91% menunjukkan bahwa masih terdapat faktor-faktor lain di luar model penelitian yang memengaruhi *Net Profit Margin*. Oleh karena itu, hasil penelitian ini tidak hanya memperkuat temuan penelitian sebelumnya, tetapi juga memberikan bukti empiris bahwa hubungan antara *Debt to Equity Ratio*, *Sales Growth*, dan *Net Profit Margin* pada perusahaan ritel syariah dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan serta kondisi bisnis selama periode penelitian.

Temuan penelitian ini memberikan implikasi teoretis bahwa *Trade off Theory* dan *Theory of the Growth of the Firm* masih relevan dalam menjelaskan hubungan antara struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas perusahaan. Dari sisi praktis, hasil penelitian memberikan informasi bagi manajemen perusahaan bahwa pengelolaan struktur modal harus dilakukan secara optimal agar penggunaan utang tidak menimbulkan beban keuangan yang berlebihan. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan strategi pemasaran dan efektivitas operasional untuk mendorong pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan sehingga mampu meningkatkan *Net Profit Margin*.

Bagi investor, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan pertimbangan dalam mengevaluasi kinerja perusahaan ritel yang terdaftar di ISSI. Investor tidak hanya perlu memperhatikan tingkat profitabilitas perusahaan, tetapi juga perlu mempertimbangkan kondisi struktur modal dan pertumbuhan penjualan sebelum mengambil keputusan investasi. Dengan demikian, keputusan investasi dapat dilakukan secara lebih objektif berdasarkan indikator fundamental perusahaan.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan: 1) Penelitian hanya menggunakan dua variabel independen, yaitu *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth*,

sehingga belum mampu menjelaskan seluruh faktor yang memengaruhi *Net Profit Margin*; 2) Objek penelitian hanya terbatas pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) selama periode 2021-2025, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan pada sektor industri lainnya; 3) Nilai *Adjusted* R^2 yang relatif rendah menunjukkan bahwa masih terdapat banyak variabel lain yang berpotensi memengaruhi profitabilitas perusahaan namun belum dimasukkan dalam model penelitian.

Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti *Current Ratio*, *Total Asset Turnover*, ukuran perusahaan, efisiensi operasional, maupun faktor makroekonomi, serta memperluas cakupan objek penelitian pada sektor industri yang berbeda dan periode pengamatan yang lebih panjang. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *Net Profit Margin* perusahaan.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Debt to Equity Ratio* (*DER*) dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* (*NPM*) pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) periode 2021-2025. Berdasarkan hasil analisis regresi data panel menggunakan *Fixed Effect Model* (*FEM*), diperoleh tiga temuan utama. Pertama, *Debt to Equity Ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat penggunaan utang dibandingkan modal sendiri, semakin rendah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih karena meningkatnya beban keuangan yang harus ditanggung perusahaan. Kedua, *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*, yang mengindikasikan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan apabila diikuti dengan pengelolaan biaya yang efektif. Ketiga, *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Namun demikian, nilai *Adjusted* R^2 sebesar 18,91% menunjukkan bahwa variasi profitabilitas perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh kedua variabel tersebut, tetapi juga oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian.

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen keuangan, khususnya dalam menjelaskan hubungan antara struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas pada perusahaan sektor ritel berbasis syariah. Secara teoretis, hasil

penelitian ini memperkuat relevansi *Trade off Theory* dalam menjelaskan pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas serta *Theory of the Growth of the Firm* dalam menjelaskan peran pertumbuhan penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan. Secara empiris, penelitian ini menambah bukti mengenai pengaruh *Debt to Equity Ratio* dan *Sales Growth* terhadap *Net Profit Margin* pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di ISSI, yang masih relatif terbatas dalam kajian sebelumnya. Dari sisi praktis, hasil penelitian dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan struktur modal dan strategi peningkatan penjualan, serta memberikan informasi bagi investor dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan sebelum mengambil keputusan investasi.

Berdasarkan hasil penelitian dan keterbatasan yang ditemukan, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan objek penelitian dengan melibatkan sektor industri lain atau menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang sehingga hasil penelitian memiliki tingkat generalisasi yang lebih baik. Selain itu, penelitian berikutnya diharapkan menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi *Net Profit Margin*, seperti *Current Ratio*, *Total Asset Turnover*, ukuran perusahaan (*Firm Size*), efisiensi operasional, maupun faktor makroekonomi agar kemampuan model dalam menjelaskan variasi profitabilitas perusahaan menjadi lebih komprehensif. Penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan metode analisis yang lebih beragam, seperti regresi data panel dinamis atau pendekatan *Generalized Method of Moments* (*GMM*), sehingga mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas perusahaan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Adisma, T. H., Santoso, S. B., Fakhruddin, I., & Setyadi, E. J. (2025). Pengaruh Net Profit Margin, Debt to Equity Ratio dan Sales Growth terhadap Pertumbuhan Laba (Studi pada Perusahaan yang Terdaftar di IDX Sharia Growth). *Journal of Accounting and Finance Management, 5*(6), 1383–1394. https://doi.org/10.38035/jafm.v5i6.1293

Al-Taani, K. (2013). The relationship between capital structure and firm performance: Evidence from Jordan. *Journal of Finance and Accounting, 1*(3), 41–45. https://doi.org/10.11648/j.jfa.20130103.11

Amalina, N., & Efriadi, A. R. (2022). Pengaruh Debt to Equity Ratio, Current Ratio dan Net Profit Margin terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan yang Terdaftar di Indeks LQ-45 Bursa Efek Indonesia. *Kompartemen: Jurnal Ilmiah Akuntansi, 19*(2), 160–169. https://doi.org/10.30595/kompartemen.v19i2.10343

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2022). *Fundamentals of financial management* (16th ed.). Cengage Learning.

Djoddy, A. S., & Rolanda, I. (2025). Pengaruh Cash Ratio, Debt to Asset Ratio, Total Asset Turnover dan Sales Growth terhadap Net Profit Margin. *Cakrawala: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Bisnis, 2*(3), 527–538. https://doi.org/10.70451/cakrawala.v2i3.644

Hery. (2022). *Analisis Laporan Keuangan: Integrated and Comprehensive Edition*. PT Grasindo.

Hutabarat, M. I., Nasution, S., & Zalukhu, R. S. (2023). Influence net profit margin, sales growth and debt to equity ratio on earning per share. *Jurnal Akuntansi Bisnis Eka Prasetya Penelitian Ilmu Akuntansi, 9*(1), 15–22. https://doi.org/10.47663/abep.v9i1.287

Juwari, & Zulviani, A. M. (2020). Pengaruh Debt to Equity Ratio, Return on Assets, Return on Equity dan Net Profit Margin terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Subsektor Konstruksi Bangunan yang Terdaftar di BEI. *Jurnal GeoEkonomi, 11*(2), 188–201. https://doi.org/10.36277/geoekonomi.v11i2.131

Lestari, E., Malini, H., & Wendy. (2025). The effect of debt to equity ratio and sales growth on profitability with good corporate governance as a moderating variable in the manufacturing sector listed on the Indonesian Stock Exchange. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 13*(3), 2735–2748. https://doi.org/10.37676/ekombis.v13i3.7662

Melisa, D., & Hidayat, R. T. (2025). The effect of net profit margin and debt to equity ratio on profit growth. *Jurnal Akuntansi dan Audit Tri Bhakti, 3*(2), 122–136. https://doi.org/10.59806/jaatb.v4i1.339

Myers, S. C. (2001). Capital structure. *Journal of Economic Perspectives, 15*(2), 81–102. https://doi.org/10.1257/jep.15.2.81

Nisa, N. C., Halawa, A. N. K., Sembiring, J. C., & Simatupang, D. (2025). Pengaruh Debt to Equity Ratio (DER), Net Profit Margin (NPM), dan Ukuran Perusahaan terhadap Pertumbuhan Laba pada Sektor Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2023. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 8*(4), 202–216. https://doi.org/10.31539/costing.v8i4.16156

Oktaviani, A., Mursalini, W. I., & Sriyanti, E. (2023). Pengaruh Current Ratio, Debt to Equity Ratio, dan Net Profit Margin terhadap Pertumbuhan Laba (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2018–2020). *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis, 2*(1), 66–83. https://doi.org/10.55606/jekombis.v2i1.982

Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N., & Hoagwood, K. (2015). Purposeful sampling for qualitative data collection and analysis in mixed method implementation research. *Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research, 42*(5), 533–544. https://doi.org/10.1007/s10488-013-0528-y

Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Basil Blackwell.

Yazdanfar, D. (2013). Profitability determinants among micro firms: Evidence from Swedish data. *International Journal of Managerial Finance, 9*(2), 151–160. https://doi.org/10.1108/17439131311307565

Zeitun, R., & Tian, G. G. (2007). Capital structure and corporate performance: Evidence from Jordan. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal, 1*(4), 40–61. https://doi.org/10.14453/aabfj.v1i4.3