

Inventory Turnover dan Sales Growth terhadap Profitabilitas

Khansa Gusdie Zahra Pitaloka¹, Maryati Rahayu², Jayanti Apri Emarawati³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia YAI

Jalan Diponegoro No. 74 Jakarta Pusat 10340

Email: gusdiekhansaa@gmail.com¹, ayu.mr77@gmail.com², jayanti.apri73@gmail.com³

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *inventory turn over* dan *sales growth* terhadap profitabilitas. Sampel menggunakan metode purposive sampling pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020 sebanyak 17 sampel. Penelitian menggunakan uji normalitas, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis dengan software Eviews 9. Berdasarkan uji t menunjukkan bahwa *inventory turn over* secara parsial tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan *sales growth* secara parsial berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan Uji F, *inventory turn over* dan *sales growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil uji koefisien determinasi dapat disimpulkan bahwa kedua variabel independen memengaruhi variabel dependen sebesar 83,36 %, sedangkan sisanya sebesar 16,64% merupakan kontribusi dari variabel lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

Kata Kunci : *Inventory Turnover, Sales Growth, Profitabilitas*

ABSTRACT

The study aims to determine the effect of inventory turnover and sales growth on profitabiity. The sample uses the purposive sampling method on the Consumer Goods Industrial Sector Manufacturing Compinies on the Indonesia Stock Exchange for the 2017-2020 period as many as 17 samples. The study used the normality test , classical assumption test, and hypothesist testing with Eviews 9 software. Based on the t test, it shows that inventory turnover partially has no effect on profitability, while sales growth partially affects profitability. Based on the F Test, inventory turn over and sales growth together have an effect on profitability. The results of the coefficient of determination test can be concluded that the two independent variables affect the dependent variable by 83.36%, while the remaining 16.64% is a contribution form other variables not analyzed in this study.

Keywords : *Inventory Turnover, Sales Growth, Profitability*

1. PENDAHULUAN

Persaingan usaha yang semakin ketat di era globalisasi ini membuat para pelaku bisnis/usaha untuk mempersiapkan langkah-langkah yang strategis demi kemajuan usahanya. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif setiap perusahaan harus semakin efisien dalam melakukan berbagai aktivitas sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang merusak perekonomian di Indonesia, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya.

Setiap perusahaan harus menjadikan manajemen perusahaan sebagai pihak yang harus ikut bertanggungjawab untuk kelangsungan hidup perusahaan. Laba bukan merupakan satu satunya tujuan utama perusahaan yang harus dicapai, namun dengan adanya laba dalam suatu usaha, maka perusahaan akan mampu memperoleh tujuan yang lainnya. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba perusahaan dapat dilakukan dengan analisis terhadap rasio profitabilitas perusahaan.

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Laba yang diperoleh perusahaan dapat digunakan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha. Perusahaan dapat memperoleh keuntungan lebih besar apabila perusahaan dapat memperluas pangsa pasar untuk produknya.

Persediaan merupakan salah satu pos dari aktiva lancar yang penting karena merupakan unsur yang aktif dalam kegiatan operasional perusahaan. Persediaan merupakan bahan atau barang yang disimpan untuk tujuan tertentu, antara lain untuk proses produksi, jika berupa bahan mentah maka akan diproses lebih lanjut, jika berupa komponen (*Spare Part*)

maka akan dijual kembali sebagai barang dagangan.

Intinya persediaan digunakan untuk memperlancar jalannya kegiatan operasional perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan. Oleh sebab itu diperlukannya pengelolaan perputaran persediaan yang baik, agar penjualan dapat terus meningkat dan perusahaan dapat meningkatkan keuntungan (profit).

Menurut Warren, Reeve dan Fess dalam Putri (2018) menyatakan bahwa perputaran persediaan (*inventory turnover*) adalah untuk mengukur hubungan antara volume barang yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan.

Penelitian Ririn (2018) menunjukkan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, berbeda dengan penelitian Nina (2013) dan Farhana (2016) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas

Penjualan merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan. Perusahaan menginginkan penjualan yang meningkat dari tahun ke tahun agar laba yang dihasilkan dapat digunakan dalam kegiatan operasional maupun juga kegiatan keuangan seperti perluasan saham serta perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memonitor pertumbuhan penjualan perusahaan apakah ada peningkatan penjualan atau bahkan sebaliknya mengalami penurunan.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) yang semakin tinggi akan memperoleh pendapatan perusahaan yang meningkat. Pertumbuhan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten.

Menurut penelitian Suryaputra (2014), menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap *Return on Assets* (ROA) dan pertumbuhan penjualan memiliki koefisien regresi dengan arah positif, sedangkan menurut penelitian Putra, (2015) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

2. METODOLOGI

Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, karena data yang digunakan berbentuk angka. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian asosiatif kausal, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menganalisis hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya atau bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lain.

Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi periode 2017-2020 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Menurut data pada website www.idx.co.id, sebanyak 56 perusahaan.

Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode purposive sampling (kriteria penentuan sampel) sehingga diperoleh 17 sampel perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi dengan tahun observasi selama 4 tahun, maka jumlah data dalam penelitian ini adalah sebanyak 68 data.

Data Penelitian

Jenis data yang terdapat pada penelitian ini adalah data dokumenter, sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder, karena data penelitian yaitu laporan keuangan yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media

perantara dengan mengaksesnya melalui situs BEI yaitu www.idx.co.id.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis koefisien determinasi, analisis regresi linier berganda, uji t, uji F.

3. LANDASAN TEORI

Signalling Theory

Teori sinyal ini membahas bagaimana seharusnya sinyal-sinyal keberhasilan maupun kegagalan disampaikan kepada pemilik. Manajer perusahaan menyampaikan informasi melalui laporan keuangan. Investor perusahaan akan tertarik pada laporan keuangan perusahaan yang mampu menggambarkan perusahaan dalam keadaan aman. Hal ini menjadi tugas bagi manajer untuk menciptakan laporan keuangan perusahaan sebaik-baiknya.

Teori signal menjelaskan bahwa laba dapat memberikan sinyal positif bagi kepentingan perusahaan. Menurut Hartono dalam (Surya, Ruliana, and Soetama 2017) teori sinyal menyatakan bahwa perusahaan yang berkualitas baik dengan sengaja akan memberikan sinyal pada pasar, dengan demikian pasar diharapkan dapat membedakan perusahaan yang berkualitas baik dan buruk.

Teori *signalling* dapat di gunakan untuk menggambarkan adanya hubungan antara pertumbuhan penjualan dari tahun sekarang dibandingkan dengan tahun lalu. Adanya peningkatan pertumbuhan penjualan ini menandakan adanya jumlah laba yang masuk pada asset.

Agency Theory

Teori agensi menjelaskan tentang hubungan antara dua pihak di mana salah satu pihak menjadi agen dan pihak yang lain bertindak sebagai prinsipal. Sebagai makhluk ekonomi, manusia mempunyai sifat dasar mementingkan kepentingan diri sendiri sehingga dalam hubungan keagenan ini terkadang menyebabkan

terjadinya konflik. Hubungan keagenan dapat menimbulkan konflik antara pemegang saham dengan manajemen perusahaan. Konflik ini dapat terjadi karena terdapat tujuan yang berbeda dan kepentingan yang berbeda antar individu. Konflik yang muncul diantara pemegang saham dan manajemen tentu tidak lepas dari tujuan yang berbeda dimana pemegang saham menginginkan pengembalian sebesar-besarnya, sedangkan manajemen ingin agar diberikan insentif atau imbalan sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan.

Profitabilitas

Profitabilitas memiliki peranan penting dalam kegiatan usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang. Perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, agar kelangsungan kegiatan perusahaan tersebut dapat terjamin.

Menurut Sunyoto dalam (Nagian Toni Silvia 2019) pengertian dari profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usahanya. Sedangkan menurut Wiagustini dalam (Sufiana and Purnawati 2013) profitabilitas adalah menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba atau ukuran efektivitas pengelolaan manajemen perusahaan.

Kemampuan memperoleh laba dapat diukur dari modal sendiri maupun dari seluruh dana yang diinvestasikan ke dalam perusahaan

Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan *return on asset*.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

Inventory Turnover

Menurut Rahayu dalam (Roziqin, Indrawan, and Nurodin 2020) persediaan merupakan bagian dari modal kerja yang

sangat penting karena digunakan untuk memperlancar kegiatan produksi dan memenuhi permintaan pasar. Dari pengertian tersebut, persediaan merupakan barang yang berupa bahan baku, bahan dalam proses, ataupun barang yang sudah jadi kemudian dijual kembali untuk memperoleh laba atau keuntungan. Karena jika terjadi kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam persediaan akan menekan keuntungan perusahaan.

Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Hery dalam (Roziqin, Indrawan, and Nurodin 2020) menyatakan bahwa perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual.

Menurut Harahap dalam (Putri and Wijayanto 2018) perputaran persediaan adalah menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin cepat perputarannya semakin baik karena dianggap kegiatan penjualan berjalan cepat. Sedangkan menurut Warren, Reeve, dan Fess dalam (Putri and Wijayanto 2018) perputaran persediaan (*inventory turnover*) adalah mengukur hubungan antara volume barang yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan.

$$\text{Inventory turnover} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

H1 : Terdapat pengaruh antara *inventory turnover* terhadap profitabilitas

Sales Growth

Menurut Philip Kotler dalam (Johnson Alvonco 2014) pengertian penjualan adalah sebagai suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli,

memengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak. Selain itu penjualan juga merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan.

Sales growth menggambarkan keberhasilan suatu perusahaan. Perusahaan akan selalu berupaya meningkatkan produknya untuk mendapatkan tingkat *Sales growth* yang tinggi. *Sales growth* yang stabil akan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan.

Menurut Barton et al (Farhana, Susila, and Suwendra 2016) pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Selain itu menurut Pagano dan Schivardi dalam (Rosmiati Tarmizi 2017) pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan profitabilitas suatu perusahaan.

Sales growth adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk persentase, Carvalho & Costa dalam (Suryaputra and Christiawan 2014).

$$G = \frac{SI - SO}{SO}$$

Keterangan :

G : *Sales growth*

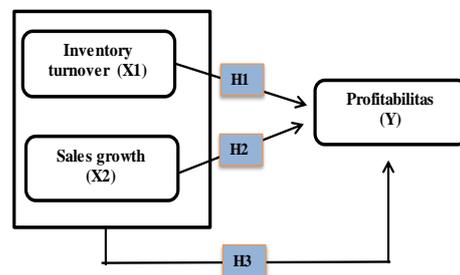
SI : Total penjualan periode berjalan

SO : Total penjualan periode lalu

H2 : Terdapat pengaruh antara *sales growth* terhadap profitabilitas

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengumpulan Data

Berdasarkan kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel, diperoleh sebanyak 17 perusahaan yang layak dijadikan sampel, sehingga total data panel dalam penelitian sebanyak 68 data penelitian, dengan variabel yang diteliti adalah perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Industri selama tahun 2017 – 2020.

Tabel 1. Daftar Nama Perusahaan

No	Nama Perusahaan	Kode
1.	Akasha Wira Internasional Tbk	ADES
2.	Budi Strach & Sweetener Tbk	BUDI
3.	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk	ICPB
4.	Indofood Sukses Makmur Tbk	IDNF
5.	Multi Bintang Indonesia Tbk	MLBI
6.	Mayora Indah Tbk	MYOR
7.	Prasidha Aneka Niaga Tbk	PSDN
8.	Nippon Indosari Corpindo Tbk	ROTI
9.	Sekar Bumi Tbk	SKBM
10.	Sekar Laut Tbk	SKLT
11.	Ultra Jaya Milk Industri & Trading Company Tbk	ULTJ
12.	H.M Sampoerna Tbk	HMSP
13.	Kalbe Farma Tbk	KLBF
14.	Industri Jamu & Farmasi Sido Muncul Tbk	SIDO
15.	Tempo Scan Pasific Tbk	TSPC
16.	Mandom Indonesia Tbk	TCID
17.	Unilever Indonesia Tbk	UNLVR

Sumber: Hasil olahan penulis (2021)

Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Sugiyono (Dewi and Santoso 2020) statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

Pengujian ini dilakukan untuk mempermudah dalam memahami variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsi suatu data yang dilihat dari mean, median, deviasi standar, nilai minimum, dan nilai maksimum.

Tabel 2. Statistik Deskriptif

	X1	X2	Y
Date: 08/04/21 Time: 21:32			
Sample: 2017 2020			
Mean	0.359232	0.036673	0.118058
Median	3.656885	0.042637	0.071349
Maximum	23.42651	0.504026	0.526704
Minimum	-22.08702	-0.465160	-0.068339
Std. Dev.	7.330881	0.138092	0.126727
Skewness	-0.498869	0.028173	1.351425
Kurtosis	4.478492	7.802991	4.358278
Jarque-Bera	9.014027	65.37037	25.92589
Probability	0.011031	0.000000	0.000002
Sum	24.42776	2.493783	8.027960
Sum Sq. Dev.	3600.702	1.277643	1.075996
Observations	68	68	68

Data diolah dengan Eviews9

Dari hasil statistik deskriptif diatas adalah:

- Rata-rata (mean) pada variabel *inventory turnover* (X1) adalah 0,359232 dengan standar deviasi sebesar 7,330881. Perusahaan yang memiliki nilai *inventory turnover* terendah sebesar -22,08702. Sedangkan perusahaan yang memiliki nilai *inventory turnover* tertinggi sebesar 23,4265.
- Rata-rata (mean) pada variabel *Sales growth* (X2) adalah 0,036673 dengan standar deviasi sebesar 0,138092. Perusahaan yang memiliki nilai *Sales growth* terendah sebesar -0,465160 Sedangkan perusahaan yang memiliki nilai *Sales growth* tertinggi sebesar 0,504026.
- Rata-rata (mean) pada variabel Profitabilitas (Y) adalah 0,118058 dan standar deviasi sebesar 0,126727. Perusahaan yang memiliki nilai Profitabilitas terendah sebesar -0,068339. Dan perusahaan yang memiliki nilai Profitabilitas tertinggi sebesar 0,526704.

Analisis Regresi Data Panel

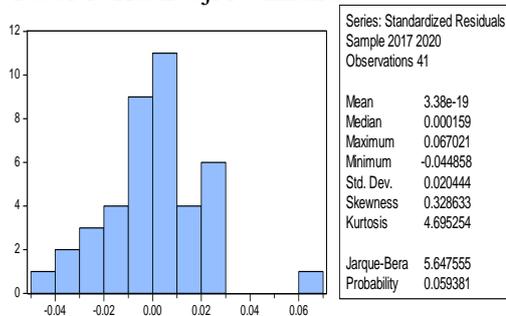
Salah satu model data adalah data panel, yakni gabungan dari data time series dan cross section. Untuk mendapatkan metode yang paling efisien menggunakan tiga persamaan yaitu: *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM), dan *Random Effect Model* (REM). Setelah dilakukan pengujian dengan *uji chow*, *hausman*, dan *lagrange multiplier*, model data panel yang akan dianalisis lebih lanjut dipenelitian ini adalah model Fixed Effect Model (FEM).

Uji Asumsi Klasik

Berdasarkan tabel 3, hasil probability 0,059381 > 0,05 maka menunjukkan bahwa data tidak berdistribusi normal. Berdasarkan uji statistic Jarque-Bera memperoleh nilai

sebesar 5,647555. Berdasarkan table Chi-Square dengan $df = k-2$ ($3-1=2$) dapat dilihat sebesar 5,99146 dengan derajat kebebasan 0,05 sehingga nilai Jaque-Bera lebih kecil dari table Chi-Square yaitu $5,647555 < 5,99146$ maka data berdistribusi secara normal.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas



Data diolah dengan Eviews9

Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolonieritas

	X1	X2
X1	1.000000	-0.064509
X2	-0.064509	1.000000

Data diolah dengan Eviews9

Berdasarkan hasil data diatas dapat dilihat bahwa nilai korelasi antar variabel independen kurang dari 0,8 dan tidak ada variabel yang memiliki koefisien $> 0,8$ sehingga tidak terdapat multikolinearitas, yang berarti bahwa model ini dapat digunakan untuk estimasi pengaruh *inventory turn over* dan *sales growth* terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI periode tahun 2017 – 2020.

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil tabel 5, menunjukkan bahwa variabel *inventory turn over* (X1) dengan probabilitas 0,4836 $> 0,05$ yang berarti tidak ada masalah heteroskedastisitas, kemudian variabel *sales growth* (X2) memiliki nilai

probabilitas $0,8242 > 0,05$ yang berarti tidak ada masalah . Dari hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen tidak memiliki masalah heteroskedastisitas.

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dependent Variable: RESABS
Method: Panel Least Squares
Date: 07/15/21 Time: 23:22
Sample: 2017 2020
Periods included: 4
Cross-sections included: 11
Total panel (unbalanced) observations: 41

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.031946	0.016507	1.935226	0.0631
LOGX1	-0.007476	0.010530	-0.709981	0.4836
X2	-0.005203	0.023208	-0.224191	0.8242

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.414334	Mean dependent var	0.020070
Adjusted R-squared	0.163335	S.D. dependent var	0.018070
S.E. of regression	0.016529	Akaike info criterion	-5.114657
Sum squared resid	0.007650	Schwarz criterion	-4.571329
Log likelihood	117.8505	Hannan-Quinn criter.	-4.916807
F-statistic	1.650737	Durbin-Watson stat	2.279376
Prob(F-statistic)	0.133742		

Sumber: www.idx.com. Data diolah dengan Eviews9

Berdasarkan hasil data diatas menunjukkan bahwa variabel *inventory turn over* (X1) dengan probabilitas $0,4836 > 0,05$ yang berarti tidak ada masalah heteroskedastisitas, kemudian variabel *sales growth* (X2) memiliki nilai probabilitas $0,8242 > 0,05$ yang berarti tidak ada masalah . Dari hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen tidak memiliki masalah heteroskedastisitas.

Uji Hipotesis

Analisis Korelasi

Dari model Fixed Effect pada tabel 6, didapat koefisien determinasi R^2 (R-square) antara *inventory turn over*, *sales growth* dengan profitabilitas adalah sebesar 0.878320, maka nilai R adalah $\sqrt{0.878320} = 0.937187$. Angka 0.937187 menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat kuat antara variabel indenden dengan variabel dependen

Tabel 6 . Hasil Output Fixed Effect Model (FEM)

Dependent Variable: Y
 Method: Panel Least Squares
 Date: 07/15/21 Time: 23:29
 Sample: 2017 2020
 Periods included: 4
 Cross-sections included: 17
 Total panel (balanced) observations: 68

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.107994	0.006594	16.37704	0.0000
X1	0.000306	0.001362	0.224600	0.8232
X2	0.271433	0.052889	5.132139	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.878320	Mean dependent var	0.118058
Adjusted R-squared	0.833622	S.D. dependent var	0.126727
S.E. of regression	0.051691	Akaike info criterion	-2.855924
Sum squared resid	0.130927	Schwarz criterion	-2.235768
Log likelihood	116.1014	Hannan-Quinn criter.	-2.610199
F-statistic	19.64982	Durbin-Watson stat	1.628195
Prob(F-statistic)	0.000000		

Data diolah dengan Eviews9

Uji Persamaan Linier Berganda

Dari hasil output data Eviews pada tabel 6, maka didapat persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$ROA = 0.107994 + 0.000306(X1) + 0.271433(X2) + \epsilon$$

- Konstanta regresi yaitu 0,107994 , hal ini menunjukkan bahwa jika koefisien regresi variabel *inventory turn over* dan *sales growth*, maka variabel profitabilitas sebesar 0,107994.
- Nilai koefisien regresi *inventory turn over* (X1) sebesar 0,000306 koefisien bernilai positif, artinya setiap kenaikan *inventory turn over* sebesar 1 satuan akan menyebabkan kenaikan Profitabilitas sebesar 0,000306.
- Nilai koefisien regresi *sales growth* (X2) sebesar 0,271433 koefisien bernilai positif, artinya setiap kenaikan *sales growth* sebesar 1 satuan akan menyebabkan kenaikan Profitabilitas sebesar 0,271433.

Uji t (Parsial)

Dari hasil output data Eviews pada tabel 7, maka berdasarkan t-tabel dengan $df = n - k = 68 - 2 = 66$ dan derajat sebesar

0,05 diperoleh nilai t sebesar 1,66827. Maka hasil uji parsial (uji t) adalah sebagai berikut :

- Hasil uji t variabel *inventory turn over* (X1) diperoleh nilai t-statistik sebesar $0,224600 < t$ tabel 1,66827 dan nilai probabilitas sebesar $0,8232 >$ nilai signifikansi 0,05, artinya secara parsial variabel *inventory turn over* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
- Hasil uji t variabel Pertumbuhan Penjualan (X2) diperoleh nilai t-statistik sebesar $5,132139 < t$ tabel 1,66827 dan nilai probabilitas sebesar $0,0000 <$ nilai signifikansi 0,05, artinya secara parsial variabel *sales growth* berpengaruh terhadap profitabilitas.

Uji F

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 7 diatas menunjukkan nilai probability F-statistik $0,000000 < 0,05$ dan f-statistik $19,64982 >$ f-tabel 3,14 (tingkat $\alpha = 5\%$, $df = (68-2-1 = 65)$, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *inventory turn over* dan *sales growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2020.

Uji Koefisien Determinan

Analisis koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentase variabel independen terhadap variabel dependen pada penelitian ini. Berdasarkan tabel 6 diatas, hasil uji koefisien determinan dapat diketahui bahwa *Adjusted R-squared* adalah 0,833622. Hal ini berarti bahwa 83,36% variabel profitabilitas dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu *inventory turn over* dan *sales growth* , sedangkan sisanya sebesar 16,64% dapat dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dia analisis dalam penelitian ini.

Pembahasan Hasil Penelitian

Pengaruh *inventory turn over* terhadap profitabilitas

Hasil uji regresi secara parsial menggunakan Fixed Effect Model (FEM) menghasilkan bahwa variabel *inventory turn over* dengan nilai probabilitas sebesar $0,8232 >$ nilai signifikansi $0,05$, artinya secara parsial variabel *inventory turn over* tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Ririn (2008) dan Nuryani (2018) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas. Hal tersebut mengartikan bahwa *inventory turnover* yang terlalu kecil dapat mengakibatkan kerugian atas biaya penyimpanan yang besar dan modal kerja yang menumpuk, namun perusahaan sudah mengantisipasinya dengan membuat cadangan penurunan nilai atas persediaan, sehingga cukup untuk menutup kemungkinan terjadinya penurunan nilai persediaan yang menumpuk digudang.

Pengaruh *sales growth* terhadap profitabilitas

Hasil uji regresi secara parsial menggunakan Fixed Effect Model (FEM) menghasilkan bahwa variabel *sales growth* dengan nilai probabilitas sebesar $0,0000 <$ nilai signifikansi $0,05$, artinya secara parsial variabel *sales growth* berpengaruh dan signifikan terhadap Profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan peneliti (Gladys Suryaputra dan Yulius Jogi Christiawan, 2016) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh dan signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini berarti bahwa semakin besar *sales growth* maka semakin tinggi profitabilitas yang dihasilkan.

5. KESIMPULAN

- a. *Inventory turn over* (X1) tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas

pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2020.

- b. *Sales growth* (X2) berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2020.
- c. *Inventory turn over* dan *Sales growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2020.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaral, G. (2013). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Laba Usaha. *Journal of Petrology* 369 (1): 1689–99.
- Arianti, Ririn., & Rusnaeni, N. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Kas, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. Proseding Seminar Nasional Akuntansi 1.1(1): 1-21.
- Dewi, risqita adeliya, and hadi bambang Santoso.(2020).Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Kas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* 9 (6): 1–15.
- Farhana, Cintya Dewi, Gede Putu Agus Jana Susila, and I Wayan Suwendra. (2016). Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambarawa Madya Sejati Di Singaraja Tahun 2012-2014.” *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen* 4 (1): 1–10.

- Johnson Alvonco, Ph.D.(2014). *Partical Communication Skill*. PT Elex Media Komputindo.
- Meidiyustiani, Rinny. (2016). Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 5 (2): 131–43.
- Nuryani, Dyah., Utomo., Supri Wahyudi., Murwani, Juli. (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Piutang, dan Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur. *Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi*. 6(2):1-11.
- Putra, A., and I. Badjra. (2015). “Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas.” *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* 4 (7): 249411.
- Putri, Maharani Dewi, and Andi Wijayanto. (2018). Pengaruh Perputaran Kas Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2016). *Jurnal Administrasi Bisnis* IX (IV): 402–11.
- Rosmiati Tarmizi, Regina Kurniawati. (2017). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran Total Asset Terhadap Profitabilitas.” *JURNAL Akuntansi & Keuangan* 87 (1,2): 149–200.
- Roziqin, Muhammad Zainur, Andri Indrawan, and Idang Nurodin. (2020). Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Universitas Pamulang*, 379–83.
- Septian, Neneng. (2018). “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Study Pada Perusahaan Retail Trade Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2014-2016). *Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Putra Bangsa Kebumen*, 1–13.
- Sufiana, Nina, and Ni Purnawati. (2013). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* 2 (4): 252877.
- Surya, Sarjito, Ruly Ruliana, and Dedi Rossidi Soetama. (2017). Pengaruh Perputaran Kas Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Akuntabilitas* 10 (2): 309–17. <https://doi.org/10.15408/akt.v10i2.6139>.
- Suryaputra, Gladys, and Jogi Christiawan. (2014). Pengaruh Manajemen Modal Kerja , Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2010-2014. 4 (1): 493–504.
- Wilasmi, Sri, Putu Kepramareni, and Hapsari Hardianti.(2020). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas.” *Jurnal Kharisma* 2 (2): 96–115.