

PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN ROKOK YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2018-2022

Zulkifli¹⁾, Nazariah²⁾, Muhammad Nur³⁾

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jabal Ghafur

email: zulkiflirusli768@gmail.com

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jabal Ghafur

email: nazariah.isma@gmail.com

³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jabal Ghafur

email: m.nur_myros@yahoo.co.id

Info Artikel	ABSTRAK
<p><i>Riwayat Artikel:</i> Diterima: 31-01-2024 Direvisi: 30-04-2024 Dipublikasikan: 05-05-2024</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022 serta untuk mengetahui pengaruh persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022. Metode analisis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan metode analisis regresi linier berganda. Hasil analisis data diperoleh peneliti dengan menggunakan bantuan paket program statistik SPSS (Statistic Product and Service Solution) versi 23.00. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.</p> <p>Kata kunci: Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas</p>
<p><i>Nomor DOI</i> 10.47647/MAFEBIS.v2i2.590</p> <p><i>Cara Mensitasi :</i> Zulkifli. Nazariah. Nur, M. 2024. Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Di BEI Periode 2018-2022. 2(2), 31-44.</p>	

Article Info	Abstract
<p><i>Article History :</i> <i>Received: 31-01-2024</i> <i>Revised: 30-04-2024</i> <i>Published: 05-05-2024</i></p>	<p><i>This research aims to determine the effect of inventory turnover and sales growth on profitability in cigarette companies listed on the IDX for the 2018-2022 period and to determine the effect of inventory and sales growth together on profitability in cigarette companies listed on the BEI for the 2018-2022 period. The analytical method that researchers used in this research was the descriptive method and multiple linear regression analysis method. The results of data analysis were obtained by researchers using the statistical program package SPSS (Statistics Product and Service Solution) version 23.00. The research results show that inventory turnover and sales growth influence profitability in cigarette companies listed on the BEI for the 2018-2022 period.</i></p>
<p><i>DOI Number :</i> 10.47647/MAFEBIS.v2i2.590</p> <p><i>How to cite :</i> Zulkifli, Nazariah. Nur, M. 2024. <i>The Influence of Inventory Turnover and Sales Growth on Profitability in Cigarette Companies Listed on the IDX for the 2018-2022 Period.</i> 2(2), 31-44.</p>	

Keywords: nventory Turnover, Sales Growth and Profitability

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan memiliki tujuan dan sasaran yang digunakan untuk mengukur keberhasilan perusahaannya. Sebuah perusahaan membutuhkan alat untuk menilai kinerjanya, dan itu adalah keuangan perusahaan, yang diperiksa dengan cara ini. Manajemen dan penggunaanya saling berkomunikasi melalui laporan keuangan. Rasio keuangan dapat dianalisis dengan menggunakan kekayaan informasi yang ditemukan dalam laporan keuangan. Melalui Bursa Efek Indonesia, sebuah platform informasi pelaporan keuangan, perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dapat memberikan informasi yang lebih lengkap dan akurat tentang pasar sahamnya kepada public. Informasi mengenai Bursa Efek Indonesia tersedia untuk publik baik melalui media tertulis maupun elektronik. Studi ini berfokus pada sektor produk konsumen, yang sebagian besar bertanggung jawab atas pertumbuhan ekonomi Indonesia. Industri produk konsumen merupakan salah satu sektor yang membantu perekonomian bangsa berkembang. Usaha barang konsumsi sebenarnya dibagi jadi lima subsektor: subsektor makanan dan minuman, subsektor rokok, farmasi, kosmetika dan perlengkapan rumah tangga, serta subsektor peralatan rumah tangga. Karena faktanya pada sektor barang konsumsi adalah salah satu yang paling dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.

Tidak ada perusahaan yang dapat melakukan bisnis tanpa mengingat tujuan utamanya, yaitu memaksimalkan keuntungan dan menjamin kelangsungan hidup organisasi (going concern). Profitabilitas hanyalah salah satu faktor yang mempengaruhi bertahan atau tidaknya suatu perusahaan. Keberhasilan perusahaan dan kemampuannya untuk menggunakan sumber dayanya secara efisien berfungsi sebagai indikator profitabilitas dari keuntungan yang diperoleh selama periode waktu tertentu, tergantung pada tingkat aset atau modal perusahaan. (Madi, 2018).

Salah satu cara untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan adalah dengan melihat kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Laba ini dapat dilihat melalui rasio profitabilitas. Menurut (Kasmir 2019:114) rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan

perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan atau dari pendapatan investasi. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rasio Profitabilitas Dalam penelitian ini profitabilitas akan diukur dengan menggunakan return on assets (ROA). Menurut (Kasmir 2019:89), faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas antara lain: (1) Margin laba bersih, (2) Perputaran total aktiva (3), Laba bersih (4), Penjualan (5), Total aktiva (6), Aktiva tetap (7), Aktiva lancar (8), Total biaya. Faktor-faktor tersebut masing-masing mempunyai peran penting dalam menentukan hasil perolehan profitabilitas

Selain itu juga usaha yang sering dilakukan oleh perusahaan agar perkembangan bisnisnya berjalan dengan baik adalah dengan meningkatkan penjualannya serta mampu mengontrol perputaran persediaannya dengan baik sehingga dapat meningkatkan profitabilitasnya. Pertumbuhan penjualan memiliki peran penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar produk dan jasa perusahaan tersebut, di mana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat di gunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Menurut Kesuma (2009), pertumbuhan penjualan (growth of sales) adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, baik aset tetap maupun aset lancar. Pihak manajemen perlu mempertimbangkan sumber pendanaan yang tepat bagi pembelanjaan aset tersebut. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjai asetnya dengan utang, begitu pula sebaliknya.

Selain pertumbuhan penjualan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan akan dilihat juga dari persediaan. Persediaan barang dagangan merupakan elemen yang sangat penting dalam penentuan beban pokok penjualan pada perusahaan dagang, baik perusahaan dagang eceran maupun perusahaan dagang partai besar. Persediaan berpengaruh terhadap neraca dan laporan laba rugi. Dalam neraca sebuah perusahaan dagang, persediaan seringkali merupakan bagian yang sangat besar dari keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Dalam laporan laba rugi, persediaan memegang peranan yang sangat vital dalam penentuan hasil operasi perusahaan untuk suatu periode. Bagi setiap perusahaan, biaya merupakan suatu komponen yang sangat penting dalam menunjang pelaksanaan kegiatan dalam usaha mencapai suatu tujuan. Tujuan itu dapat tercapai apabila biaya yang dikeluarkan sebagai bentuk suatu pengorbanan oleh perusahaan yang bersangkutan telah diperhitungkan dengan tepat. Oleh karena itu, untuk dapat tetap bersaing dengan perusahaan lain, maka perusahaan harus dapat mengelola dan memperhitungkan biaya dengan tepat, agar tercipta suatu efisiensi biaya.

Persediaan merupakan elemen vital dalam menunjang kelancaran penjualan yang sangat rentan dari kemungkinan terjadinya penumpukan atau kekurangan barang digudang, kerusakan dan kehilangan sebagai akibat terjadinya pencurian baik yang dilakukan oleh pihak luar maupun karyawan perusahaan itu sendiri. Oleh karena jumlahnya yang sangat besar, persediaan memerlukan pengelolaan yang baik mulai dari pengadaan, penyimpanan, sampai dengan pengeluarannya dari gudang perusahaan untuk kemudian di jual. Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti

tertarik untuk mengetahui pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2018-2022”.

Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022?
2. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022?
3. Apakah perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara dominan terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022?

Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini, penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.
2. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.
3. Untuk mengetahui pengaruh persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama terhadap profitabilitas pada perusahaan rokok yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.

STUDI KEPUSTAKAAN

Persediaan

persediaan (*inventory*) di kategorikan sebagai barang dagangan yang di miliki dan di simpan untuk dijual kepada para pelanggan (*Costumer*). Akun persediaan di laporkan dalam neraca (*Balance Sheet*) sebagai bagian dari kelompok aset lancar (*Curren Assets*). Persediaan didefinisikan sebagai barang jadi yang disimpan atau digunakan untuk dijual pada periode mendatang, yang dapat berbentuk bahan baku yang disimpan untuk diproses, barang dalam proses manufaktur dan barang jadi yang disimpan untuk dijual maupun diproses.

Menurut Subramanyam (2010:45) perputaran persediaan dalam satu periode dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Jumlah hari yang diperlukan untuk menjual semua persediaan yaitu periode penjualan rata-rata (*average sale periode*) dapat dihitung dengan membagi 365 dengan angka perputaran persediaan.

$$\text{Period Penjualan Rata-rata} = \frac{360}{\text{Perputaran Persediaan}}$$

Pertumbuhan penjualan

Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan yaitu dalam bentuk tunai peralatan

kas atau harta lainnya. Menurut Sinambela *et al* (2012:151) menyatakan bahwa penjualan merupakan Transaksi penjualan barang dagang dalam perusahaan dagang dapat di lakukan baik secara tunai maupun secara kredit atau sebagian secara tunai dan sisanya dibayar kredit. Setiap transaksi penjualan barang dagang di catat dalam akun penjualan. Bukti transaksi adalah berupa faktur atau bukti penerimaan kas

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat pada laporan laba-rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat dilihat dari penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami kenaikan, hal tersebut berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat.

Pertumbuhan penjualan dapat di rumuskan sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun}_t - \text{Penjualan Tahun}_{t-1}}{\text{Penjualan Tahun}_{t-1}}$$

Keterangan :

Salest : Penjualan pada periode berjalan

Salest-1 : Penjualan pada periode sebelumnya

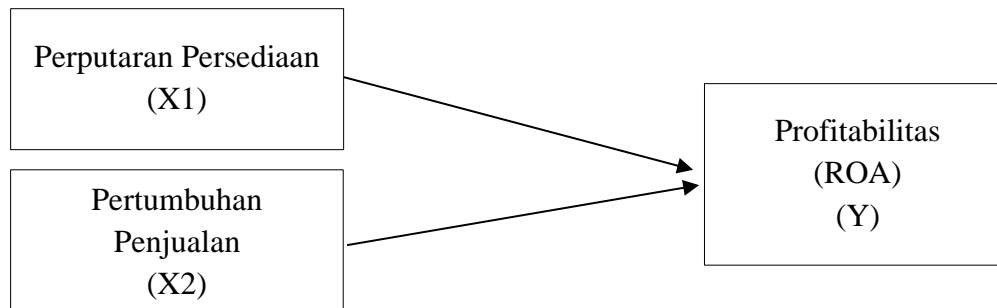
Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu. Laba sering kali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan. Dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya. Laba perusahaan selain merupakan indikator kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban bagi para penyandang dananya juga merupakan elemen dalam penciptaan nilai perusahaan yang menunjukkan prospek perusahaan di masa yang akan datang. Profitabilitas adalah hubungan antara pendapatan dan biaya yang di hasilkan dengan menggunakan aset perusahaan, baik lancar maupun tetap dalam aktivitas produksi (Gitman,2009).

Menurut Harahap (2013:304), Rasio Profitabilitas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan didalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan juga sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya bahwa penggunaan rasio ini menunjukkan efesiensi perusahaan (Kasmir, 2010:115).

Kerangka pemikiran

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2013:60). Berdasarkan pendapat di atas maka kerangkanya sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan kajian teori dan kerangka pemikiran di atas, maka dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut:

- H_1 : Perputaran Persediaan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2018-2022
- H_2 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2018-2022.
- H_3 : Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Rokok Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2018-2022.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini merupakan metode deskriptif. Menurut Sugiyono (2010:54), metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Populasi dan sampel

Menurut Martono (2010:66) Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian. Populasi yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah perusahaan rokok terdiri dari 4 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2018-2022.

Menurut Sugiyono (2007:116) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *non participant observation* yaitu dengan mengkaji buku-buku, jurnal dan makalah untuk dapat landasan teoritis yang komprehensif

Teknik analisis data

Regresi linier berganda yaitu suatu model linier regresi yang variabel dependennya merupakan fungsi linier dari beberapa variabel bebas. Regresi linier berganda sangat bermanfaat untuk meneliti pengaruh beberapa variabel yang berkorelasi dengan variabel yang diuji. Teknik analisis ini sangat dibutuhkan dalam berbagai pengambilan keputusan baik dalam perumusan kebijakan manajemen maupun dalam telaah ilmiah. Hubungan fungsi antara satu variabel dependen dengan lebih dari satu variabel independen dapat dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, dimana profitabilitas sebagai variabel dependen sedangkan perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel independen (Ghozali, 2011).

Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dapat dirumuskan:

$$\text{Persamaan : } Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Profitabilitas

a : Konstanta

X₁ : Persediaan

X₂ : Pertumbuhan penjualan

e : Standar error

Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui hipotesis di terima atau ditolak. Untuk melakukan pengujian hipotesis, dalam penelitian ini menggunakan uji signifikan parsial (uji t) dan uji signifikan simultan (uji F).

Uji Signifikansi Parsial (uji t)

Uji individu diperoleh dengan cara membandingkan t hitung dengan t tabel. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel tidak bebas. Dalam penelitian ini menggunakan alat bantu SPSS. Dasar pengambilan keputusan untuk uji t (parsial) dalam analisis regresi berdasarkan nilai t hitung dan t tabel yaitu :

- Jika nilai t hitung > t tabel maka variabel bebas (X) memiliki pengaruh terhadap variabel terikat (Y).
- Jika nilai t hitung < t tabel maka variabel bebas (X) tidak memiliki pengaruh terhadap variabel terikat (Y).

Uji Signifikan Simultan (uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui secara bersama-sama apakah variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat. Dasar pengambilan keputusan untuk uji F (simultan) dalam analisis regresi berdasarkan nilai F hitung dan F tabel :

- Jika F hitung > F tabel maka variabel bebas (X) memiliki pengaruh terhadap variabel terikat (Y).
- Jika F hitung < F tabel maka variabel bebas (X) tidak memiliki pengaruh terhadap variabel terikat (Y).

Koefisien determinasi R²

Koefisien determinasi R² pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu.

Apabila nilai R^2 semakin mendekati angka satu, maka semakin baik kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen.

HASIL PENELITIAN

Analisis statistic deskriptif

Deskripsi data memberikan gambaran mengenai karakteristik data yang digunakan dalam penelitian ini. Statistik deskriptif bertujuan untuk menghitung nilai rata-rata, standar deviasi, nilai minimum dan nilai maksimum data yang dianalisis. Hasil analisis statistik deskriptif atas persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Statistik Dekskriptif

Variabel	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profitabilitas (Y)	-19,23	35,87	7,3045	13,24479
Perputaran persediaan (X1)	,40	6,17	2,3010	1,28786
Pertumbuhan penjualan (X2)	4,63	196,07	22,3735	41,75270

Berdasarkan Tabel 4.2 terlihat bahwa rata-rata tingkat pertumbuhan penjualan adalah 22,3735 dengan nilai standar deviasi 41,75270 dengan tingkat pertumbuhan penjualan terendah paling rendah adalah 196,07 milik Bentoel International Investama Tbk tahun 2018, tingkat pertumbuhan penjualan tertinggi adalah 4,63 milik Wismilak Inti Makmur Tbk tahun 2019. Selanjutnya ditinjau dari perputaran persediaan, nilai rata-rata perputaran persediaan adalah 2,3010, nilai standar deviasi sebesar 1,28786, dengan nilai minimum perputaran persediaan adalah 0,40 milik Handjaya Mandala Sampoerna Tbk tahun 2020, selanjutnya nilai maksimum perputaran persediaan adalah 6,17 milik Handjaya Mandala Sampoerna Tbk tahun 2018. Dan nilai rata-rata untuk profitabilitas adalah 7,3045 dengan standar deviasi 13,24479 dengan tingkat nilai terendah -19,23 milik Mitra International Resources Tbk tahun 2021, dan profitabilitas tertinggi 35,87 milik Bentoel International Investama Tbk tahun 2018.

Pengujian Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tujuan pengujian normalitas dilakukan untuk mengetahui distribusi sebuah data mengikuti atau mendekati distribusi normal (Santoso, 2015: 43-45). Pada penelitian ini untuk menguji normalitas digunakan uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* dengan pengambilan keputusan; uji *One Sample Kolmogorov Smirnov* dengan tingkat signifikansi 5%. Hasil pengujian dapat di lihat pada tabel 2

Tabel 2
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Standardized Residual
N		20
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,9459053
Most Extreme Differences	Absolute	,110
	Positive	,110
	Negative	-,091
Test Statistic		,110
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
Test distribution is Normal.		

Hasil pengujian normalitas menunjukkan bahwa nilai residual terdistribusi secara normal dan analisis regresi layak digunakan, karena nilai residualnya (*Asymp. Sig. (2-tailed)*) > 0,050 yaitu sebesar 0,200.

Uji Multikolonieritas

Multikolonieritas merupakan fenomena adanya korelasi yang sempurna antara satu variabel bebas dengan variabel bebas lain. Jika terjadi multikolonieritas, akan mengakibatkan timbulnya kesalahan standar penaksir dan probabilitas untuk menerima hipotesis yang salah semakin besar.

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independen*). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal (Ghozali 2011:91). Untuk mendeteksi adanya multikolonieritas, dapat dilihat dari *Value Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai VIF>10, terjadi multikolonieritas. Sebaliknya, jika VIF<10, tidak terjadi multikolonieritas (Wijaya, 2009:119). Hasil uji multikolonieritas data untuk variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan disajikan dalam Tabel 3

Tabel 3
Uji Multikolonieritas

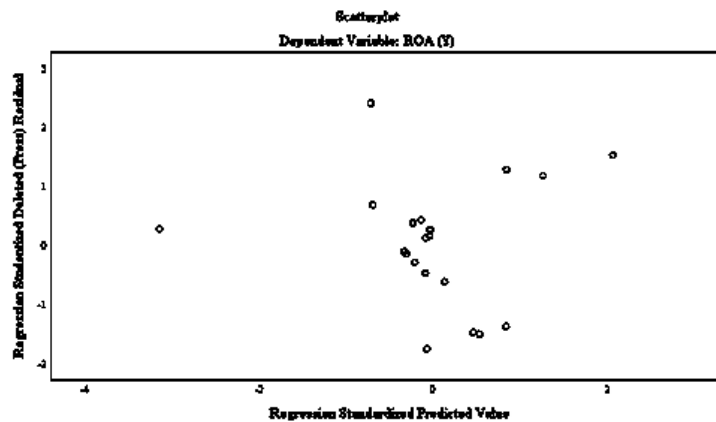
Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Perputaran persediaan	,999	1,001	Tidak terjadi Multikolonieritas
Pertumbuhan penjualan	,999	1,001	Tidak terjadi Multikolonieritas

Tabel 3 menunjukan hasil perhitungan nilai *tolerance* di atas 0,10 dan nilai VIF untuk semua variabel di bawah 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolonieritas dalam persamaan tersebut atau data memenuhi uji asumsi klasik multikolonieritas.

4.3.1.1 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali, 2013:139). Hasil uji

heteroskedastisitas data untuk variabel Perputaran persediaan, Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 2. Scatterplots

Dari gambar 2 scatterplots terlihat bahwa titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokadesitas pada model regresi sehingga model regresi layak digunakan untuk memprediksi profitabilitas atas pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan. Menurut Ghazali (2013:141), jika hasil grafik *scatterplots* titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokadesitas pada model regresi sehingga model regresi layak digunakan.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan dalam pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$. Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada *problem* autokorelasi (Ghozali, 2013: 110). Hasil uji autokorelasi data disajikan dalam Tabel 4.5.

Tabel 4
Uji Autokorelasi

Model	Durbin-Watson
1	1,436

Berdasarkan tabel 4.5, didapat nilai dari Durbin-Watson yaitu sebesar 1,436. Jika dibandingkan dengan tabel durbin-watson, untuk data observasi berjumlah 20 dengan 1 variabel independent. Nilai DL 1,1004 nilai DU 1,5367 dan nilai DW 1,436. Dengan pengambilan keputusan $DL < D < 4 - DU$ yaitu $1,1004 < 1,436 < 2,463$. Hal tersebut menunjukkan model regresi bebas masalah autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 5
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,174	5,158		,228	,823
Perputaran persediaan	4,199	1,894	,408	2,217	,041
Pertumbuhan penjualan	,158	,058	,498	2,703	,015

Berdasarkan Tabel 5 tersebut di atas maka persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini sebagai berikut: $Y = 1,174 + 4,199X_1 + 0,158X_2 + \epsilon$. Dan hasil juga menunjukkan:

- Nilai konstanta sebesar 1,174 hal ini menunjukkan bahwa jika tingkat perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan konstanta atau tetap maka tingkat profitabilitas meningkat sebesar 1,174.
- Nilai koefisien variabel perputaran persediaan sebesar 4,199, menunjukkan bahwa jika Perputaran persediaan naik 1 (satu) persen, akan berakibat pada naiknya profitabilitas sebesar 4,199 persen, dengan asumsi variabel pertumbuhan penjualan tetap.
- Nilai koefisien variabel pertumbuhan penjualan sebesar 0,158, menunjukkan bahwa jika pertumbuhan penjualan naik 1 (satu) persen, akan berakibat pada naiknya profitabilitas sebesar 0,158 persen, dengan asumsi variabel perputaran persediaan tetap.

Uji *T_{hitung}* (Uji Parsial)

Uji *T_{hitung}* bertujuan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Bentuk pengujiannya adalah nilai *t_{hitung}* (pada kolom t) lebih besar dari *t_{tabel}* ($df = n - k$ atau $20 - 2 = 18$). jadi nilai *t_{tabel}* adalah 1,724. *Output* SPSS menunjukkan:

Tabel 6
Uji T

Model	<i>T_{tabel}</i>	<i>T_{hitung}</i>	Signifikan
Perputaran persediaan	1,724	2,217	,041
Pertumbuhan penjualan	1,724	2,703	,015

Sumber: Data penelitian, diolah (2022).

- Pengaruh variabel Perputaran persediaan (X_1) terhadap variabel Profitabilitas (Y)
Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa variabel perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu nilai $t_{hitung} 2,217 > 1,724$ dengan signifikan 0,041. Hal ini dikarenakan perputaran persediaan yang baik dapat mempengaruhi profitabilitas.
- Pengaruh variabel Pertumbuhan penjualan (X_2) terhadap variabel profitabilitas (Y)

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu nilai t_{hitung} 2,703 > 1,724 dengan signifikan 0,015. Hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan sangat menentukan profitabilitas.

Uji F_{hitung} (Uji Serentak)

Uji F_{hitung} dilakukan untuk mengetahui apakah secara serentak variabel bebas mempunyai pengaruh positif signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. N adalah jumlah konsumen yang dijadikan sebagai populasi, sedangkan k adalah jumlah variabel *dependent* dan *independent*. Maka $df_1 = 2-1 = 1$ dan $df_2 = 20-2 = 18$, jadi nilai F_{tabel} adalah 3,49. Hasil F-tes ini dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7
Anova^a (Uji F)

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1413,030	2	706,515	6,255	,009 ^b
	Residual	1920,036	17	112,943		
	Total	3333,066	19			

Sumber: Hasil pengolahan SPSS, 2022

Output SPSS tersebut menunjukkan *P value* 0,009 < 0,05, artinya signifikan, sedangkan F_{hitung} 6,255 > F_{tabel} 3,49, artinya variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap profitabilitas.

Uji Determinan (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independent menjelaskan variabel dependent. *Output* SPSS koefisien determinasi terletak pada Tabel *Model Summary* b dan tertulis *R Square*, namun untuk regresi linier berganda sebaiknya menggunakan tertulis *R Square* yang sudah disesuaikan atau ditulis *Adjusted R Square*, karena disesuaikan dengan jumlah variabel independent yang digunakan dalam penelitian. Nilai *R Square* dikatakan baik jika di atas 0,5, karena nilai *R Square* berkisar antara 0 sampai 1.

Tabel 4.8
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,651 ^a	,424	,356	10,62748

Sumber: Hasil pengolahan SPSS yang diolah penulis, 2022.

Output SPSS tersebut memiliki nilai koefisien determinasi yang sudah disesuaikan (*Adjusted R Square*) sebesar 0,356, artinya 35,6% variabel *dependent* (profitabilitas (Y)) dapat dijelaskan variabel perputaran persediaan (X1), pertumbuhan penjualan (X2), sedangkan sisanya 67,4% (100%-35,6%) dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan, seperti pengeluaran modal, *cash holding*. Hal ini menunjukkan pengaruh variabel dependen ke independen yang rendah.

Kesimpulan

1. Nilai konstanta sebesar 1,174 hal ini menunjukkan bahwa jika tingkat perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan konstanta atau tetap maka tingkat profitabilitas sebesar 1,174.
2. Nilai koefisien variabel perputaran persediaan sebesar 4,199, menunjukkan bahwa jika Perputaran persediaan naik 1 (satu) persen, akan berakibat pada naiknya profitabilitas sebesar 4,199 persen, dengan asumsi variabel pertumbuhan penjualan tetap.
3. Nilai koefisien variabel pertumbuhan penjualan sebesar 0,158, menunjukkan bahwa jika pertumbuhan penjualan naik 1 (satu) persen, akan berakibat pada naiknya profitabilitas sebesar 0,158 persen, dengan asumsi variabel perputaran persediaan tetap.
4. Variabel perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu nilai t_{hitung} 2,217 dengan signifikan 0,041.
5. Variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu nilai t_{hitung} 2,703 dengan signifikan 0,015.
6. Nilai $P\ value$ $0,009 < 0,05$, artinya signifikan, sedangkan F_{hitung} 6,255 $> F_{tabel}$ 3,49, artinya variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap profitabilitas.

Nilai koefisien determinasi yang sudah disesuaikan (*Adjusted R Square*) sebesar 0,356, artinya 35,6% variabel profitabilitas dapat dijelaskan variabel perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, sedangkan sisanya 64,4% ($100\% - 35,6\%$) dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan, seperti pengeluaran modal, *cash holding*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexandri. 2009. Pengaruh Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profit pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012- 2014. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Jurusan Manajemen (Vol 4 thn 2016).
- Brigham dan Houston. 2010. Pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran penjualan terhadap struktur modal pada bank pemerintah kategori buku 4. *Jurnal Emba*. Vol. 3. No. 2. Universitas Sa Ratulangi. Diakses tanggal 02 Agustus 2017.
- Ghozali. 2011. pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran penjualan terhadap struktur modal pada bank pemerintah kategori buku 4. *Jurnal Emba*. Vol. 3. No. 2. Universitas Sam Ratulangi.
- Gitman. 2009. Pengaruh rasio keuangan , pertumbuhan penjualan dan Dividen terhadap harga saham. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Vol 13. No 1, April 2011.
- Harahap, Syafri, Sofyan. Buku *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Hal 304 –305 (2013). Penerbit: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta:Kencana.
- Manurung. 2011. *Buku Dasar Akuntansi*. Penerbit: Erlangga

- Munawir. (2004: 77). Pengaruh Perputaran persedian dan pertumbuhan penjualan terhadap profit pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012- 2014. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Jurusan Manajemen (Vol 4 thn 2016).
- Ristono (2009), Subramanyam (2010), Garrison *et al* (2013), *Jurnal Bab dua persediaan*. Diakses tanggal 02 Agustus 2017, jam 16:30.
- Siagian. 2005. Pengaruh Perputaran persedian dn pertumbuhan penjualan terhadap profit pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Jurusan Manajemen. (Vol 4 thn 2016).
- Sinambela *et al* 2012. *Buku Pengantar Akuntansi*. Penerbit: Perdana Publishing.
- Sujoko dan Soebiantoro (2007). Pengaruhrasio keuangan , pertumbuhan penjualan dan Deviden terhadap harga saham. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Vol 13. No 1, April 2011.
- Weston dan Copeland (2008:36). pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran penjualan terhadap struktur modal pada bank pemerintah kategori buku 4. *Jurnal Emba*. Vol. 3. No. 2. Universitas Sam Ratulangi. Diakses tanggal 02 Agustus 2017. www.idx.co.id
- Zuliani dan Asyik. 2014. Analisis profitabilitas, pertumbuhan perusahaan, pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva terhadap struktur modal pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di bursa efek indonesia. (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014).