



PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR OTOMOTIF YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

¹Eka Erdianto, ²Ina Lisnawaty

^{1,2} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Potensi Utama Medan

Jl. KL Yos Sudarso Km.6,5 No.3-A, Tanjung Mulia, Medan, 20241, Indonesia

e-mail: ekaerdiwanto09@gmail.com, Inalisnawaty24@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas pada perusahaan otomotif yang terdaftar di Indonesia. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder, yang mana data sekunder tersebut diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 50 sampel penelitian dengan data 10 perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah metode kuantitatif dan teknik pengambilan sampelnya adalah sampling jenuh. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan statistik deskriptif, uji hipotesis klasik, uji regresi linier berganda, dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dengan nilai t estimasi sebesar 1,560, sedangkan pertumbuhan penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai t estimasi sebesar 6,148. Sedangkan variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan nilai F hitung sebesar 26,924 pada perusahaan otomotif Indonesia.

Kata Kunci: Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas.

Abstract

This research aims to determine the effect of inventory turnover, sales growth and profitability on automotive sub-sector companies listed on the Indonesian Stock Exchange. The variables used in this research are inventory turnover, sales growth, and profitability. The data source used in this research is a secondary data source, where secondary data is obtained indirectly from the research object. The number of samples used in this research was 50 research samples using data from 10 companies. The research method used in the research is a quantitative method and the sampling technique used in this research is a saturated sample. The data analysis





techniques used in this research use descriptive statistics, classical assumption tests, multiple linear regression tests, and hypothesis testing. The results of this research are that inventory turnover has no effect on profitability with a calculated t value of 1.560, then sales growth has a significant effect on profitability with a calculated t value of 6.148. Simultaneously, the variables inventory turnover and sales growth together have a significant effect on profitability with a calculated F value of 26.924 in Indonesian automotive sub-sector companies.

Keywords: Inventory Turnover, Sales Growth, and Profitability.

1. Pendahuluan

Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis tidak lepas dari tujuan utamanya, yaitu untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya bagi kelangsungan hidup perusahaan (kegiatan usaha). Kelangsungan hidup suatu usaha dipengaruhi oleh banyak hal, salah satunya adalah profitabilitas usaha tersebut. Untuk mencapai keuntungan yang maksimal, CFO perlu mengetahui faktor-faktor yang mempunyai pengaruh besar terhadap profitabilitas perusahaan, hal ini dapat ditunjukkan dengan penjualan dan hasil investasi.

Menurut Kasmir (2018:117), laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada saat itu atau pada periode tertentu. Laporan keuangan merupakan salah satu faktor yang menggambarkan kinerja keuangan dan manajemen harus menyusunnya secara berkala. Dalam penyusunannya harus didasarkan pada keadaan sebenarnya dan bukti-bukti yang disajikan dalam jumlah. Laporan keuangan ini merupakan alat untuk memperoleh informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan berdasarkan hasil yang dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan, dan pihak manajemen dapat menggunakan informasi yang diperoleh tersebut sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan agar kinerja perusahaan menjadi lebih baik. di masa depan Tentu banyak hal yang mempengaruhi kelangsungan suatu bisnis, salah satunya adalah profitabilitas dari bisnis itu sendiri.

Profitabilitas adalah tingkat profitabilitas dan profitabilitas suatu perusahaan, yang tercermin dari hasil perusahaan tersebut. Menurut Sartono (2018:122), profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang berkaitan dengan penjualan, total saldo atau ekuitas. Rasio profitabilitas dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas suatu perusahaan. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan sehubungan dengan total penjualan dan ekuitas (Sartono, 2018:119). Laba merupakan keuntungan dari kegiatan inti perusahaan yang tidak lepas dari kebijakan para manajer. Untung atau rugi suatu perusahaan selalu menjadi perhatian utama calon investor ketika mengevaluasi kinerja suatu perusahaan. keuntungan atau keuntungan digunakan untuk menentukan apakah suatu investasi dalam suatu bisnis akan menghasilkan keuntungan atau pendapatan yang diharapkan atau tidak. Profitabilitas adalah kemampuan memperoleh keuntungan dalam kaitannya dengan total dan ekuitas penjualan (Puspita dan Hartono, 2018:211).

Profitabilitas merupakan hal yang perlu diperhatikan karena profitabilitas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari penjualan total aset dan ekuitas. Ada tiga komponen yang dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas, yaitu perputaran persediaan, perputaran piutang, dan pertumbuhan penjualan. Semakin tinggi keuntungan perusahaan maka





semakin efisien penggunaan perusahaan tersebut dan sebaliknya. Laba memegang peranan penting dalam suatu perusahaan, yaitu sebagai cerminan masa depan, terlepas dari apakah perusahaan tersebut mempunyai prospek masa depan yang baik atau tidak. Beberapa metrik dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas, antara lain margin laba bersih (NPM), laba atas investasi (ROI), laba atas aset (ROA), dan laba atas ekuitas (ROE). Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan metode ROA (Return On Assets).

Semakin tinggi ROA berarti semakin efisien penggunaan aset perusahaan, yaitu semakin efisiennya penggunaan aset perusahaan. Jumlah aset yang sama dapat menghasilkan keuntungan yang besar atau sebaliknya. Perputaran persediaan mengukur perbandingan antara harga beli barang yang dijual dengan persediaan yang dimiliki pada periode berjalan (Aji dkk, 2018:29). Perputaran persediaan merupakan rasio yang mengukur berapa kali perputaran aset yang diinvestasikan dalam persediaan dalam suatu periode, dan rasio ini sering disebut dengan rasio perputaran persediaan. Atau, perputaran persediaan dapat diartikan sebagai rasio yang menunjukkan berapa kali keluaran persediaan diubah sepanjang tahun.

Pernyataan tersebut didukung oleh Mayasari dkk (2018:114) yang menyatakan bahwa rasio perputaran persediaan digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang diinvestasikan pada persediaan tersebut beredar dalam suatu periode. Jika rasio yang diperoleh tinggi yang menunjukkan efisiennya operasional perusahaan, maka profitabilitas perusahaan akan meningkat. Persediaan merupakan bagian dari aktiva lancar dan merupakan bagian aktif dari operasional suatu perusahaan yang dapat diperoleh secara terus menerus, diubah dan kemudian dijual kepada konsumen (Sarjito, 2018:222). Persediaan suatu perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rasio perputaran persediaan. Jika perputaran persediaan terlalu tinggi berarti persediaan perusahaan rendah, sehingga dapat menyebabkan kekurangan persediaan dimana perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan konsumen. Sebaliknya jika nilai perputaran rendah maka dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan seperti rusaknya persediaan dan turunnya harga jual barang sehingga mengurangi keuntungan.

Kesimpulannya adalah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin baik bagi kesehatan perusahaan, sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran persediaan maka semakin buruk kesehatan perusahaan tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran persediaan antara lain tingkat penjualan, karakteristik teknis dan lamanya proses produksi, serta daya tahan produk akhir. Menurut Kesuma (2019:41), pertumbuhan penjualan merupakan peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun atau secara periodik. Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan suatu perusahaan dalam mempertahankan posisi keuangannya dalam pertumbuhan ekonomi dan kondisi industri (Kasmir, 2018:107).

Semakin tinggi pertumbuhan penjualan pada periode tersebut maka semakin baik bagi perusahaan, sebaliknya jika pertumbuhan penjualan melambat maka perusahaan dapat melemahkan labanya. Menurut Sutojo (2019), faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain faktor internal seperti keputusan perusahaan di bidang pasar, serta faktor lain seperti kapasitas produksi, kualitas pelayanan, permodalan, jenis produk baru/lama, manajemen dan keanggotaan. (bekerja). Faktor eksternal meliputi keadaan perekonomian, permintaan konsumen, persaingan dan kebijakan





pemerintah. Subjek penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu subsektor otomotif. Subsektor otomotif dipilih sebagai subjek penelitian karena mengalami ketidakstabilan dalam hal perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan, yang diikuti dengan ketidakstabilan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa rata-rata nilai inventory turnover ratio adalah sebesar 3,13 kali yang berarti perusahaan otomotif dapat dikatakan sedang berkembang karena menurut teori Silaen (2018) inventory ratio yang baik adalah. 2.5. Pertumbuhan tersebut disebabkan oleh perusahaan memulai distribusi secara terstruktur dan terorganisir. Pada tahun 2020, rasio perputaran persediaan perusahaan subsektor industri otomotif lebih tinggi 0,05 kali dibandingkan perusahaan PT. God Year Indonesia dan pertumbuhan penjualan pun turun yakni - 0,19 karena membaiknya proses transmisi. Namun dampak dari perputaran yang lebih tinggi adalah persediaan yang rendah, yang dapat menyebabkan kekurangan persediaan jika perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan.

Hal ini tidak sesuai dengan temuan (Rahayu dan Susilowibowo, 2019) bahwa jika nilai perputaran rendah maka merugikan perusahaan, seperti risiko rusaknya persediaan dan turunnya harga jual barang, sehingga mengurangi profitabilitas Laju pertumbuhan penjualan menurun drastis pada tahun 2017, hal ini disebabkan oleh menurunnya penjualan dan permintaan pasar pada periode tersebut, serta banyaknya pesaing. Penelitian Norman Saputra Sitorus (2019) menemukan bahwa inventory holding tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan sales growth berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Mengenai penelitian lainnya, Erni Setyawati (2018) menemukan dalam penelitiannya bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas, sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan perhitungan tabel pertumbuhan penjualan diperoleh rata-rata sebesar 0,36% dari total jumlah perusahaan subbidang otomotif. Dari hasil perhitungan pertumbuhan penjualan maka dapat disimpulkan bahwa tingkat pertumbuhan secara umum rendah, hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir (2019) yang menyatakan bahwa tingkat pertumbuhan perusahaan termasuk tinggi. rata-rata adalah 5%. Dalam hal ini, perusahaan farmasi tidak boleh berada dalam situasi seperti itu. Penelitian diatas juga diteliti oleh A.A Wela Yulia Putra dan Ida Bagus Badjra (2019) dalam penelitiannya The Effect of Leverage, Sales Growth and Size on Profitability yang menunjukkan bahwa leverage berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman BEI.

Namun penelitian Anindita (2019) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan hasil return on assets (ROA), rata-rata sebesar 1,69. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa return on assets (ROA) perusahaan subsektor otomotif pada umumnya rendah yang berarti kinerja perusahaan dalam penggunaan aset kurang baik dalam menghasilkan keuntungan. Karena nilai imbal hasil suatu aset yang baik adalah 5-10%. Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Sari dan Budiarsih (2019), variabel yang digunakan Sari dan Budiarsih adalah debt to equity rasio, ukuran perusahaan, perputaran persediaan dan aset. Namun berbeda dengan Saiful (2020) yang menyatakan pertumbuhan dan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian ini menggunakan variabel CR untuk





menggambarkan aset lancar, DER untuk menggambarkan financial leverage, total turnover dan ROA untuk menggambarkan profitabilitas. Perusahaan bisnis dijadikan sebagai objek penelitian.

Berdasarkan adanya perbedaan antara fenomena mengenai Perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas dengan data pada perusahaan sub sektor otomotif yang terdaftar pada bursa efek indonesia serta uraian pada masalah diatas, maka penulis tertarik untuk menganalisis serta mengembangkan lebih lanjut tentang masalah penelitian tersebut, yaitu dengan melakukan penelitian serupa dengan objek yang berbeda dengan berjudul “Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia”.

2. Tinjauan Literatur

A. Profitabilitas

1) Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan dalam kaitannya dengan penjualan, volume neraca dan ekuitas (Lukviarman, 2019:33). Profitabilitas suatu perusahaan merupakan salah satu dasar untuk menilai kondisi suatu perusahaan, sehingga diperlukan alat analisis yang disebut rasio profitabilitas untuk menentukan nilainya. Mengevaluasi profitabilitas adalah proses menentukan seberapa baik operasi bisnis dijalankan untuk mencapai tujuan strategis, menghilangkan kerugian, dan memberikan informasi tepat waktu dan perbaikan berkelanjutan. Oleh karena itu investor jangka panjang sangat tertarik pada rasio profitabilitas.

Menurut Kasmir (2018:115), profitabilitas adalah suatu rasio yang mengevaluasi kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai laba atau laba dalam jangka waktu tertentu. Rasio ini juga menentukan efisiensi manajemen perusahaan. Hal ini tercermin dalam penjualan dan laba atas investasi. Menurut Hery (2019:192), rasio profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari kegiatan usaha normalnya. Selain untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan selama jangka waktu tertentu, tujuan dari indikator ini adalah untuk mengukur efisiensi manajemen dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan. Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan atau keberhasilan perusahaan dalam menggunakan sumber daya perusahaan dalam jangka waktu tertentu untuk memperoleh keuntungan.

B. Perputaran Persediaan

1) Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Murhad (2019:19), persediaan mencakup seluruh barang mulai dari bahan mentah, produk setengah jadi, dan produk jadi. Menurut Kadek dan I Wayan (2019), perputaran persediaan yang lambat menunjukkan lamanya suatu perusahaan menyimpan persediaan, sehingga dapat meningkatkan biaya persediaan dan mempengaruhi laba perusahaan. Apabila perusahaan tidak mempunyai persediaan yang cukup, maka tentu saja perusahaan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan. Sebab, perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan konsumen.





Dalam manajemen persediaan, pertanyaan penting adalah berapa jumlah persediaan yang optimal. Kasmir (2019:180) menjelaskan perputaran persediaan merupakan rasio yang mengukur berapa kali perputaran aset yang diinvestasikan dalam suatu periode. Menurut Harmono (2019:234), perputaran persediaan adalah banyaknya persediaan yang diperoleh per tahun dibagi harga beli barang yang dijual dengan rata-rata perputaran persediaan.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan merupakan suatu rasio yang mengukur tingkat kestabilan persediaan yang dapat dipertahankan suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Perputaran persediaan dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin tinggi pula peluang perusahaan memperoleh keuntungan.

C. Perputaran Persediaan

1) Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Suci (2019:96), pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi tahun lalu dan dapat dijadikan acuan pertumbuhan di masa depan. Pertumbuhan penjualan menunjukkan seberapa besar suatu perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan total penjualannya (Kasmir 2018:107). Rakhmawati (2018) yang dikutip oleh Hendra (2019:70) melaporkan bahwa pertumbuhan penjualan yang tinggi membuat perusahaan menjadi lebih baik. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan yang tinggi akan meningkatkan keuntungan perusahaan, sehingga meningkatkan nilai perusahaan dan mendukung pertumbuhan perusahaan.

Ketika penjualan meningkat setiap tahun, pembiayaan hutang dan pengeluaran tertentu meningkatkan nilai pemegang saham. Hal ini tentu saja mendorong perusahaan dengan turnover yang tinggi untuk menggunakan hutang lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang rendah. Jadi semakin tumbuh penjualan perusahaan maka semakin aman menggunakan utang. Menurut Sutard (2018:41), pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi pada musim sebelumnya dan dapat digunakan sebagai perkiraan pertumbuhan di masa depan.

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur selisih pertumbuhan penjualan per tahun. Untuk menghitung tingkat pertumbuhan penjualan sendiri, Anda perlu membandingkan penjualan akhir periode dengan penjualan tahun dasar (penjualan akhir periode sebelumnya). Jika persentase perbandingannya lebih tinggi, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan sama baik atau lebih baik dibandingkan periode sebelumnya.

3. Metode Penelitian

A. Jenis dan Sumber Data

1) Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut Siregar (2018), penelitian kuantitatif adalah data yang berbentuk angka-angka dan berhubungan dengan analisis statistik. Penelitian ini disusun berdasarkan laporan keuangan perusahaan. Metode kuantitatif diartikan sebagai metode yang didasarkan pada filosofi positivisme yang digunakan untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu.





2) Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan jenis data sekunder karena data di peroleh secara tidak langsung atau melalui perantara. Sumber-sumber yang di peroleh dari mengunduh di website www.idx.com. Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan sub sektor otomotif periode 2017-2021.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penulisan proposal skripsi ini penulis melakukan penelitian pada Bursa Efek Indonesia. Waktu penelitian dimulai pada bulan April-Oktober 2023.

C. Populasi Dan Sampel

1) Populasi

Menurut (Sugiyono, 2018) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Perusahaan Otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2017-2021 yang berjumlah sebanyak 10 perusahaan.

2) Sampel

Sampel di dalam penelitian ini diambil berdasarkan sampel jenuh yang berjumlah 10 perusahaan. Sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel apabila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Sampel yang akan dijadikan obyek penelitian dalam proposal ini yaitu jumlah keseluruhan perusahaan sub sektor Otomotif yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2017-2021.

4. Hasil dan Pembahasan

A. Hasil Penelitian

1. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 1. Analisis Statitisk Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perputaran Persediaan	50	.05	8.36	3.1950	2.59021
Pertumbuhan Penjualan	50	.01	.68	.3602	.19763
Profitabilitas	50	.10	.68	.3654	.18644
Valid N (listwise)	50				

Sumber: Data Uji SPSS 25

1. Variabel perputaran persediaan yaitu berdasarkan analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa perputaran persediaan memiliki nilai minimum sebesar 0,05 nilai maximum sebesar 8,36, nilai mean sebesar 3,1950 dan nilai std. Deviasi sebesar 2,590.
2. Variabel pertumbuhan penjualan yaitu berdasarkan analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki nilai minimum sebesar 0,01 nilai maximum sebesar 0,68, nilai mean sebesar 0,3602 dan nilai std. Deviasi sebesar 0,1976.





- Variabel profitabilitas yaitu berdasarkan analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki nilai minimum sebesar 0,10 nilai maximum sebesar 0,68, nilai mean sebesar 0,3654 dan nilai std. Deviasi sebesar 0,1864.

2. Uji Asumsi Klasik

a) Uji Normalitas

Tabel 2. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		15
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.02283893
Most Extreme Differences	Absolute	.101
	Positive	.101
	Negative	-.085
Test Statistic		.101
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber: Data Uji SPSS 25

Dari tabel hasil SPSS diatas diketahui nilai signifikansi Asymp Sig. (2-tailed) 0,200 lebih besar dari 0,05 sehingga kriteria keputusan uji normalitas Kolmogorov-Smirnov di atas dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian asumsi model regresi atau pernyataan normalitas terpenuhi.

b) Uji Multikolinearitas

Tabel 3. Uji Multikolineritas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
		B	Beta		Tolerance	VIF
1	(Constant)		.054			
	Perputaran Persediaan	.317	.008		.874	1.145
	Pertumbuhan Penjualan	.432	.101		.874	1.145

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Data Uji SPSS 25

Dari tabel uji multokolinearitas diatas dapat dijelaskan bahwa:

- Dengan nilai *tolerance* > 0,10 yaitu untuk variabel perputaran persediaan dengan nilai 0,874 yang berarti $0,874 > 0,10$, variabel pertumbuhan penjualan





dengan nilai 0,874 yang berarti $0,874 > 0,10$ maka hal ini membuktikan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas.

- b. Dengan nilai VIF < 10 untuk variabel penelitian perputaran persediaan yaitu sebesar 1,145 yang berarti $1,145 < 10$, untuk variabel pertumbuhan penjualan dengan nilai VIF sebesar 1,145 yang berarti $1,145 < 10$, hal ini menunjukkan bahwa tidak ada multikolinearitas dalam model regresi sehingga data dikatakan baik dan dapat digunakan untuk pengujian selanjutnya.

c) Uji Heterokedastisitas

Tabel 4. Uji Heterokedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Beta			
1	(Constant)		2.314		4.396	.000
	Perputaran Persediaan	.005	.331	.005	-1.066	.292
	Pertumbuhan Penjualan	-.011	4.334	-.011	.152	.880

a. Dependent Variable: Abs

Sumber: Data Uji SPSS 25

Berdasarkan hasil output tabel uji glejser diatas dapat dilihat bahwa nilai sig. pada variabel perputaran persediaan yaitu 0,292 yang artinya bahwa tidak terjadi heterokedastisitas dengan ketentuan sig $>$ dari 0,05, kemudian pada pengujian yang kedua variabel pertumbuhan penjualan yaitu dengan nilai 0,880. Kesimpulannya adalah item pernyataan disetiap variabel tidak terjadi heterokedastisitas dengan melihat uji glejser memenuhi ketentuan $>$ dari 0,05 maka dikatakan tidak terjadi heterokedastisitas.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 5. Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	.181	.054		3.375	.001
	Perputaran Persediaan	-.012	.008	-.166	-1.560	.125
	Pertumbuhan Penjualan	.618	.101	.655	6.148	.000

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Data Uji SPSS 25

Adapun Persamaan Regresi yang terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,181 + 0,012X_1 + 0,618X_2 + e$$

Berdasarkan nilai-nilai regresi untuk variabel bebas disimpulkan bahwa yang paling besar pengaruhnya terhadap profitabilitas adalah nilai pertumbuhan penjualan (X2) sebesar 61,8%. Berdasarkan keterangan tersebut diketahui bahwa peningkatan





terhadap profitabilitas lebih cenderung dipengaruhi oleh variabel pertumbuhan penjualan.

4. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial

Tabel 6. Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.181	.054		3.375	.001
	Perputaran Persediaan	-.012	.008	-.166	-1.560	.125
	Pertumbuhan Penjualan	.618	.101	.655	6.148	.000

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Data Uji SPSS 25

Berdasarkan uji yang dilakukan dengan membandingkan thitung dan ttabel dengan *Degree Of Freedom* (df) = n-k dalam penelitian ini diperoleh df = 50-3= 47. Berdasarkan taraf signifikansi 0,025 dapat diperoleh hasil dari t tabel sebesar 2,011. Dan berdasarkan tabel diatas diperoleh hasil uji t dengan menggunakan SPSS 25 adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Variabel perputaran persediaan, memiliki t hitung sebesar 1,560 dan memiliki tingkat signifikansi 0,125, nilai tersebut lebih besar dari alpha 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan perputaran persediaan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Variabel pertumbuhan penjualan, memiliki t hitung sebesar 6,148 dan memiliki tingkat signifikansi 0,000, nilai tersebut lebih besar dari alpha 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sehingga hipotesis kedua (H2) yang menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

b. Uji Simultan

Tabel 7. Uji Simultan

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.909	2	.455	26.924	.000 ^b
	Residual	.794	47	.017		
	Total	1.703	49			

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Data Uji SPSS 25





Berdasarkan dari hasil ANOVA (*Analysis Of Variance*) pada tabel diatas, diperoleh Fhitung sebesar 26,924 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Jika Fhitung > Ftabel maka didapat pengaruh yang signifikan antara X1 dan X2 terhadap Y, demikian juga sebaliknya jika Fhitung < Ftabel maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara X1 dan X2 terhadap Y. Dalam hal ini nilai Fhitung (26,924) > Ftabel (2,81).

c. Uji Koefisien Determinasi

Tabel 8. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.534	.514	.12996
a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan				

Sumber: Data Uji SPSS 25

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa, Nilai R Square (R²) atau koefisien-koefisien adalah 0,534. Angka ini mengidentifikasi bahwa profitabilitas (variabel dependen) mampu dijelaskan perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan (variabel independen) sebesar 53,4%. Sedangkan selebihnya 46,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti perputaran persediaan dan pertumbuhan persediaan dan rasio aktivitas lainnya.

5. Pembahasan

a. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Variabel perputaran persediaan, memiliki t hitung sebesar 1,560 dan memiliki tingkat signifikansi 0,125, nilai tersebut lebih besar dari alpha 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan perputaran persediaan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Pengelolaan persediaan merupakan suatu pekerjaan yang sulit, dimana kesalahan dalam menentukan tingkat persediaan dapat berakibat fatal. Raharjaputra, (2019:139) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan, begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut Kasmir, (2019:205).

b. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Variabel pertumbuhan penjualan, memiliki t hitung sebesar 6,148 dan memiliki tingkat signifikansi 0,000, nilai tersebut lebih besar dari alpha 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sehingga hipotesis kedua (H2) yang menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Menurut Fahmi (2019), pertumbuhan (*growth*)





merupakan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum. Menurut Van Horne dan Wachowicz (2019), pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk persentase.

c. Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan dari hasil ANOVA (*Analysis Of Variance*) pada tabel diatas, diperoleh Fhitung sebesar 26,924 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Jika Fhitung > Ftabel maka didapat pengaruh yang signifikan antara X1 dan X2 terhadap Y, demikian juga sebaliknya jika Fhitung < Ftabel maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara X1 dan X2 terhadap Y. Dalam hal ini nilai Fhitung (26,924) > Ftabel (2,81). Tingkat profitabilitas yang semakin tinggi akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan dana asing berupa utang untuk membiayai aktivitas perusahaannya. Semakin tinggi utang maka proporsi struktur modal juga bertambah besar. Perusahaan--perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tentu akan berusaha mengurangi pajaknya dengan cara meningkatkan rasio hutangnya, sehingga tambahan hutang tersebut akan mengurangi pajak. Menurut Hanafi, (2019) teori *trade-off* mengindikasikan adanya antara penghematan pajak dari utang dan biaya kebangkrutan. Semakin besar proporsi utang maka semakin besar perlindungan pajak yang diperoleh. Di sisi lain, semakin besar proporsi utang maka semakin besar biaya kebangkrutan yang mungkin timbul. Dengan demikian, struktur modal yang optimal dapat dicapai dengan menyeimbangkan keuntungan perlindungan pajak dengan beban sebagai akibat penggunaan utang yang semakin besar (Sartono, 2019).

5. Kesimpulan

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan mampu mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan Sub Sektor Otomotif yang tercantum dalam BEI pada periode tahun 2017 sampai dengan 2021 sebagai berikut.

1. Hasil pengujian hipotesis parsial pertama, variabel perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap variabel profitabilitas. Hal tersebut berarti bahwa perputaran persediaan yang dilihat melalui perputaran persediaan tidak mempengaruhi perusahaan sub sektor otomotif dalam melakukan profitabilitas.
2. Hasil pengujian hipotesis uji parsial kedua, variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap variabel profitabilitas. Hal tersebut berarti bahwa perputaran persediaan yang dilihat melalui pertumbuhan penjualan mempengaruhi perusahaan sub sektor otomotif dalam melakukan profitabilitas.
3. Hasil pengujian hipotesis simultan, pada variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel profitabilitas. Hal tersebut berarti bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan mempengaruhi perusahaan sub sektor otomotif dalam melakukan profitabilitas.





B. Saran

Berasarkan keterbatasan yang dialami oleh peneliti, maka terdapat saran yang dapat dijadikan acuan untuk peneliti selanjutnya yang berkeinginan untuk melakukan observasi dengan topik yang sama dengan peneliti, terdapat beberapa saran untuk peneliti selanjutnya yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Bagi pihak manajemen harus lebih memperhatikan serta juga harus dievaluasi lagi persediaan persediaan dan pertumbuhan penjualan, agar dapat lebih memaksimalkan potensi yang ada dan dapat meningkatkan profitabilitas.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambahkan variabel lain yang mempengaruhi profitabilitas yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Selain itu juga memperluas objek penelitian serta diharapkan menambahkan periode dan sampel penelitian agar diperoleh hasil yang lebih akurat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya Mengucapkan terima kasih kepada Universitas Potensi Utama yang telah menerima saya menjadi mahasiswa sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan saya sampai selesai. Saya Juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh dosen yang mengajar di Universitas Potensi Utama yang telah bersedia membimbing dan mengajar saya sampai saya menggapai gelar sarjana. Dan Saya Juga berterima kasih kepada staff staff Universitas Potensi Utama yang telah bersedia memberi arahan dan segala informasi yang ada di Universitas Potensi Utama.

Referensi

- [1] A.A Wela Yulia Putra (2019). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas
- [2] Aji et al, 2018. Pengertian Perputaran Persediaan. Jakarta : PT RajaGofindo Persada.
- [3] Damayanti, A., Ambarwati, S., & Susilawati. (2019). Pengaruh Perputaran Persediaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas Wholesale And Retail Trade Di BEI. Jurnal Penelitian Manajemen Volume 1, Nomor 2 ISSN 26848791, 194-210.
- [4] Erni Setyawati (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas.
- [5] Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Semarang: Universitas Diponegoro.
- [6] Hanafi, M., & Halim, A. (2019). Analisis Laporan Keuangan . Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- [7] Harahap, S. S. (2020). Analisis Laporan Keuangan . Jakarta : PT RajaGofindo Persada.
- [8] Hayati, K., Simbolon, A. K., Sianturi, I. P., Gaol, R. F., & Sagala, Y. M. (2019). Pengaruh Inventory Turnover, Sales Growth dan Liquity terhadap Profitabilitas pada Perusahaan





PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Tanjung Marawa Periode 2013-2017. Riset & Jurnal Akuntansi Volume 3 nomor 1.

- [9] Hery. (2019). Analisis Laporan Keuangan . Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- [10] Ida Bagus Badjra (2019). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas
- [11] Jumingan. (2018). Analisis Laporan Keuangan . Surakarta: PT Bumi Aksara.
- [12] Kasmir. (2019). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA.
- [13] Kesuma (2019). Pengertian Pertumbuhan Penjualan. Surakarta: PT Bumi Aksara.
- [14] Mayasari et al (2018). Defenisi Rasio Perputaran Persediaan.
- [15] Meidiyutiani, R. (2018). pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia . Jurnal Akuntansi dan Keuangan Fe Universitas Budi Luhur Vol.5 No.2 ISSN 2252 7141.
- [16] Mulyadi, E. (2011). Akuntansi 2. Yogyakarta: Yudhistira.
- [17] Morris (2018). Ketentuan Dan Defenisi Teori Keagenan.
- [18] Norman Saputra Sitorus (2019). Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas.
- [19] Puspita & Hartono, 2018. Ketentuan Profitabilitas. Jakarta : PT Raja Gofindo Persada.
- [20] Rahayu, E. A., & Susilowibowo, J. (2019). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitablitas Perusahaan Manufaktur . Jurnal Ilmu Manajemen Volume 2 Nomor 4.
- [21] Rahmawati, S., Salim, M. A., & ABS, M. K. (2018). Pengaruh Likuidita, Pertumbuhan Penjualan, Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Leverage terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar pada BEI pada Tahun 2014-2016). Jurnal Riset Manajemen.
- [22] Sari dan Budiarsih (2019). Pengaruh *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover*, dan *Assets Turnover* berpengaruh terhadap Profitabilitas.
- [23] Sarjito, 2018. Pengertian Perputaran Persediaan. PT Raja Gofindo Persada.
- [24] Sartono (2018). Pengertian Profitabilitas. R & D. Bandung: ALFABETA.
- [25] Sembiring, M. (2018). Pengaruh Tingkat Penjualan Perputaran Piutang dan Likuiditas terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang di Bursa Efek Indonesia. Universitas Universitas Sumatera Utara.





Jurnal Widya

Volume 5, Nomor 1, bulan April 2024: halaman 764-779

<https://jurnal.amikwidyaloka.ac.id/index.php/awl>

jurnal@amikwidyaloka.ac.id /

editor.jurnalwidya@gmail.com

P-ISSN: 2746-5411

E-ISSN: 2807-5528

- [26] Sinarwati, N. K., & Purnamawati, G. A. (2018). Pengaruh Investasi Aktiva Tetap, Likuiditas Solvabilitas dan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Otomatif dan Komponen yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010- 2013. e-Jurnal S1 AK Universitas Pendidikan Ganesha (Volume 2 No 1 Tahun 2019).



JURNAL WIDYA This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).
