

Pengaruh Utang, Biaya Operasional, dan Pertumbuhan penjualan terhadap Keberlanjutan Gerai pada PT Fast Food Indonesia Tbk Periode 2016-2025

¹ Jihan Sabilah, ² Gunartin

^{1, 2} Universitas Pamulang, Banten, Indonesia

¹ jihansabilah145@gmail.com; ² gunartin01339@unpam.ac.id

Abstract

This study aims to analyze the effect of debt, operating expenses, and sales growth on outlet sustainability, proxied by Return on Assets (ROA), at PT Fast Food Indonesia Tbk for 2016–2025. The study uses a quantitative causal-associative approach and saturated sampling involving 10 annual financial statements. Data were collected through documentation of published annual financial reports and analyzed using descriptive statistics, classical assumption tests, multiple linear regression, t-test, F-test, and coefficient of determination. The results show that Debt to Asset Ratio (DAR) has a negative and significant effect on ROA, Operating Expense Ratio (OER) has a negative and significant effect on ROA, while Sales Growth has a positive and significant effect on ROA. Simultaneously, DAR, OER, and Sales Growth significantly affect ROA, with an F-value of 322.827 and significance of 0.000. The Adjusted R Square of 0.991 indicates that 99.1% of ROA variation is explained by the three independent variables. The findings imply that outlet sustainability requires integrated financial management through prudent debt use, operating cost efficiency, and sustained sales growth.

Keywords: *Debt to Asset Ratio (DAR); Operating Expense Ratio (OER); Sales Growth; Return on Assets (ROA); Business Sustainability.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh utang, biaya operasional, dan pertumbuhan penjualan terhadap keberlanjutan gerai yang diproksikan dengan *Return on Assets (ROA)* pada PT Fast Food Indonesia Tbk periode 2016–2025. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal dengan teknik sampling jenuh terhadap 10 laporan keuangan tahunan. Data diperoleh melalui studi dokumentasi atas laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan dan dianalisis menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Debt to Asset Ratio (DAR)* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA, *Operating Expense Ratio (OER)* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA, sedangkan *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA. Secara simultan, DAR, OER, dan *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap ROA dengan nilai F hitung 322,827 dan signifikansi 0,000. Nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,991 menunjukkan bahwa 99,1% variasi ROA dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen. Temuan ini mengimplikasikan bahwa keberlanjutan operasional gerai membutuhkan pengelolaan keuangan yang terintegrasi melalui pengendalian penggunaan utang, efisiensi biaya operasional, dan peningkatan pertumbuhan penjualan.

Kata kunci: *Debt to Asset Ratio (DAR); Biaya Operasional (OER); Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth); Return on Assets (ROA); Keberlanjutan Usaha.*

PENDAHULUAN

Keberlanjutan gerai pada perusahaan makanan cepat saji berkaitan dengan kemampuan perusahaan mempertahankan kegiatan operasional dan menghasilkan kinerja keuangan yang memadai dalam jangka panjang. Dalam penelitian ini, keberlanjutan gerai diproksikan dengan *Return on Assets (ROA)*, karena ROA menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba

melalui pemanfaatan seluruh aset yang dimiliki. Ikatan Akuntan Indonesia (2021) menempatkan *going concern* sebagai asumsi bahwa perusahaan akan melanjutkan aktivitasnya pada masa mendatang, sedangkan Minutti-Meza (2021) menekankan pentingnya keberlangsungan bisnis dalam konteks pelaporan dan evaluasi perusahaan. Dengan demikian, profitabilitas aset digunakan sebagai indikator finansial untuk menilai kemampuan perusahaan mempertahankan operasi gerainya.

PT Fast Food Indonesia Tbk merupakan perusahaan publik yang bergerak pada industri makanan cepat saji dan mengelola jaringan KFC di Indonesia. Selama periode 2016–2025, perusahaan menghadapi perubahan kondisi ekonomi dan operasional yang kuat. Data laporan keuangan menunjukkan peningkatan proporsi utang, perubahan biaya operasional, serta pertumbuhan penjualan yang berfluktuasi. Pada periode sebelum pandemi, penjualan tumbuh positif, tetapi pada 2020 *Sales Growth* turun menjadi -28%. Pada 2022 terjadi pemulihan dengan pertumbuhan 21%, kemudian kembali menurun menjadi -18% pada 2024. Pada sisi profitabilitas, ROA yang berada pada kisaran positif 6–7% pada 2016–2019 berubah menjadi negatif sejak 2020 dan mencapai -23% pada 2024. Kondisi tersebut memperlihatkan adanya perubahan kinerja yang perlu dianalisis secara empiris.

Fenomena tersebut menjadi lebih penting karena jumlah gerai tidak selalu bergerak searah dengan profitabilitas. Perusahaan mengalami penurunan jumlah gerai pada masa pandemi, kemudian melakukan ekspansi kembali hingga 750 gerai pada 2023, tetapi jumlah tersebut turun menjadi 690 gerai pada 2025. Skripsi sumber penelitian mencatat tekanan operasional yang ditandai keputusan efisiensi dan penutupan sejumlah gerai, sementara pendapatan dan laba mengalami tekanan. Dengan demikian, keberlanjutan gerai tidak cukup dipahami hanya dari jumlah gerai, tetapi juga perlu dilihat dari kemampuan perusahaan mempertahankan profitabilitas melalui penggunaan aset secara efektif.

Dari sisi utang, *Debt to Asset Ratio* (DAR) menggambarkan seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh kewajiban. Penggunaan utang dapat memberikan tambahan sumber dana, tetapi proporsi yang terlalu tinggi dapat meningkatkan risiko dan beban keuangan. Data penelitian menunjukkan DAR meningkat dari sekitar 0,53 pada 2016 menjadi 0,96 pada 2024 dan 0,91 pada 2025. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa ketergantungan perusahaan terhadap pendanaan berbasis kewajiban menjadi semakin besar. Secara teoritis, penggunaan utang dapat memberi manfaat apabila dana tersebut menghasilkan tingkat pengembalian lebih tinggi daripada biaya pendanaannya; sebaliknya, penggunaan utang yang tidak produktif dapat menekan laba (Brigham & Houston, 2019).

Biaya operasional merupakan faktor lain yang berkaitan dengan profitabilitas. *Operating Expense Ratio* (OER) menunjukkan proporsi biaya operasional terhadap pendapatan. Semakin tinggi OER, semakin besar bagian pendapatan yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional. Dalam data penelitian, OER berada pada sekitar 59% pada 2016 dan meningkat hingga 70% pada 2020 serta 76% pada 2024. Meskipun biaya operasional merupakan komponen yang diperlukan untuk menjaga kualitas layanan dan operasional gerai, peningkatan biaya yang tidak diimbangi pertumbuhan penjualan dapat menekan laba. Widyastuti et al. (2024) menempatkan biaya operasional sebagai unsur penting dalam profitabilitas dan efisiensi perusahaan.

Pertumbuhan penjualan juga menjadi indikator penting karena peningkatan penjualan dapat memperbesar kemampuan perusahaan membiayai operasi, memenuhi kewajiban, dan menghasilkan laba. Data penelitian menunjukkan *Sales Growth* sebesar 9% pada 2016 dan 2017, meningkat menjadi 13% pada 2018, kemudian turun menjadi -28% pada 2020. Pertumbuhan kembali meningkat menjadi 21% pada 2022, tetapi menurun menjadi -18% pada 2024. Pola tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum stabil. Subhan (2024) menempatkan pertumbuhan penjualan sebagai indikator kinerja dan keberhasilan strategi bisnis, sementara penelitian Mufalichah dan Nurhayati (2022) serta Oktaviana dan Retnaningdiah (2025) menunjukkan relevansi pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

State of the art penelitian menunjukkan bahwa studi mengenai utang, biaya operasional, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas telah banyak dilakukan, tetapi penelitian yang menguji ketiga variabel tersebut secara bersama-sama dengan keberlanjutan gerai sebagai konteks

operasional perusahaan makanan cepat saji masih terbatas. Selain itu, hasil penelitian terdahulu tidak selalu konsisten mengenai arah dan kekuatan pengaruh utang serta biaya operasional terhadap profitabilitas. Perbedaan tersebut menunjukkan adanya gap empiris yang perlu diuji pada objek PT Fast Food Indonesia Tbk, terutama karena periode 2016–2025 mencakup fase ekspansi, *pandemi Covid-19*, pemulihan pascapandemi, serta tekanan eksternal yang memengaruhi perilaku konsumen.

Kebaruan penelitian ini terletak pada pengujian terpadu *Debt to Asset Ratio*, *Operating Expense Ratio*, dan *Sales Growth* terhadap *Return on Assets* sebagai proksi keberlanjutan gerai pada satu perusahaan makanan cepat saji selama sepuluh tahun. Fokus tersebut mempertemukan aspek struktur pendanaan, efisiensi operasional, dan pertumbuhan penjualan dalam menjelaskan kemampuan aset menghasilkan laba. Berdasarkan kerangka teoritis dan temuan terdahulu, penelitian mengajukan dugaan bahwa DAR berpengaruh negatif terhadap ROA, OER berpengaruh negatif terhadap ROA, Sales Growth berpengaruh positif terhadap ROA, dan ketiganya secara simultan berpengaruh terhadap ROA.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Pendekatan kuantitatif digunakan karena seluruh variabel penelitian dinyatakan dalam bentuk angka yang bersumber dari laporan keuangan tahunan, sedangkan pendekatan asosiatif kausal digunakan untuk menguji pengaruh utang, biaya operasional, dan pertumbuhan penjualan terhadap keberlanjutan gerai. Objek penelitian adalah PT Fast Food Indonesia Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan menjalankan kegiatan usaha restoran cepat saji melalui jaringan KFC Indonesia.

Populasi penelitian berupa laporan keuangan tahunan PT Fast Food Indonesia Tbk pada periode 2016–2025. Teknik sampling yang digunakan adalah sampling jenuh, sehingga seluruh anggota populasi pada periode penelitian digunakan sebagai sampel. Sampel terdiri atas 10 laporan keuangan tahunan. Data penelitian merupakan data sekunder yang dikumpulkan dengan studi dokumentasi dari laporan tahunan perusahaan dan publikasi Bursa Efek Indonesia. Dokumen tersebut digunakan untuk memperoleh total utang, total aset, biaya operasional, pendapatan atau penjualan, dan laba bersih yang diperlukan untuk menghitung seluruh rasio penelitian.

Variabel independen terdiri atas utang (X1), biaya operasional (X2), dan pertumbuhan penjualan (X3). Utang diproksikan dengan *Debt to Asset Ratio* (DAR), yaitu total utang dibagi total aset. Biaya operasional diproksikan dengan *Operating Expense Ratio* (OER), yaitu biaya operasional dibagi pendapatan. Pertumbuhan penjualan diproksikan dengan *Sales Growth*, yaitu selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan tahun sebelumnya dibagi penjualan tahun sebelumnya. Variabel dependen adalah keberlanjutan gerai (Y) yang diproksikan dengan *Return on Assets* (ROA), yaitu laba bersih dibagi total aset. ROA dipilih sebagai indikator finansial karena mencerminkan kemampuan aset menghasilkan laba.

Analisis data dilakukan melalui statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan regresi linear berganda. Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan minimum, maksimum, mean, dan standar deviasi. Uji asumsi klasik meliputi normalitas menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov*, multikolinearitas menggunakan *Tolerance* dan VIF, heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser, serta autokorelasi menggunakan *Durbin-Watson*. Selanjutnya, regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh DAR, OER, dan *Sales Growth* terhadap ROA. Uji t digunakan untuk pengaruh parsial, uji F untuk pengaruh simultan, dan *Adjusted R Square* untuk melihat kemampuan model menjelaskan variasi ROA. Pengolahan dilakukan menggunakan SPSS versi 27 dengan tingkat signifikansi 5%.

Persamaan regresi yang digunakan adalah $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$, dengan Y sebagai ROA, X1 sebagai DAR, X2 sebagai OER, dan X3 sebagai *Sales Growth*. Hipotesis parsial dirumuskan bahwa DAR berpengaruh negatif terhadap ROA, OER berpengaruh negatif terhadap ROA, dan *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap ROA. Hipotesis simultan menyatakan bahwa DAR, OER, dan *Sales Growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap ROA.

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel	Proksi	Rumus pengukuran
Utang (X1)	<i>Debt to Asset Ratio</i> (DAR)	Total Utang / Total Aset $\times$ 100%
Biaya Operasional (X2)	<i>Operating Expense Ratio</i> (OER)	Biaya Operasional / Pendapatan $\times$ 100%
Pertumbuhan penjualan (X3)	<i>Sales Growth</i>	(Penjualan t – Penjualan t–1) / Penjualan t–1 $\times$ 100%
Keberlanjutan Gerai (Y)	<i>Return on Assets</i> (ROA)	Laba Bersih / Total Aset $\times$ 100%

Sumber: Data diolah dari laporan keuangan PT Fast Food Indonesia Tbk, 2016–2025.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis menggambarkan kondisi empat variabel penelitian dan kemudian menguji hubungan antarvariabel melalui regresi linear berganda. Pengujian menggunakan 10 observasi tahunan dari 2016 sampai 2025. Hasil deskriptif memperlihatkan bahwa kinerja perusahaan mengalami perubahan yang cukup besar, terutama setelah pandemi, sehingga analisis inferensial digunakan untuk mengetahui apakah perubahan DAR, OER, dan *Sales Growth* berkaitan secara signifikan dengan ROA.

Tabel 2. Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviasi
DAR	10	0,48	0,96	0,6860	0,17225
OER	10	0,19	0,72	0,5940	0,15042
<i>Sales Growth</i>	10	-0,28	0,21	0,0181	0,14792
ROA	10	-0,23	0,07	-0,0340	0,10189

Sumber: Hasil output SPSS versi 27.

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa DAR memiliki nilai minimum 0,48 dan maksimum 0,96 dengan *mean* 0,6860. Rata-rata tersebut menunjukkan bahwa sekitar 68,60% aset perusahaan selama periode penelitian dibiayai oleh utang. Nilai standar deviasi 0,17225 menunjukkan adanya perubahan struktur pendanaan yang cukup besar antarperiode. Secara operasional, kenaikan DAR berarti ketergantungan terhadap sumber dana berbasis kewajiban meningkat.

OER memiliki nilai minimum 0,19 dan maksimum 0,72 dengan *mean* 0,5940 serta standar deviasi 0,15042. Artinya, rata-rata biaya operasional mencapai sekitar 59,40% dari pendapatan. *Sales Growth* memiliki *mean* 0,0181 atau 1,81%, dengan minimum -0,28 dan maksimum 0,21. Nilai standar deviasi 0,14792 yang relatif besar dibanding *mean* menunjukkan pertumbuhan penjualan sangat berfluktuasi. ROA memiliki *mean* -0,0340, minimum -0,23, dan maksimum 0,07. Nilai rata-rata negatif menunjukkan bahwa secara keseluruhan profitabilitas perusahaan selama periode penelitian berada dalam kondisi kurang baik.

Perubahan tahunan memperkuat hasil deskriptif. *Sales Growth* positif pada 2016–2019, jatuh menjadi -28% pada 2020, meningkat menjadi 21% pada 2022, lalu kembali turun menjadi -18% pada 2024. ROA juga berada pada kisaran 6–7% sebelum pandemi, kemudian menjadi negatif sejak 2020 dan mencapai -23% pada 2024. Pola tersebut memperlihatkan bahwa perubahan penjualan memiliki keterkaitan yang kuat secara fenomenologis dengan perubahan profitabilitas, tetapi hubungan tersebut tetap harus dibuktikan melalui pengujian statistik.

Tabel 3. Ringkasan Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Hasil utama	Kriteria	Kesimpulan
Normalitas	Asymp. Sig. = 0,200	> 0,05	Residual normal
Multikolinearitas DAR	Tolerance 0,706; VIF 1,417	Tol. > 0,10; VIF < 10	Tidak ada multikolinearitas
Multikolinearitas OER	Tolerance 0,907; VIF 1,103	Tol. > 0,10; VIF < 10	Tidak ada multikolinearitas

Multikolinearitas SG	Tolerance 0,724; VIF 1,382	Tol. > 0,10; VIF < 10	Tidak ada multikolinearitas
Heteroskedastisitas DAR	Sig. 0,777	> 0,05	Tidak terjadi
Heteroskedastisitas OER	Sig. 0,454	> 0,05	Tidak terjadi
Heteroskedastisitas SG	Sig. 0,523	> 0,05	Tidak terjadi
Autokorelasi	DW = 1,769	Mendekati 2	Tidak terindikasi

Sumber: Hasil output SPSS versi 27.

Uji normalitas menghasilkan Asymp. Sig. sebesar 0,200 sehingga residual dinyatakan berdistribusi normal. Uji multikolinearitas menunjukkan seluruh nilai *Tolerance* berada di atas 0,10 dan VIF di bawah 10, sehingga DAR, OER, dan *Sales Growth* dapat dimasukkan secara bersama-sama ke dalam model tanpa indikasi hubungan linear yang terlalu tinggi antarvariabel independen. Uji Glejser menunjukkan nilai signifikansi DAR 0,777, OER 0,454, dan *Sales Growth* 0,523; seluruhnya lebih besar dari 0,05 sehingga tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,769 juga berada dekat dengan 2 dan dalam skripsi digunakan sebagai dasar kesimpulan tidak terdapat gejala autokorelasi. Dengan demikian, model memenuhi pengujian asumsi klasik yang digunakan.

Tabel 4. Hasil Regresi Linear Berganda dan Uji t

Variabel	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
Konstanta	0,398	0,024	—	16,793	0,000
DAR	-0,478	0,023	-0,808	-21,180	0,000
OER	-0,183	0,023	-0,269	-8,010	0,000
<i>Sales Growth</i>	0,212	0,026	0,308	8,176	0,000

Sumber: Hasil output SPSS versi 27.

Hasil regresi menghasilkan persamaan $Y = 0,398 - 0,478X_1 - 0,183X_2 + 0,212X_3$. Konstanta 0,398 menunjukkan nilai ROA yang diperkirakan ketika seluruh variabel independen dianggap konstan pada titik nol. Koefisien DAR sebesar -0,478 menunjukkan arah hubungan negatif; setiap kenaikan DAR satu satuan diperkirakan menurunkan ROA sebesar 0,478 satuan dengan variabel lain konstan. Koefisien OER sebesar -0,183 menunjukkan bahwa peningkatan proporsi biaya operasional terhadap pendapatan cenderung menurunkan ROA. Sebaliknya, koefisien *Sales Growth* sebesar 0,212 menunjukkan hubungan positif, sehingga peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung meningkatkan ROA.

Pengujian parsial memperlihatkan bahwa DAR memiliki t hitung -21,180 dengan signifikansi 0,000. Karena signifikansi lebih kecil dari 0,05, hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif diterima. Artinya, utang yang diprosikan dengan DAR berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin besar proporsi aset yang dibiayai utang, semakin besar tekanan kewajiban dan biaya pendanaan yang berpotensi mengurangi laba. Hasil tersebut konsisten dengan landasan teori dalam skripsi yang menekankan bahwa manfaat utang bergantung pada kemampuan perusahaan menggunakan dana pinjaman secara produktif dan menghasilkan pengembalian yang lebih tinggi daripada biaya pendanaan.

Secara kontekstual, hasil DAR dapat dikaitkan dengan kenaikan proporsi utang selama periode penelitian. Ketika perusahaan menghadapi penurunan penjualan, kewajiban keuangan tetap harus dikelola. Kondisi ini dapat mempersempit ruang perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aset. Temuan tersebut mendukung Fionasari et al. (2020) sebagaimana digunakan dalam skripsi, bahwa tingkat utang yang tinggi dapat meningkatkan risiko keuangan dan beban bunga sehingga menekan profitabilitas. Implikasi manajerialnya adalah penggunaan utang perlu diarahkan pada aktivitas yang benar-benar meningkatkan produktivitas aset dan pendapatan, serta disesuaikan dengan kemampuan arus kas perusahaan.

Pengujian OER menghasilkan t hitung -8,010 dan signifikansi 0,000. Dengan demikian, OER berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA. Arah negatif berarti kenaikan proporsi biaya

operasional terhadap pendapatan berkaitan dengan penurunan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset. Temuan ini mendukung logika efisiensi biaya: ketika bagian pendapatan yang terserap untuk biaya operasional meningkat, ruang yang tersisa untuk menghasilkan laba menjadi lebih kecil. Hasil tersebut sejalan dengan Widyastuti et al. (2024), yang menempatkan biaya operasional sebagai faktor penting dalam pembentukan laba bersih.

Pengaruh OER perlu dipahami dalam karakteristik bisnis restoran cepat saji. Biaya bahan baku, tenaga kerja, sewa gerai, utilitas, distribusi, pemasaran, dan pemeliharaan merupakan biaya yang dibutuhkan agar gerai tetap beroperasi. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya proporsi biaya tersebut terhadap pendapatan tetap memiliki konsekuensi terhadap profitabilitas. Oleh karena itu, efisiensi tidak berarti sekadar mengurangi biaya, tetapi mengarahkan biaya pada aktivitas yang mampu menghasilkan pendapatan dan menjaga kualitas layanan.

Pengujian *Sales Growth* menghasilkan t hitung 8,176 dan signifikansi 0,000. Karena signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan koefisien regresi positif, *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA. Artinya, semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui aset. Temuan ini sejalan dengan teori dan penelitian terdahulu yang digunakan dalam skripsi, bahwa peningkatan pendapatan dapat memperbesar kemampuan perusahaan membiayai operasi, memenuhi kewajiban, dan meningkatkan laba bersih.

Hubungan positif tersebut juga terlihat pada dinamika data. Pada 2016–2019 *Sales Growth* berada pada kisaran 9–13% dan ROA tetap positif pada 6–7%. Ketika *Sales Growth* turun menjadi -28% pada 2020, ROA ikut turun menjadi -10%. Ketika penjualan pulih pada 2022 dengan pertumbuhan 21%, ROA membaik menjadi -2% walaupun belum kembali positif. Sebaliknya, ketika *Sales Growth* kembali turun pada 2024 menjadi -18%, ROA mencapai titik terendah -23%. Pola ini memperkuat interpretasi statistik bahwa kemampuan menghasilkan pendapatan merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga profitabilitas aset.

Pengujian simultan menghasilkan nilai F sebesar 322,827 dengan signifikansi 0,000. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, DAR, OER, dan *Sales Growth* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap ROA. Temuan tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan tidak berdiri sendiri pada satu aspek, tetapi merupakan hasil interaksi antara struktur pendanaan, efisiensi biaya, dan kemampuan menghasilkan pertumbuhan penjualan. Dari perspektif manajemen keuangan, ketiga aspek tersebut perlu dikelola secara terpadu.

Koefisien determinasi menunjukkan R sebesar 0,997, R Square sebesar 0,994, dan *Adjusted R Square* sebesar 0,991. Nilai *Adjusted R Square* digunakan sebagai dasar utama interpretasi karena telah memperhitungkan jumlah variabel independen dan observasi. Dengan demikian, 99,1% variasi ROA dapat dijelaskan oleh DAR, OER, dan *Sales Growth*, sedangkan 0,9% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Nilai yang sangat tinggi ini menunjukkan daya jelas model yang sangat kuat terhadap data penelitian, tetapi harus ditafsirkan secara hati-hati karena observasi hanya 10 tahun dan objek penelitian hanya satu perusahaan.

Jika seluruh temuan dikaitkan dengan keberlanjutan gerai, hasil penelitian menunjukkan bahwa keberlanjutan finansial perusahaan dipengaruhi oleh kemampuan menjaga struktur pendanaan yang sehat, mengendalikan biaya operasional, dan mempertahankan pertumbuhan penjualan. DAR dan OER memiliki arah negatif, sedangkan *Sales Growth* memiliki arah positif. Implikasi praktisnya adalah manajemen perlu menghindari peningkatan utang yang tidak diikuti produktivitas aset, memperbaiki efisiensi biaya tanpa menurunkan kualitas layanan, dan mengembangkan strategi penjualan melalui inovasi produk, layanan digital, pemasaran, serta perluasan pasar.

Tabel 5. Uji Simultan dan Koefisien Determinasi

Pengujian	Nilai	Keputusan
Uji F	$F = 322,827$; Sig. = 0,000	H_0 ditolak; H_a diterima
R	0,997	Hubungan sangat kuat
R Square	0,994	99,4% variasi ROA
Adjusted R Square	0,991	99,1% variasi ROA

Std. Error of Estimate	0,00979	Kesalahan prediksi relatif kecil
------------------------	---------	----------------------------------

Sumber: Hasil output SPSS versi 27.

Perkembangan rasio keuangan selama periode penelitian dapat dilihat dari perubahan tahunan DAR, OER, *Sales Growth*, dan ROA. Penyajian data tahunan diperlukan agar hasil regresi tidak dilepaskan dari konteks perkembangan perusahaan. DAR meningkat terutama setelah 2020, sedangkan OER cenderung tinggi pada masa tekanan operasional. *Sales Growth* menunjukkan pola yang paling fluktuatif, sementara ROA berubah dari positif menjadi negatif dan belum sepenuhnya pulih pada akhir periode. Kondisi tersebut memberikan dasar bahwa periode pengamatan mencakup perubahan yang material pada kinerja perusahaan.

Tabel 6. Perkembangan DAR, OER, *Sales Growth*, dan ROA 2016–2025

Tahun	DAR	OER	<i>Sales Growth</i>	ROA
2016	0,53	0,59	0,09	0,07
2017	0,53	0,61	0,09	0,06
2018	0,48	0,58	0,13	0,07
2019	0,51	0,59	0,11	0,07
2020	0,67	0,70	-0,28	-0,10
2021	0,74	0,69	0,00	-0,08
2022	0,72	0,65	0,21	-0,02
2023	0,81	0,68	0,01	-0,11
2024	0,96	0,76	-0,18	-0,23
2025	0,91	0,19	0,00	-0,07

Sumber: Data diolah dari Annual Report PT Fast Food Indonesia Tbk.

Pada 2016–2019, DAR relatif berada pada kisaran 0,48–0,53. Pada fase yang sama, ROA berada pada kisaran 0,06–0,07 dan *Sales Growth* positif. Perubahan tersebut menggambarkan periode ketika perusahaan masih memiliki kemampuan menghasilkan laba dari aset secara relatif stabil. Mulai 2020, DAR meningkat menjadi 0,67 dan kemudian mencapai 0,96 pada 2024. Pada saat yang sama, ROA berubah menjadi negatif. Walaupun hubungan tahunan tidak dapat dijadikan bukti kausal secara individual, pola tersebut konsisten dengan arah koefisien regresi yang menunjukkan hubungan negatif DAR terhadap ROA.

Perubahan OER juga memperlihatkan dinamika yang relevan. OER meningkat dari sekitar 0,59 pada 2016 menjadi 0,70 pada 2020, kemudian masih berada pada tingkat tinggi pada 2021–2024. Pada 2024 OER mencapai 0,76, bersamaan dengan ROA -0,23. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tingginya proporsi biaya operasional terhadap pendapatan dapat terjadi bersamaan dengan tekanan profitabilitas. Namun, pada 2025 OER dalam data penelitian turun menjadi 0,19. Penurunan tersebut perlu dibaca sebagai perubahan data pada akhir periode, bukan langsung diartikan sebagai bukti bahwa seluruh masalah efisiensi telah terselesaikan.

Sales Growth menjadi variabel dengan perubahan paling tajam. Nilai positif sebelum pandemi berubah menjadi -0,28 pada 2020. Tahun 2022 mencatat 0,21, tetapi pertumbuhan kembali melemah pada 2023 dan 2024. Perubahan ini menggambarkan bahwa perusahaan menghadapi ketidakstabilan permintaan dan pendapatan. Ketika penjualan tumbuh, tambahan pendapatan dapat memperbesar kemampuan perusahaan menutup biaya dan kewajiban serta menghasilkan laba. Sebaliknya, kontraksi penjualan dapat menurunkan kapasitas perusahaan menyerap biaya tetap dan kewajiban, sehingga profitabilitas aset ikut tertekan.

ROA menunjukkan dampak paling langsung dari perubahan tersebut. Nilai ROA positif pada 2016–2019 berubah menjadi -0,10 pada 2020, membaik menjadi -0,02 pada 2022, kemudian turun lagi menjadi -0,23 pada 2024 dan membaik menjadi -0,07 pada 2025. Dengan demikian, meskipun terdapat pemulihan pada beberapa periode, profitabilitas belum kembali pada tingkat sebelum pandemi. Dalam konteks penelitian, kondisi tersebut memperkuat alasan penggunaan ROA sebagai indikator finansial keberlanjutan gerai, karena kemampuan aset menghasilkan laba menjadi salah satu prasyarat penting bagi keberlangsungan kegiatan operasional.

Secara teoritis, hubungan DAR terhadap ROA dapat dijelaskan melalui konsekuensi *leverage*. Utang menyediakan sumber dana yang dapat digunakan untuk membiayai aset dan ekspansi, tetapi menimbulkan kewajiban pembayaran. Ketika tingkat pengembalian dari aset tidak mampu mengimbangi biaya pendanaan, tambahan utang justru meningkatkan tekanan terhadap laba. Hasil penelitian yang menemukan koefisien negatif sebesar -0,478 menunjukkan bahwa pada objek dan periode ini, peningkatan proporsi utang lebih dominan mencerminkan risiko finansial dibanding manfaat *leverage*. Temuan ini mendukung argumentasi Brigham dan Houston (2019) yang digunakan dalam skripsi bahwa utang harus dikelola secara efisien agar tidak memperburuk kondisi keuangan.

Dari sisi OER, hubungan negatif dapat dijelaskan melalui mekanisme margin laba. Pendapatan yang diterima perusahaan terlebih dahulu digunakan untuk menutup biaya operasional. Apabila biaya tersebut meningkat lebih cepat dibandingkan pendapatan, laba bersih akan tertekan. Koefisien -0,183 menunjukkan arah tersebut. Hasil ini juga menguatkan pentingnya pengendalian biaya bahan baku, tenaga kerja, sewa, utilitas, distribusi, dan pemasaran. Pengendalian tidak harus berbentuk pemotongan seluruh biaya, tetapi dapat dilakukan melalui evaluasi produktivitas gerai, efisiensi penggunaan sumber daya, digitalisasi proses, dan pengendalian biaya yang tidak memberikan nilai tambah.

Hubungan positif *Sales Growth* terhadap ROA memiliki dasar ekonomi yang relatif langsung. Penjualan merupakan sumber pendapatan utama yang memungkinkan perusahaan menutup biaya dan menghasilkan laba. Ketika penjualan meningkat dan struktur biaya relatif terkendali, tambahan pendapatan dapat meningkatkan laba bersih sehingga ROA meningkat. Koefisien positif 0,212 memperlihatkan arah tersebut. Temuan ini juga sesuai dengan Mufalichah dan Nurhayati (2022) serta Oktaviana dan Retnaningdiah (2025) yang menempatkan sales growth sebagai salah satu variabel yang relevan dalam menjelaskan profitabilitas.

Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang tercantum dalam skripsi, penelitian ini memberikan konteks yang lebih spesifik pada perusahaan restoran cepat saji dan periode sepuluh tahun. Aisyah et al. (2017) menghubungkan rasio leverage dan profitabilitas dengan *financial distress*, sedangkan Mufalichah dan Nurhayati (2022) menguji likuiditas, *leverage*, aktivitas, ukuran perusahaan, dan *sales growth* terhadap profitabilitas. Karimah dan Mahroji (2023) juga menguji struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Penelitian sekarang tidak menggunakan profitabilitas sebagai satu-satunya tujuan umum, tetapi menempatkan ROA dalam konteks keberlanjutan operasional gerai PT Fast Food Indonesia Tbk.

Penelitian Widyastuti et al. (2024) menempatkan biaya produksi dan biaya operasional sebagai faktor yang berkaitan dengan laba bersih. Temuan penelitian sekarang memperluas konteks tersebut dengan menggunakan OER sebagai ukuran proporsi biaya operasional terhadap pendapatan dan mengujinya bersama DAR serta *Sales Growth*. Penelitian Oktaviana dan Retnaningdiah (2025) yang relatif mutakhir juga menunjukkan relevansi pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Dengan memasukkan periode hingga 2025, penelitian ini menangkap kondisi yang lebih baru pada objek perusahaan yang sama.

Penelitian mengenai going concern dan keberlanjutan juga memberikan landasan konseptual. Pangestu (2023) membahas *going concern* pada perusahaan sektor transportasi, sedangkan Minutti-Meza (2021) membahas pengembangan pelaporan audit dan konsep keberlangsungan bisnis. Penelitian sekarang mengadaptasi konsep keberlangsungan tersebut ke konteks gerai restoran dan menggunakan ROA sebagai proksi finansial. Karena ROA bukan ukuran langsung jumlah gerai, istilah keberlanjutan gerai dalam penelitian harus dipahami sebagai proksi berbasis profitabilitas aset, bukan sebagai pengukuran fisik keberlangsungan setiap gerai secara individual.

Keterbatasan proksi tersebut penting untuk disampaikan secara akademik. Jumlah gerai merupakan ukuran operasional yang berbeda dari ROA. ROA mengukur kemampuan aset menghasilkan laba, sedangkan jumlah gerai menunjukkan cakupan jaringan operasi. Oleh karena itu, hubungan yang ditemukan dalam penelitian ini lebih tepat diartikan sebagai pengaruh terhadap aspek finansial dari keberlanjutan gerai. Penelitian lanjutan dapat mengombinasikan ROA dengan

jumlah gerai aktif, penutupan gerai, penjualan per gerai, atau indikator operasional lain agar konsep keberlanjutan gerai dapat diukur secara lebih langsung.

Dari sisi implikasi manajerial, hasil penelitian menunjukkan perlunya kebijakan keuangan yang terintegrasi. Penggunaan utang perlu mempertimbangkan kemampuan perusahaan menghasilkan arus kas dan laba. Efisiensi biaya perlu dilakukan tanpa mengurangi kualitas produk dan layanan. Pertumbuhan penjualan perlu dipertahankan melalui inovasi menu, penguatan layanan digital, promosi berbasis data, pengembangan kanal *delivery*, peningkatan pengalaman pelanggan, dan pemilihan lokasi gerai yang lebih produktif. Ketiga kebijakan tersebut saling berhubungan karena peningkatan penjualan tanpa pengendalian biaya belum tentu meningkatkan laba, sedangkan pengurangan biaya yang berlebihan dapat menurunkan kualitas layanan dan pada akhirnya mengurangi penjualan.

Dalam perspektif investor, hasil penelitian menunjukkan bahwa evaluasi perusahaan tidak cukup hanya melihat laba pada satu tahun. Investor dapat memperhatikan arah *DAR*, *OER*, *Sales Growth*, dan *ROA* secara bersama-sama. *DAR* yang meningkat perlu dilihat bersama kemampuan penjualan dan profitabilitas, sedangkan peningkatan *OER* perlu dilihat apakah diikuti peningkatan pendapatan yang memadai. *Sales Growth* yang tinggi juga perlu ditinjau bersama kemampuan perusahaan mengubah pendapatan menjadi laba. Pendekatan tersebut memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi keuangan perusahaan.

Dalam perspektif penelitian, nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,991 menunjukkan model memiliki daya jelas sangat tinggi, tetapi nilai tersebut tidak boleh diartikan secara berlebihan. Sampel hanya terdiri dari 10 observasi dan berasal dari satu perusahaan. Selain itu, periode penelitian mengandung kejadian luar biasa seperti pandemi *Covid-19* yang dapat memengaruhi pola data. Dengan demikian, hasil penelitian memiliki kekuatan sebagai studi kasus empiris pada PT Fast Food Indonesia Tbk, tetapi generalisasi ke seluruh industri makanan cepat saji membutuhkan penelitian dengan lebih banyak perusahaan dan periode yang lebih panjang.

Berdasarkan keseluruhan pembahasan, temuan penelitian memberikan gambaran bahwa keberlanjutan gerai dalam perspektif finansial tidak hanya ditentukan oleh kemampuan perusahaan membuka atau mempertahankan jumlah gerai, tetapi juga oleh kemampuan menciptakan profitabilitas yang sehat. Struktur pendanaan, efisiensi operasional, dan pertumbuhan penjualan merupakan tiga aspek yang saling melengkapi. Pengelolaan utang yang lebih prudent, pengendalian biaya yang efektif, dan strategi pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan menjadi arah kebijakan yang konsisten dengan hasil penelitian.

Tabel 7. Ringkasan *State of the Art* dan Posisi Penelitian

Penelitian	Fokus utama	Relevansi dengan penelitian
Aisyah et al. (2017)	Rasio likuiditas, aktivitas, profitabilitas, leverage dan financial distress	Menunjukkan relevansi leverage dan profitabilitas terhadap kondisi keuangan
Mulyana & Susilawati (2018)	Biaya operasional dan perputaran persediaan terhadap laba bersih	Mendukung pentingnya pengendalian biaya operasional
Mufalichah & Nurhayati (2022)	Likuiditas, leverage, aktivitas, ukuran perusahaan, sales growth dan profitabilitas	Mendukung keterkaitan sales growth dengan profitabilitas
Karimah & Mahroji (2023)	Struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas	Memperkuat kajian struktur modal dan sales growth
Widyastuti et al. (2024)	Biaya produksi, biaya operasional dan laba bersih	Mendukung hubungan biaya operasional dengan laba

Oktaviana & Retnaningdiah (2025)	Pertumbuhan penjualan, likuiditas, efisiensi modal kerja dan profitabilitas	Menunjukkan relevansi variabel pertumbuhan penjualan pada penelitian mutakhir
Penelitian ini	DAR, OER, Sales Growth terhadap ROA pada PT Fast Food Indonesia Tbk 2016–2025	Mengintegrasikan struktur pendanaan, biaya, dan pertumbuhan penjualan dalam konteks keberlanjutan finansial gerai

Perubahan DAR selama sepuluh tahun memperlihatkan adanya pergeseran struktur pendanaan yang perlu menjadi perhatian manajemen. Nilai DAR yang meningkat dari 0,53 pada 2016 menjadi 0,96 pada 2024 menunjukkan bahwa sebagian besar aset perusahaan pada akhir periode penelitian ditopang oleh kewajiban. Kondisi ini tidak dengan sendirinya berarti penggunaan utang selalu buruk, karena utang dapat digunakan untuk membiayai ekspansi dan kebutuhan modal kerja. Namun, hasil regresi negatif dan signifikan menunjukkan bahwa dalam konteks data penelitian, kenaikan DAR berkaitan dengan penurunan ROA. Dengan demikian, keputusan pendanaan harus memperhitungkan kemampuan investasi yang dibiayai utang dalam menghasilkan arus kas dan laba.

Kenaikan DAR juga perlu dibaca bersama kondisi penjualan. Pada 2020, ketika *Sales Growth* turun -28%, DAR meningkat menjadi 0,67 dan ROA berubah menjadi -0,10. Pada 2024, *Sales Growth* kembali turun -18%, DAR mencapai 0,96, dan ROA berada pada -0,23. Pola tersebut bukan merupakan pengujian sebab akibat tersendiri, tetapi memberikan konteks yang konsisten dengan hasil regresi. Ketika pendapatan melemah sementara kewajiban tetap harus dipenuhi, tekanan keuangan dapat menjadi lebih besar. Oleh sebab itu, manajemen perlu mengutamakan pembiayaan yang memiliki manfaat produktif dan menghindari penambahan kewajiban yang tidak disertai peningkatan kapasitas menghasilkan pendapatan.

Pada OER, nilai rata-rata 0,5940 menunjukkan bahwa selama periode penelitian biaya operasional menyerap sekitar 59,40% pendapatan. Angka ini perlu dipahami sebagai rasio efisiensi, bukan sebagai ukuran absolut bahwa seluruh biaya perusahaan tidak efisien. Restoran cepat saji memiliki karakter biaya yang kompleks dan membutuhkan pengeluaran untuk menjaga standar pelayanan, keamanan pangan, kualitas produk, serta ketersediaan gerai. Oleh karena itu, implikasi hasil penelitian bukan sekadar menekan rasio OER serendah mungkin, melainkan mencari tingkat biaya yang optimal terhadap pendapatan dan produktivitas gerai.

Nilai OER yang tinggi pada 2020–2024 bersamaan dengan periode ROA negatif memberikan gambaran bahwa tekanan pendapatan dan kebutuhan biaya operasional dapat menciptakan tekanan ganda terhadap profitabilitas. Biaya tetap seperti sewa dan tenaga kerja tidak selalu dapat dikurangi secepat penurunan permintaan. Karena itu, strategi pengendalian biaya dapat mencakup penyesuaian jam operasional, evaluasi produktivitas gerai, pengendalian waste bahan baku, optimalisasi persediaan, digitalisasi administrasi, dan evaluasi promosi. Kebijakan tersebut bertujuan membuat biaya lebih produktif, bukan sekadar mengurangi nominal biaya.

Sales Growth mempunyai peran yang berbeda karena variabel ini menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan tambahan pendapatan. Hasil positif dan signifikan menunjukkan bahwa peningkatan penjualan memiliki kontribusi terhadap peningkatan ROA. Bagi perusahaan restoran, peningkatan penjualan dapat berasal dari kenaikan jumlah transaksi, peningkatan nilai transaksi rata-rata, penjualan melalui kanal digital, program loyalitas, inovasi produk, atau pembukaan gerai pada lokasi dengan potensi permintaan yang baik. Strategi peningkatan penjualan harus tetap mempertimbangkan margin agar pertumbuhan penjualan benar-benar diterjemahkan menjadi laba.

Fenomena tahun 2022 memberikan ilustrasi penting. *Sales Growth* meningkat menjadi 21%, tetapi ROA masih negatif sebesar -2%. Hal tersebut menunjukkan bahwa peningkatan penjualan saja belum otomatis mengembalikan profitabilitas ke kondisi positif. Pendapatan yang meningkat perlu diikuti pengelolaan biaya, struktur pendanaan, dan pemanfaatan aset yang efektif. Temuan ini sekaligus menjelaskan mengapa penelitian menggunakan tiga variabel independen secara simultan.

Pertumbuhan penjualan perlu dipertemukan dengan kemampuan perusahaan mengendalikan kewajiban dan biaya operasional.

Dalam kerangka keberlanjutan gerai, kondisi ROA negatif selama 2020–2025 menunjukkan bahwa kemampuan aset menghasilkan laba belum pulih sepenuhnya. Walaupun jumlah gerai kembali meningkat pada beberapa tahun, profitabilitas tetap mengalami tekanan. Hal ini menjadi alasan penting untuk membedakan antara keberlanjutan secara fisik dan keberlanjutan secara finansial. Gerai dapat tetap beroperasi secara fisik, tetapi jika tidak mampu menghasilkan kontribusi finansial yang memadai, keberlanjutan jangka panjang tetap menghadapi risiko. Karena itu, ROA digunakan sebagai proksi finansial dalam penelitian ini.

Penggunaan ROA sebagai proksi mempunyai konsekuensi metodologis. ROA tidak mengukur secara langsung keputusan membuka, mempertahankan, atau menutup suatu gerai. ROA mengukur kemampuan aset secara keseluruhan menghasilkan laba. Dengan demikian, hasil penelitian sebaiknya tidak dibaca sebagai bukti bahwa DAR, OER, atau Sales Growth secara langsung menentukan keberlangsungan setiap gerai. Interpretasi yang lebih tepat adalah bahwa ketiga variabel tersebut berpengaruh terhadap profitabilitas aset perusahaan, yang kemudian digunakan sebagai indikator finansial untuk menilai keberlanjutan operasional. Penjelasan ini penting untuk menjaga ketepatan kesimpulan akademik.

Dari perspektif teori keuangan, temuan penelitian mendukung pandangan bahwa struktur pendanaan dan kinerja operasi harus dipertimbangkan secara bersamaan. DAR berkaitan dengan keputusan pembiayaan, OER berkaitan dengan efisiensi penggunaan sumber daya, dan *Sales Growth* berkaitan dengan kemampuan menghasilkan pendapatan. ROA menjadi titik akhir yang memperlihatkan apakah seluruh sumber daya tersebut dapat dikonversi menjadi laba. Oleh karena itu, pengelolaan ketiga variabel tidak dapat dilakukan secara terpisah.

Dari perspektif kebijakan perusahaan, hasil uji simultan memperlihatkan pentingnya integrasi keputusan. Perusahaan yang hanya berfokus pada pertumbuhan penjualan tanpa memperhatikan utang dan biaya dapat menghadapi tekanan laba. Sebaliknya, perusahaan yang hanya menekan biaya tanpa mempertahankan kualitas produk dapat kehilangan pelanggan. Demikian pula, perusahaan yang meningkatkan utang untuk ekspansi tanpa memastikan produktivitas aset dapat mengalami tekanan keuangan. Hasil penelitian mengarah pada kebutuhan keseimbangan antara pertumbuhan, efisiensi, dan kehati-hatian pendanaan.

Implikasi bagi investor juga dapat dirumuskan secara lebih spesifik. Investor dapat menggunakan tren DAR untuk menilai risiko pendanaan, OER untuk menilai efisiensi, *Sales Growth* untuk menilai kemampuan pertumbuhan penjualan, dan ROA untuk melihat hasil akhir pemanfaatan aset. Keempat indikator tersebut lebih informatif apabila dianalisis secara bersamaan dan lintas tahun. Investor juga perlu memperhatikan bahwa penelitian hanya menggunakan satu perusahaan sehingga hasilnya merupakan bukti spesifik objek dan belum dapat digunakan sebagai dasar tunggal untuk menilai seluruh emiten restoran cepat saji.

Penelitian ini juga memiliki keterbatasan yang berkaitan dengan jumlah observasi. Hanya terdapat 10 laporan keuangan tahunan yang menjadi sampel. Jumlah tersebut merupakan konsekuensi dari fokus penelitian pada satu perusahaan dan satu periode sepuluh tahun. Sampel yang kecil dapat membuat koefisien regresi dan koefisien determinasi menjadi sangat sensitif terhadap perubahan data pada satu atau dua tahun tertentu. Pandemi *Covid-19* merupakan contoh kejadian luar biasa yang menghasilkan perubahan ekstrem pada *Sales Growth* dan ROA. Oleh karena itu, hasil statistik harus dibaca bersama konteks ekonomi pada periode penelitian.

Keterbatasan lain adalah sumber data yang seluruhnya berupa data sekunder. Peneliti tidak melakukan observasi langsung pada produktivitas setiap gerai, tingkat penjualan per lokasi, keputusan penutupan gerai, atau kondisi pelanggan. Akibatnya, model belum dapat menjelaskan mekanisme operasional pada tingkat gerai. Penelitian lanjutan dapat menggunakan panel data perusahaan sejenis, data jumlah gerai per tahun, atau indikator penjualan per gerai untuk meningkatkan ketepatan pengukuran keberlanjutan gerai.

Walaupun demikian, penelitian memberikan kontribusi praktis dengan menyajikan bukti empiris periode 2016–2025 yang mencakup kondisi sebelum pandemi, pandemi, pemulihan, dan tekanan

pascapandemi. Rentang waktu tersebut memungkinkan pembacaan dinamika keuangan perusahaan secara lebih lengkap dibanding penelitian yang hanya menggunakan dua atau tiga tahun. Temuan bahwa DAR dan OER berpengaruh negatif serta *Sales Growth* berpengaruh positif memberikan dasar bagi perusahaan untuk mengintegrasikan keputusan pendanaan, biaya, dan penjualan dalam strategi mempertahankan kinerja.

Kontribusi teoritis penelitian berada pada penggabungan tiga perspektif keuangan dalam konteks keberlanjutan operasional gerai. *Leverage* menggambarkan risiko pendanaan, OER menggambarkan efisiensi operasional, sedangkan *Sales Growth* menggambarkan kemampuan pertumbuhan penjualan. Ketiganya diuji terhadap ROA sebagai proksi finansial keberlanjutan. Pendekatan tersebut memberikan kerangka yang dapat dikembangkan pada penelitian berikutnya dengan menambahkan faktor likuiditas, aktivitas aset, ukuran perusahaan, atau kondisi makroekonomi.

Berdasarkan hasil dan keterbatasan tersebut, agenda penelitian berikutnya dapat diarahkan pada penggunaan sampel beberapa perusahaan makanan cepat saji atau restoran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Periode dapat diperpanjang agar jumlah observasi meningkat dan pengaruh kejadian luar biasa dapat dianalisis lebih baik. Peneliti berikutnya juga dapat menggunakan metode panel data sehingga perbedaan karakteristik antarperusahaan dapat dikendalikan. Selain itu, pengukuran keberlanjutan dapat menggunakan indikator yang lebih langsung seperti perubahan jumlah gerai, tingkat penutupan gerai, *sales per store*, atau kombinasi indikator profitabilitas dan operasional.

Pada akhirnya, keberlanjutan gerai merupakan isu yang tidak dapat dipisahkan dari kesehatan keuangan perusahaan. Hasil penelitian memberikan bukti bahwa ketika proporsi utang dan biaya operasional meningkat, ROA cenderung menurun, sedangkan pertumbuhan penjualan cenderung meningkatkan ROA. Oleh karena itu, strategi keberlanjutan perlu diarahkan pada pembentukan struktur keuangan yang sehat, biaya yang produktif, dan pertumbuhan penjualan yang berkualitas. Ketiga aspek tersebut menjadi fondasi agar perusahaan mampu mempertahankan kemampuan menghasilkan laba melalui aset dan menjaga keberlangsungan operasional gerai dalam jangka panjang.

Hubungan antarvariabel juga dapat dipahami melalui kemampuan perusahaan mengubah sumber daya menjadi laba. DAR berkaitan dengan sumber pembiayaan aset, OER berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas, dan *Sales Growth* berkaitan dengan kemampuan menghasilkan pendapatan. ROA kemudian mencerminkan hasil akhir dari penggunaan aset tersebut. Kerangka ini menjelaskan mengapa ketiga variabel dipilih secara bersama-sama. Perusahaan membutuhkan sumber dana, tetapi dana tersebut harus digunakan secara efisien dan menghasilkan pendapatan yang cukup agar pada akhirnya memberikan laba.

Kondisi PT Fast Food Indonesia Tbk selama periode penelitian memperlihatkan bahwa ekspansi jaringan gerai tidak selalu identik dengan peningkatan profitabilitas. Jumlah gerai sempat meningkat setelah pandemi, tetapi ROA masih negatif. Hal tersebut menunjukkan bahwa penambahan kapasitas operasi perlu diikuti peningkatan produktivitas aset. Gerai yang bertambah dapat meningkatkan biaya tetap dan kebutuhan modal apabila tingkat penjualan tidak cukup untuk menutup biaya. Oleh sebab itu, keputusan ekspansi sebaiknya mempertimbangkan kontribusi penjualan dan laba dari setiap gerai, bukan hanya jumlah unit gerai.

Fenomena tersebut memberikan implikasi pada pengambilan keputusan investasi perusahaan. Ketika perusahaan menghadapi tekanan penjualan, manajemen perlu mengevaluasi gerai berdasarkan produktivitas dan kontribusi finansial. Gerai dengan kinerja rendah dapat memerlukan restrukturisasi biaya, perubahan strategi pemasaran, penyesuaian jam operasi, atau evaluasi kelayakan lokasi. Keputusan tersebut berkaitan dengan tujuan mempertahankan kesehatan perusahaan secara keseluruhan. Dalam konteks penelitian, ROA menjadi ukuran agregat yang menangkap kemampuan aset perusahaan menghasilkan laba setelah berbagai keputusan tersebut dijalankan.

Hasil uji t menunjukkan bahwa DAR mempunyai nilai absolut t terbesar dibandingkan variabel lain, yaitu 21,180. Hal ini menunjukkan bahwa dalam model penelitian DAR mempunyai pengaruh

statistik yang paling kuat terhadap ROA. Namun, besarnya nilai t tidak berarti DAR harus menjadi satu-satunya fokus kebijakan. OER dan *Sales Growth* juga signifikan. Dengan demikian, manajemen perlu memperhatikan ketiganya secara bersamaan. Struktur pendanaan yang sehat dapat membantu perusahaan memiliki ruang keuangan, efisiensi biaya dapat menjaga margin, sedangkan pertumbuhan penjualan dapat memperbesar basis pendapatan.

Nilai Beta terstandarisasi pada DAR sebesar -0,808 juga menunjukkan kontribusi relatif yang paling besar dalam model dibandingkan OER sebesar -0,269 dan *Sales Growth* sebesar 0,308. Informasi tersebut memperkuat bahwa perubahan struktur utang menjadi aspek yang sangat penting pada periode penelitian. Meski demikian, interpretasi koefisien tetap harus mempertimbangkan ukuran sampel dan karakteristik data. Penelitian tidak bermaksud menyatakan bahwa utang selalu lebih penting daripada penjualan atau biaya dalam semua kondisi perusahaan, tetapi menunjukkan pola yang paling kuat pada objek dan periode yang diuji.

Pengujian asumsi klasik yang memenuhi kriteria memberikan dasar bahwa model regresi dapat digunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Residual berdistribusi normal, tidak terdapat indikasi multikolinearitas, tidak terdapat gejala heteroskedastisitas, dan tidak terdapat indikasi autokorelasi berdasarkan pendekatan yang digunakan dalam skripsi. Kondisi tersebut penting karena hubungan yang ditemukan melalui regresi perlu didukung oleh model yang memenuhi asumsi dasar. Dengan model yang layak, hasil uji t , uji F , dan koefisien determinasi dapat digunakan sebagai dasar interpretasi empiris.

Walaupun model memiliki daya jelas yang tinggi, penelitian tidak melakukan klaim bahwa seluruh perubahan ROA hanya disebabkan oleh tiga variabel tersebut. Nilai *Adjusted R Square* 99,1% merupakan ukuran daya jelas statistik model terhadap data sampel. Faktor lain seperti kondisi ekonomi, perubahan perilaku konsumen, kebijakan perusahaan, strategi pemasaran, produktivitas aset, persaingan, inflasi, suku bunga, dan nilai tukar masih dapat memengaruhi profitabilitas. Hal tersebut sesuai dengan keterbatasan penelitian dalam skripsi yang menyarankan penambahan variabel lain pada penelitian berikutnya.

Implikasi hasil untuk pengelolaan utang dapat diterjemahkan menjadi beberapa prinsip. Pertama, perusahaan perlu menilai kemampuan membayar kewajiban sebelum menambah utang. Kedua, utang perlu dialokasikan pada aktivitas yang meningkatkan produktivitas aset. Ketiga, struktur jatuh tempo kewajiban perlu disesuaikan dengan kemampuan menghasilkan arus kas. Keempat, manajemen perlu melakukan evaluasi berkala terhadap biaya pendanaan. Prinsip tersebut relevan karena hasil penelitian menunjukkan hubungan negatif antara DAR dan ROA.

Implikasi hasil untuk biaya operasional juga bersifat strategis. Pengendalian OER dapat dilakukan melalui pengukuran biaya per gerai, evaluasi biaya tenaga kerja terhadap volume transaksi, pengendalian persediaan dan waste, negosiasi biaya pemasok, optimalisasi penggunaan energi, serta evaluasi efektivitas promosi. Tujuan utamanya bukan menghasilkan rasio biaya yang paling rendah, tetapi memastikan setiap rupiah biaya memberikan kontribusi terhadap pendapatan dan kualitas operasi. Pendekatan tersebut konsisten dengan temuan bahwa OER memiliki hubungan negatif dan signifikan terhadap ROA.

Implikasi hasil untuk pertumbuhan penjualan adalah perlunya strategi yang tidak hanya mengejar kenaikan omzet, tetapi juga menjaga kualitas pertumbuhan. Penjualan yang meningkat melalui diskon yang terlalu besar atau biaya promosi yang berlebihan belum tentu meningkatkan laba. Oleh sebab itu, perusahaan perlu memantau margin, kontribusi kanal penjualan, repeat order, dan produktivitas gerai. Strategi digital dan delivery dapat digunakan untuk memperluas jangkauan pasar, sementara inovasi produk dan pelayanan dapat mempertahankan pelanggan. Dengan pertumbuhan penjualan yang berkualitas, peningkatan pendapatan lebih mungkin diterjemahkan menjadi laba dan ROA yang lebih baik.

Pembahasan tersebut memperlihatkan bahwa hasil penelitian memiliki hubungan langsung dengan tujuan penelitian, yaitu mengetahui pengaruh utang, biaya operasional, dan pertumbuhan penjualan terhadap keberlanjutan gerai. Seluruh hipotesis yang dirumuskan dalam skripsi didukung oleh hasil statistik pada taraf signifikansi 5%. H1 mengenai pengaruh negatif DAR diterima, H2 mengenai pengaruh negatif OER diterima, H3 mengenai pengaruh positif *Sales Growth* diterima,

dan H4 mengenai pengaruh simultan ketiganya diterima. Kesimpulan tersebut didasarkan pada koefisien regresi dan nilai signifikansi yang diperoleh dari *output* SPSS versi 27.

Namun, penerimaan hipotesis tidak menghilangkan pentingnya kehati-hatian dalam menarik generalisasi. Penelitian hanya mencakup satu emiten dan sepuluh tahun observasi. Hasil sangat mungkin dipengaruhi oleh karakteristik khusus PT Fast Food Indonesia Tbk serta kejadian ekonomi yang terjadi pada periode tersebut. Karena itu, temuan sebaiknya digunakan sebagai bukti empiris yang kuat untuk objek penelitian, sekaligus sebagai dasar bagi penelitian berikutnya untuk melakukan pengujian pada sampel yang lebih luas.

Dengan mempertimbangkan keseluruhan hasil, strategi keberlanjutan gerai dapat diarahkan pada tiga prioritas: menjaga *leverage* pada tingkat yang dapat dikelola, meningkatkan produktivitas biaya operasional, dan mempertahankan pertumbuhan penjualan yang berkualitas. Prioritas tersebut tidak berdiri sendiri. Ketiganya perlu dikombinasikan dengan evaluasi produktivitas aset dan kondisi pasar. Strategi yang seimbang akan membantu perusahaan mengurangi tekanan finansial, menjaga profitabilitas, dan meningkatkan peluang keberlangsungan operasi dalam jangka panjang.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa utang yang diproksikan dengan *Debt to Asset Ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Return on Assets* sebagai proksi keberlanjutan gerai pada PT Fast Food Indonesia Tbk periode 2016–2025. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan proporsi aset yang dibiayai utang berkaitan dengan penurunan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset. Biaya operasional yang diproksikan dengan *Operating Expense Ratio* juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ROA, sehingga peningkatan proporsi biaya operasional terhadap pendapatan berkaitan dengan penurunan profitabilitas. Sebaliknya, *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA, yang berarti peningkatan pertumbuhan penjualan berkaitan dengan peningkatan kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui aset.

Secara simultan, *Debt to Asset Ratio*, *Operating Expense Ratio*, dan *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap *Return on Assets* dengan F hitung 322,827 dan signifikansi 0,000. *Adjusted R Square* sebesar 0,991 menunjukkan bahwa 99,1% variasi ROA dalam model dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut, sedangkan 0,9% dipengaruhi faktor lain di luar model. Implikasi penelitian adalah perusahaan perlu mengelola struktur utang secara hati-hati, meningkatkan efisiensi biaya operasional, dan mempertahankan pertumbuhan penjualan agar profitabilitas aset dan keberlangsungan operasional gerai dapat diperkuat. Hasil perlu dibaca secara hati-hati karena penelitian hanya menggunakan 10 observasi dan satu objek perusahaan.

Bagi penelitian selanjutnya, periode pengamatan dan jumlah perusahaan dapat diperluas agar generalisasi lebih kuat. Penelitian berikutnya dapat menambahkan variabel seperti likuiditas, *Total Asset Turnover*, *Debt to Equity Ratio*, *Net Profit Margin*, ukuran perusahaan, perputaran persediaan, maupun faktor makroekonomi seperti inflasi, suku bunga, dan nilai tukar. Bagi manajemen, hasil penelitian dapat menjadi bahan evaluasi untuk mengendalikan penggunaan utang, menjaga efisiensi biaya, dan memperkuat strategi pertumbuhan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, N. N., Kristanti, F. T., & Zultilisna, D. (2017). Pengaruh rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas, dan rasio leverage terhadap financial distress. *E-Proceeding of Management*, 4(1), 411–419.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Fionasari, D., Putri, A., & Sanjaya, P. A. (2020). Analisis faktor-faktor yang memengaruhi penghindaran pajak pada perusahaan pertambangan di Bursa Efek Indonesia tahun 2016–2018.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2021). *Standar Akuntansi Keuangan efektif per 1 Januari 2021*. Ikatan Akuntan Indonesia.

- Karimah, I. M., & Mahroji, M. (2023). Pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. *Journal of Advances in Digital Business and Entrepreneurship*, 2(2), 33–50.
- Minutti-Meza, M. (2021). The art of conversation: The expanded audit report. *Accounting and Business Research*, 51(5), 548–581. <https://doi.org/10.1080/00014788.2021.1932264>
- Mufalichah, F. Z., & Nurhayati, I. (2022). Pengaruh likuiditas, leverage, aktivitas, ukuran perusahaan, dan sales growth terhadap profitabilitas. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 13(1), 172–181.
- Mulyana, A., & Susilawati, E. (2018). Pengaruh biaya operasional dan perputaran persediaan terhadap laba bersih pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. *Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi Dunia*, 1(2), 99–105. <https://doi.org/10.35138/organum.v1i2.41>
- Oktaviana, P., & Retnaningdiah, D. (2025). Pengaruh pertumbuhan penjualan, likuiditas dan efisiensi modal kerja terhadap profitabilitas. *Jurnal Perilaku dan Strategi Bisnis*, 13(2), 92–102. <https://doi.org/10.26486/jpsb.v13i2.4825>
- Pangestu, J. C. (2023). Giving going concern in the 2019–2021 transportation sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Ekonomi*, 12(3).
- Subhan, H. (2024). Implementasi balanced scorecard sebagai alat manajemen strategi dalam peningkatan kinerja perusahaan. *Jurnal Inovasi Global*, 2, 696–711. <https://doi.org/10.58344/jig.v2i7.114>
- Widyastuti, I., Maharani, M., Haryadi, E., & Wijayanti, D. (2024). Pengaruh biaya produksi dan biaya operasional terhadap laba bersih. *Journal of Economics and Business UBS*, 13, 642–661. <https://doi.org/10.52644/joeb.v13i2.1578>