

## **Pengaruh Periode Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada CV Dian Ayu Setiabudi Brebes**

*Effect of Inventory Turnover Period and Sales Growth on Profitability on CV Dian Ayu Setiabudi Brebes*

**Bambang Kuryanto<sup>1</sup>, Maftukhin<sup>2</sup>, Hilda Kumala Wulandari<sup>3</sup>, Dumadi<sup>4</sup>, Titi Rahmawati<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhadi Setiabudi Brebes, Indonesia  
e-mail: <sup>1</sup>khoenmuhammad@gmail.com, <sup>2</sup>maftukhiniing@gmail.com, <sup>3</sup>hilda060791@gmail.com, <sup>4</sup>dumadi\_adi@yahoo.co.id, <sup>5</sup>titirahmawati165@gmail.com,

### **Abstrak**

*Profitabilitas merupakan bagian yang penting bagi setiap perusahaan karena besar atau tidaknya profitabilitas yang diperoleh akan memberikan pengaruh terhadap kondisi keuangan perusahaan. Selain itu, perputaran persediaan juga merupakan bagian penting dalam perusahaan apabila perusahaan mampu meningkatkan perputaran persediaan dengan baik yang akan menambah cepatnya profitabilitas. Perputaran penjualan juga merupakan hal yang penting bagi perusahaan yang berpengaruh terhadap profitabilitas. Apabila penjualan meningkat, maka profitabilitas juga akan meningkat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data penelitian kuantitatif, yang dilakukan dengan cara mengolah data dengan bantuan aplikasi SPSS. Data disajikan dalam bentuk tabel yang disajikan dalam penelitian serta menyimpulkan hasil dari penelitian yang terkait pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada CV Dian Ayu Setiabudi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perputaran persediaan secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, pertumbuhan penjualan secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas.*

**Kata Kunci:** *Periode Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas*

### **Abstract**

*Profitability is an important part for every company because the amount or not of profitability obtained will affect the company's financial condition. In addition, inventory turnover is also an important part of the company if the company is able to increase inventory turnover properly which will increase profitability quickly. Sales turnover is also an important thing for companies that affect profitability. If sales increase, then profitability will also increase. The purpose of this study was to determine the effect of inventory turnover, and sales growth on profitability in the company CV Dian Ayu Setiabudi. The type of research used in this study is a type of quantitative research data, which is carried out by processing data with the help of the SPSS application. The data is presented in the form of a table presented in the study and concludes the results of research related to the effect of inventory turnover and sales growth on profitability on CV Dian Ayu Setiabudi. The results of this study show that partial inventory turnover has a significant influence on profitability, partial sales growth has a significant influence on profitability, periods of turnover and sales growth simultaneously have a significant positive effect on profitability.*

**Keywords:** *Inventory Turnover Period, Sales Growth, and Profitability*

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan ekonomi pada perusahaan di Indonesia dewasa ini sudah memasuki era globalisasi yang ditandai dengan makin meningkatnya persaingan antar pelaku ekonomi yang bergerak dalam berbagai bidang usaha. Baik itu bergerak dalam bidang jasa perdagangan maupun industri yang mengalami suatu peningkatan di dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Hal ini dilakukan sebagai suatu usaha agar perusahaan-perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidup dari perusahaan itu sendiri. Dengan cara meningkatkan kegiatan di dalam menjalankan perusahaan, maka dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di luar maupun di dalam perusahaan[1]. Dalam upaya untuk mencapai tujuan itu, perusahaan harus dapat beroperasi secara lancar dan dapat

**Submitted:** Juni 2021, **Accepted:** Juli 2021, **Published:** Agustus 2021

ISSN: 2746-5624 (media online), Website: <http://jurnal.umus.ac.id/index.php/jacfin>

mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai hasil dan tingkat laba yang optimal. Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal antara lain profitabilitas perusahaan itu sendiri[2]. Profitabilitas merupakan salah satu faktor untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan. 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[3].

Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi[4]. Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kepada konsumen. Pada prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara terus menerus untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan[5]. Pada perusahaan dagang, persediaan merupakan barang dagangan yang sangat penting karena jika terjadi kekurangan atau kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik bagi perusahaan yang akan menyebabkan kerugian. Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kepada konsumen. Persediaan adalah barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau untuk dijual kembali pada masa atau periode yang akan datang atau bahan baku yang telah diproduksi perusahaan yang akan digunakan dalam proses produksi[6].

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan berputar atau berganti dalam satu periode[7]. Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang dibutuhkan dalam persediaan semakin rendah dan hal ini baik bagi perusahaan namun begitu sebaliknya semakin rendah perputaran persediaan maka tidak baik bagi perusahaan yang mengakibatkan dana yang tertanam dalam persediaan tidak cepat kembali menjadi kas perusahaan. Penjualan adalah kegiatan untuk menukarkan barang dan jasa khususnya dengan uang, bagi setiap perusahaan baik itu jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama[8]. Penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya tingkat penjualan pada waktu yang akan datang. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan, dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal, dimana keuntungan dan kepuasan pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan[9].

Penjualan merupakan sesuatu yang diterima karena sudah memberikan produk atau jasa baik itu diterima dalam bentuk uang atau harta sebagainya[10]. Berdasarkan pendapatan tersebut dapat diartikan penjualan ialah perjanjian antara dua belah pihak, baik itu dari penjual dan pembeli bawasannya hak dari barang yang awalnya dari penjual berpindah ke pembeli dengan balasan memberikan hak berupa uang kepada penjual[11]. Dalam penjualan juga adanya resiko-resiko yangnantinya dihadapi dalam pemindahan hak barang tersebut. Bahwa pentingnya pertumbuhan.penjualandigunakan sebagai acuan dari barang atau jasa yang dijual ke konsumen

diterima pasar atau tidak, yang mana nantinya keuntungan atau pendapatan yang diterima dipakai dasar pertumbuhan penjualan.

Profitabilitas adalah rasio dari efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi[12]. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Profitabilitas yang tinggi menunjukkan semakin efektif perusahaan dalam menjalankan operasinya sehingga mampu meningkatkan laba yang optimal. Sebaliknya profitabilitas yang rendah menggambarkan bahwa perusahaan kurang efisien dalam menjalankan operasinya sehingga kurang mampu menghasilkan laba yang optimal. Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan rasio *Return on Assets (ROA)*.

Persediaan adalah aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa, dalam proses produksi penjualan tersebut atau dalam bentuk bahan atau dalam bentuk perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pembelian jasa[13]. Persediaan termasuk dalam aktiva lancar dikarenakan jumlah kas akan bertambah seiring dengan penjualan barang secara tunai. Tetapi terkadang dalam pencatatan ataupun perlakuan akuntansi suatu perusahaan belum dilakukan dengan baik atau belum sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku di Indonesia[14]. Hal ini dikarenakan beberapa faktor di antaranya kekurangan informasi terhadap metode pencatatan dan penilaian persediaan, kurangnya pengetahuan dari pihak perusahaan untuk menerapkan metode yang layak, ataupun perusahaan sudah merasa cocok dengan metode yang telah diterapkan dan digunakan selama ini sehingga perusahaan enggan untuk mengganti metode lama dengan metode baru yang sesuai dengan standar yang berlaku sebenarnya. Dalam PSAK No.14 dijelaskan mengenai perlakuan akuntansi untuk persediaan, ruang lingkup yang dapat digolongkan sebagai persediaan, pengukuran persediaan, biaya-biaya yang mempengaruhi persediaan, dan juga mengenai pengungkapan persediaan[15].

CV Dian Ayu Setiabudi merupakan perusahaan yang bergerak dalam sektor distributor, produk yang dipasarkan yaitu semua jenis produk unilever. CV Dian Ayu Setiabudi dalam melakukan usahanya mengalami sedikit hambatan yang mengakibatkan terganggunya kegiatan usaha bisnis perusahaan yang mempengaruhi naik atau turunnya profitabilitas perusahaan. Untuk mengetahui terjadinya suatu permasalahan maka peneliti melakukan analisa dengan program SPSS dengan menggunakan data sekunder laporan keuangan selama 3 ( tiga ) tahun, dengan menganalisis pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

### **KAJIAN LITERATUR**

Persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual kembali pada masa atau periode yang akan datang[16]. Persediaan juga mencakupi barang jadi yang telah diproduksi atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi. Sedangkan dalam perusahaan jasa biaya persediaan meliputi upah dan biaya personalia lainnya secara langsung menangani pemberian jasa termasuk tenaga penyedia dan overhead yang diatribusikan. Selain itu, persediaan merupakan investasi modal dalam aktiva lancar yang paling besar, adanya persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dan secara terus menerus mengalami perubahan. Oleh karena itu investasi dalam persediaan adalah satu bentuk investasi yang adanya dipentingkan oleh perusahaan. Secara teknis, persediaan adalah suatu teknik yang berkaitan dengan penetapan terhadap besarnya persediaan bahan yang harus diadakan untuk menjamin kelancaran dalam kegiatan operasi produksi.

Tanpa adanya persediaan, perusahaan akan menghadapi resiko dimana pada suatu waktu tidak dapat memenuhi kebutuhan para pelanggannya[17]. Oleh karena itu hal ini dapat berakibat buruk bagi perusahaan, karena secara tidak langsung perusahaan menjadi kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seharusnya didapatkan. Persediaan adalah asset barang yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, barang dalam proses produksi atau dalam perjalanan, barang dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Keberadaan persediaan memiliki nilai strategis bagi perusahaan. Hal ini disebabkan sekitar 25% atau lebih dari investasi yang ditanamkan dalam modal usaha berupa persediaan. Artinya, persediaan mendominasi aktiva lancar perusahaan yang merupakan modal kerja guna memutar roda persediaan. Untuk itu pengendalian dalam perusahaan sangat diperlukan karena berhubungan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Pengendalian yang baik berhubungan dengan perencanaan yang baik[18]. Tanpa perhitungan yang baik, maka perusahaan akan banyak mengeluarkan biaya, sehingga akan berdampak juga pada biaya produksi, sehingga harga yang diterima konsumen menjadi lebih tinggi. Hal ini sesuai dengan tujuan pengendalian yaitu :

- a. Menjaga agar perusahaan tidak kehabisan bahan baku sehingga menyebabkan terhentinya proses produksi.
- b. Menjaga agar keadaan persediaan tidak terlalu besar atau kelebihan sehingga biaya – biaya yang timbul dari persediaan tidak besar pula.
- c. Selain untuk memenuhi permintaan pelanggan, persediaan juga diperlukan apabila biaya untuk mencari barang/ bahan penggantian atau biaya kehabisan barang atau bahan (*stock out*) relative besar[19].

Dalam hal ini persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan (harta) dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi.

Persediaan adalah sebagai suatu aktiva lancar yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha normal atau barang-barang yang masih dalam proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang masih menunggu untuk digunakan dalam suatu proses produksi[20]. Persediaan itu merupakan aktiva dari suatu perusahaan, apakah dalam bentuk mentah (bahan baku), atau dalam bentuk sedang diproses, atau dalam bentuk barang jadi[21]. 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[22]. Persediaan merupakan bagian yang terbesar dalam penggunaan modal kerja perusahaan dan merupakan aktiva yang selalu mengalami perubahan setiap saat. Perputaran persediaan merupakan rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan[23]. Perputaran persediaan ini mengukur berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual dan diganti). Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya, dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan.

Persediaan merupakan elemen utama dari modal kerja yang merupakan aktiva dalam keadaan selalu berputar dan terus-menerus mengalami perubahan[24]. Penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan mempunyai efek langsung terhadap keuntungan perusahaan. Karena jika terjadi kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam persediaan akan menekan keuntungan perusahaan. Jika terlalu kecil dalam persediaan akan mempunyai efek yang menekan keuntungan juga. Persediaan diklasifikasikan menurut perusahaannya yaitu persediaan untuk perusahaan dagang dan persediaan untuk perusahaan manufaktur. Dalam perusahaan dagang, persediaan dikategorikan sebagai barang dagangan, dimana barang dagangan

tersebut dimiliki oleh perusahaan dan langsung siap untuk dijual dalam kegiatan bisnis perusahaan. Sedangkan dalam perusahaan manufaktur, persediaannya belum siap untuk dijual dan perlu diolah terlebih dahulu. Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dan efektivitas dari sebuah perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin besar pula perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan.

Perputaran persediaan menunjukkan barang dijual dan diadakan kembali selama satu periode akuntansi[25]. Perusahaan yang tidak hanya membeli dan menjual barang dagangan melainkan juga memproduksi barang dagangan, maka perusahaan ini akan mempunyai persediaan bahan mentah, barang dalam proses dan barang jadi pada akhir tahun. Sedangkan perputaran persediaan merupakan berapa kali persediaan akan berputar dan kembali lagi[26]. Perputaran persediaan merupakan aktivitas perusahaan yang jelas diperlukan dan diperhitungkan, karena dapat mengetahui efisiensi biaya, juga berguna untuk memperoleh laba yang besar. *Inventory turnover* menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam inventori berputar dalam suatu periode tertentu, atau likuiditas dari inventori dan tendensi untuk adanya *overstock*. Perputaran persediaan yang rendah menunjukkan penjualan yang lemah dan persediaan yang mengendap[27]. Kecepatan sebuah perusahaan dalam menjual persediaan sangat penting dalam mengukur performa sebuah bisnis. Semakin besar perputaran persediaan menandakan semakin besar pula persediaan atau barang yang terjual. Hal ini tentu dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan[28]. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut. Jadi, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan menunjukkan bahwa semakin efisien kinerja perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas pada suatu perusahaan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Nina Sufiana yang menyatakan bahwa perputaran persediaan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan[29].

Adapun faktor– faktor yang mempengaruhi perputaran persediaan meliputi tingkat penjualan, sifat teknis dan lamanya proses produksi serta daya tahan produk akhir[30]. Tingkat perputaran persediaan (*inventory turn over*) mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan ke dalam persediaan. Makin *turn over* persediaan maka jangka waktu modal yang diinvestasikan ke dalam persediaan makin pendek, sehingga untuk memenuhi volume penjualan tertentu membutuhkan jumlah modal yang lebih kecil dari pada *turn over* yang rendah.

Pertumbuhan perusahaan menggambarkan tolak ukur keberhasilan perusahaan. Keberhasilan tersebut menjadi tolak ukur investasi untuk pertumbuhan pada masa yang akan datang[31]. Pertumbuhan perusahaan dapat ditunjukkan pertumbuhan aset yang dimiliki perusahaan. Semakin besar aset diharapkan semakin besar hasil operasional yang dihasilkan perusahaan. Selain itu indikator pertumbuhan perusahaan dapat dilihat dari kenaikan penjualan dari tahun ke tahun. Secara umum penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu[32]. Penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan[33]. Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dari penerimaan pasar atas produk/jasa suatu perusahaan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan

penjualan[34]. Menurut Rifai dan Magdalena (2012) Proksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan yaitu selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya, sebagaimana dalam penelitian.

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai[35]. Hal ini dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dalam perusahaan tersebut. Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktivasi dan memuaskan kebutuhan atau keinginan si pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan[36].

Penjualan merupakan sesuatu yang diterima karena sudah memberikan produk atau jasa baik itu diterima dalam bentuk uang atau harta sebagainya[37]. Berdasarkan pendapatan tersebut dapat diartikan penjualan ialah perjanjian antara dua belah pihak, baik itu dari penjual dan pembeli bawasannya hak dari barang yang awalnya dari penjual berpindah ke pembeli dengan balasan memberikan hak berupa uang kepada penjual. Dalam penjualan juga adanya resiko-resiko yang nantinya dihadapi dalam pemindahan hak barang tersebut[38]. Pentingnya pertumbuhan penjualan digunakan sebagai acuan dari barang atau jasa yang dijual ke konsumen diterima pasar atau tidak, yang mana nantinya keuntungan atau pendapatan yang diterima dipakai dasar pertumbuhan penjualan. Penjualan adalah hasil yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang yang dipasarkan pada periode tertentu baik secara tunai maupun kredit[39]. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba[40]. Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberi jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang/jasa dalam suatu periode akuntansi[41], [42]. Penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan dengan menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran[40].

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli[43], [44]. Dari beberapa definisi tentang penjualan yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan adanya penjualan maka akan tercipta proses pertukaran barang dan jasa. Penjualan atau menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbal balik antara penjual dan pembeli. Penjualan adalah kegiatan untuk menukarkan barang dan jasa khususnya dengan uang. Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya tingkat penjualan pada waktu yang akan datang. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal. Dimana keuntungan dan kepuasan

pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan.

Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan prediksi pertumbuhan masa yang akan datang[45], [46]. 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[47], [48]. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan di dapatkan. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan dihitung dengan penjualan sekarang dikurangi penjualan sebelumnya dibagi penjualan sebelumnya dikali seratus persen.

Pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan[49]. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan[50]. Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan[51], [52]. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang akan diperoleh akan meningkat. Pertumbuhan penjualan yang meningkat menandakan bahwa perusahaan mampu mencapai target penjualan dari tahun ke tahun hal tersebut dapat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Jadi, semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi juga profitabilitas perusahaan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Supanji Setyawan yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dan Susilowati yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Hasil pengujian hipotesis ketiga diperoleh bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Pembuktian bahwa variabel pertumbuhan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas ditunjukkan dengan tingkat derajat signifikansi yang diatas 0,05. Hal yang menyebabkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas karena adanya ketidakstabilan penjualan dari tahun ke tahun selama periode 2010-2014 di perusahaan sektor konsumsi hal ini akan berakibat dengan laba yang di dapat. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian Chotimah yang menyatakan bahwa pertumbuhan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian Barus sesuai yang menyatakan bahwa pertumbuhan tidak berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi[53]. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan. Rasio profitabilitas secara umum ada empat yaitu: *Gross Profit Margin (GPM)*, *Net Profit Margin (NPM)*, *Return On Assets (ROA)*, dan *Return On Equity (ROE)*. Profitabilitas adalah untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu[53]. Laba seringkali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan, dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan begitupun sebaliknya. Laba juga sering dibandingkan dengan kondisi keuangan lainnya, seperti penjualan, aktiva dan ekuitas.

Profitabilitas merupakan kemampuan yang dicapai oleh perusahaan untuk memperoleh laba dalam satu periode tertentu[53]. Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba

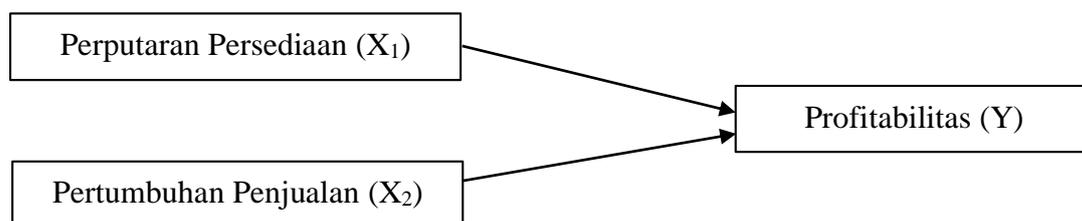
dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya[53]. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Sedangkan bagi perusahaan profitabilitas dapat digunakan sebagai tolak ukur ataupun gambaran tentang efektivitas kinerja manajemen ditinjau dari keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan hasil penjualan dan investasi perusahaan.

Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya. Analisis profitabilitas memberikan bukti pendukung mengenai kemampuan perusahaan memperoleh laba dan sejauh mana keefektifan pengelolaan perusahaan. Rasio profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling signifikan. Kelayakan laba dapat diukur menurut tingkat laba dari penjualan, tingkat laba atas total aktiva, tingkat laba atas ekuitas pemegang saham, dan ketersediaan laba bagi para pemegang saham biasa. Menurut penelitian terdahulu, banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan, diantaranya periode perputaran persediaan, periode perputaran utang dagang, rasio lancar, rasio utang, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan, dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel terhadap profitabilitas perusahaan. Akan tetapi, yang digunakan dalam penelitian ini adalah: perputaran persediaan, rasio hutang (*debt to equity ratio*) dan pertumbuhan penjualan.

### METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini memakai penelitian kausal komparatif. Penelitian kausal komparatif adalah jenis penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Berdasarkan jenis datanya penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan[54]. Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan pada perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi. Dalam pelaksanaan penelitian sangat perlu dilakukan perencanaan mengenai berbagai komponen yang akan digunakan peneliti serta kegiatan yang dilakukan selama proses penelitian. Penelitian merupakan suatu proses yang dilaksanakan selama jangka waktu yang tertentu dan memerlukan waktu, tenaga, pikiran, dan modal. Desain penelitian memuat rencana tentang informasi yang relevan sesuai dengan kebutuhan penelitian, sumber khusus dari mana informasi diperoleh, strategi untuk mengumpulkan, dan bagaimana menganalisisnya. Desain penelitian yang dibuat oleh peneliti harus disesuaikan dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya. Desain penelitian merupakan suatu rencana dan struktur penelitian yang dibuat sedemikian rupa agar diperoleh jawaban atas pertanyaan-pertanyaan penelitian. Rencana tersebut merupakan program menyeluruh dari penelitian. Dalam rencana tersebut tercakup hal-hal yang dilakukan peneliti mulai dari membuat hipotesis dan implikasinya secara operasional sampai kepada analisis data akhir.

Berdasarkan uraian diatas, gambaran keseluruhan tentang pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan pada profitabilitas, maka kerangka berfikir didalam riset ini ialah:



Lokasi Penelitian dilakukan pada perusahaan distributor sub-sektor produk unilever pada CV Dian Ayu Setiabudi. Pemilihan Lokasi penelitian tersebut disebabkan adanya kecocokan dan relevan dengan variabel penelitian yang diteliti. Variabel Independen adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel yang lain. Variabel ini sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, *antecedent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel bebas. Adapun yang menjadi variabel independen dalam penelitian ini adalah periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan.

Periode Perputaran Persediaan merupakan kemampuan Persediaan dalam menghasilkan Pertumbuhan Penjualan sehingga dapat dilihat berapa kali perputaran persediaan dalam satu periode tertentu. Perbandingan antara Perputaran Persediaan dengan jumlah rata-rata pertumbuhan penjualan menggambarkan tingkat perputaran persediaan. Pertumbuhan Penjualan menunjukkan menunjukkan berapa kali Pertumbuhan penjualan yang tertanam dalam persediaan berputar dalam satu periode. Untuk mengukur efisiensi Pertumbuhan penjualan maka perlu diketahui perputaran persediaan yang terjadi dengan membandingkan antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

Variabel terikat ini sering disebut dengan variabel output, kriteria, konsekuen. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen (bebas) yang sifatnya tidak dapat berdiri sendiri serta menjadi perhatian untuk peneliti. Variabel terkait yang digunakan pada penelitian ini adalah profitabilitas (Y) yang diukur dengan menggunakan ROA (*Return On Asset*). Populasi yaitu 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 dalam penelitian ini pada perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi. Sampel bertujuan dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengambilan *sampling* merupakan proses memilih sejumlah elemen seperlunya dari populasi, sehingga penelitian terdapat sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya dapat digeneralisasi pada elemen populasi. Perusahaan yang dijadikan sampel dalam penelitian ini merupakan jenis Perusahaan Distributor produk Unilever (CV Dian Ayu Setiabudi). Metode yang digunakan dalam sampel ini adalah sesuai dengan kriteria yang sudah di observasi terlebih dahulu. Adapun kriteria sampelnya adalah a) perusahaan distributor sub sektor produk unilever di CV Dian Ayu Setiabudi yang mempublikasikan laporan keuangan; dan memiliki data yang lengkap terkait dengan variabel yang digunakan dalam penelitian yaitu perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas (ROA) periode 2018-2020. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder telah tersedia dan sudah dilakukan sehingga dapat langsung digunakan, data penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan yang terdaftar di CV Dian Ayu Setiabudi selama tiga tahun periode 2018-2020.

Dalam pengumpulan data ini peneliti menggunakan data sekunder yang bersumber dari pihak instansi dan pihak lainnya yang secara tidak langsung didapatkan oleh peneliti melalui media perantara atau yang sudah dicatat oleh pihak lain. Data sekunder pada umumnya memiliki data yang luas dan berupa bukti, catatan, atau laporan keuangan yang telah tersusun dalam arsip. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara merumuskan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum dan generalisasi. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang disajikan dalam bentuk-bentuk tabel, *diagram*, *histogram*, *frekuensi*, nilai rata-rata (*mean*), *kurva normal*, *korelasi* dan *regresi linear*.

Uji asumsi ini lebih dikenal dengan uji asumsi klasik yang terdiri atas empat kategori/jenis yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi.

Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh laba dari penjualan. Begitu pun sebaliknya, jika tingkat perputaran persediannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh laba. Untuk itu variabel dapat dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linier ber ganda dengan variabel independen ialah periode perputaran persediaan ( $X_1$ ), pertumbuhan penjualan ( $X_2$ ), sedangkan variabel dependennya adalah profitabilitas ( $Y$ ). Semakin tinggi perputaran persediaan barang, maka semakin tinggi biaya yang dapat ditekan sehingga semakin besar perolehan laba suatu perusahaan. Sebaliknya, jika semakin lambat perputaran persediaan barang, semakin kecil pula perolehan labanya. Untuk mencapai tingkat perputaran persediaan yang tinggi tidak semudah yang dibayangkan, banyak hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam kegiatan operasi perusahaan itu sendiri. Diantaranya pengolahan persediaan secara teratur dan efisien, meningkatkan kualitas barang, dan memenuhi apa yang menjadi keinginan konsumen. Semakin tingginya tingkat

perputaran persediaan menyebabkan perusahaan semakin cepat dalam melakukan penjualan barang dagang sehingga akan memperbesar laba operasi dan pada akhirnya juga akan meningkatkan laba bersih. Laba bersih mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba bersih mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan. Laba perusahaan yang tinggi belum tentu menunjukkan profitabilitas yang tinggi, akan tetapi profitabilitas yang tinggi sudah dapat dipastikan bahwa laba yang dihasilkan tinggi.

H1: Periode perputaran persediaan berpengaruh perusahaan dengan pertumbuhan yang tinggi tentunya memerlukan dana yang tidak sedikit untuk membiayai aktivitas operasional perusahaannya. Kebutuhan dana tersebut dapat dipenuhi salah satunya dari sumber dana eksternal perusahaan, yaitu dengan hutang.

*Leverage* adalah salah satu faktor penting yang memengaruhi profitabilitas karena *leverage* bisa digunakan perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan dalam rangka meningkatkan keuntungan[55]. Berdasarkan riset yang dilakukan Susila Arta, I Komang, dkk (2020) dengan hasil riset pertumbuhan penjualan secara positif dan signifikansi mempengaruhi profitabilitas perusahaan[56]. Didukung dengan Dewi Farhana bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap profitabilitas pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014. Sedangkan berbeda dengan riset Meidiyustiani bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas[57]. Oleh karena itu, bersumber pada penjelasan di atas, hipotesis yang diajukan dalam riset ini ialah:

H<sub>2</sub>: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap tingkat Profitabilitas di Perusahaan CV. Dian Ayu Setiabudi pada periode tahun 2018-2020. secara signifikan terhadap Profitabilitas di perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi pada periode tahun 2018-2020.

Dengan adanya pemanfaatan seluruh sumber daya yang ada secara efektif dan efisien, maka laba atau profitabilitas yang menjadi tujuan utama perusahaan dapat diperoleh. Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal, antara lain profitabilitas itu sendiri. Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba secara efektif dan efisien dari aktivitas operasinya. Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014[58]. Didukung dengan penelitian Susila Arta, I Komang menyatakan secara serempak profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat HPP dan inflasi ditunjukkan secara signifikansi[59]. Oleh karena itu, bersumber pada penjelasan diatas, hipotesis yang diajukan dalam riset ini ialah:

H<sub>3</sub>: Pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas di perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi pada periode tahun 2018-2020.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini, data diperoleh dari pihak CV Dian Ayu setiabudi dimana pihak CV Dian Ayu Setiabudi memberikan data berupa laporan persediaan barang, laporan data bulanan perusahaan serta laporan penghasilan perusahaan periode 2018-2020. *Statistik deskriptif* digunakan untuk menggambarkan suatu data secara statistik. *Statistik deskriptif* dalam penelitian ini merujuk pada nilai rata-rata (*mean*) dan simpangan baku (*standar deviation*), nilai *minimum* dan *maksimum* serta dari seluruh variabel dalam penelitian ini yaitu periode perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Dalam penelitian ini, terdapat dua variabel yaitu variabel dependen dan variabel independen. Berikut ini hasil Deskripsi data diolah menggunakan tabel residuals statistics menggunakan bantuan aplikasi SPSS.

**Tabel 1. Residuals Statistics**

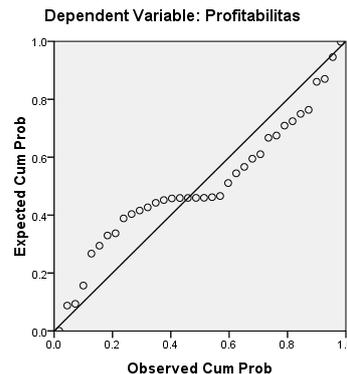
	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Periode Perputaran Persediaan (X <sub>1</sub> )	36	3.68	6.21	4.6200	.41903
Pertumbuhan Penjualan (X <sub>2</sub> )	36	3.89	6.57	4.8662	.45398
Profitabilitas (Y)	36	3.96	6.66	4.9124	.45015
Valid N (listwise)	36				

Berdasarkan pada table 1 di atas disebutkan jumlah data yang dipergunakan ialah 36 data yaitu:

- Variable periode perputaran persediaan, hasil *output uji statistik deskriptif* dijelaskan periode perputaran persediaan mempunyai skala *minimum* 3.68 nilai *maximum* 6.21 dengan *mean* 4.6200 dan memiliki *standar deviation* .41903.
- Variabel pertumbuhan penjualan, hasil *output uji statistik deskriptif* diketahui pertumbuhan penjualan mempunyai nilai *minimum* 3.89 nilai *maximum* 6.57 dengan *mean* 4.8662 dan memiliki *standar deviation* .45398.
- Variabel profitabilitas, hasil *output uji statistik deskriptif* dijelaskan profitabilitas memiliki skala *minimum* 3.96 nilai *maximum* 6.66 dengan nilai *mean* 4.9124 dan memiliki *standard deviation* 0.45015.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa *mean* tertinggi terdapat pada variabel profitabilitas yaitu 4.9124, sedangkan *mean* terendah ialah variabel periode perputaran persediaan yaitu 4.6200, *standar deviation* tertinggi terdapat pada variabel pertumbuhan penjualan yaitu .45398, sedangkan untuk *standar deviation* terendah ialah variabel periode perputaran persediaan yaitu 0.41903. Uji asumsi klasik digunakan sebagai syarat dalam menggunakan model regresi agar hasil regresi yang diperoleh merupakan estimasi yang tepat. Uji normalitas berguna untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen memiliki distribusi normal atau tidak. Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan distribusi pada grafik *P-P plot*. Berikut ini hasil uji normalitas menggunakan grafik *P-P Plot* menggunakan bantuan aplikasi SPSS

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 1. Grafik P-P plot

Berdasarkan gambar 1 di atas, dapat dilihat bahwa data tidak sepenuhnya menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal pada grafik histogram, hal ini menunjukkan bahwa pola distribusi normal. Jadi dapat disimpulkan bahwa berdasarkan grafik *P-P plot*, model regresi memenuhi asumsi normalitas. Berikut ini hasil uji normalitas menggunakan tabel *One-sample Kolmogorov-Smirnov Test* menggunakan bantuan aplikasi SPSS.

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas Data

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Periode Perputaran		
		Persediaan	Pertumbuhan Penjualan	Profitabilitas
	N	36	36	36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	4620.33	4864.03	4912.53
	Std. Deviation	418.955	456.318	450.198
Most Extreme Differences	Absolute	.113	.117	.120
	Positive	.113	.117	.120
	Negative	-.085	-.097	-.098
Test Statistic		.113	.117	.120
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

Sumber: Output SPSS

Berdasarkan hasil pada tabel 2 di atas, menunjukkan bahwa nilai *signifikansi* variabel periode perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas memiliki nilai sebesar 0,05 yaitu sebesar 0,200. Hal ini berarti data *residual* tersebut terdistribusi secara normal. Uji Multikolinieritas berguna untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antarvariabel independen. Cara mengetahui ada tidaknya penyimpangan uji multikolinieritas adalah dengan melihat nilai *Tolerance* dan VIF masing-masing variabel independen, jika nilai *Tolerance* > 0.10 dan nilai VIF < 10, maka data bebas dari gejala multikolinieritas.

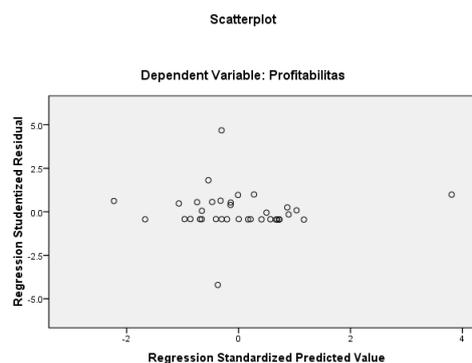
Tabel 3. Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Coefficients <sup>a</sup>		t	Sig.	Collinearity Statistics		
	Unstandardized Coefficients				Standardized Coefficients	Tolerance	VIF
	B	Std. Error			Beta		
(Constant)	.022	.139					
Periode Perputaran Persediaan (X <sub>1</sub> )	.697	.115	.649	6.043	.000	.067	14.850
Pertumbuhan Penjualan (X <sub>2</sub> )	.343	.106	.346	3.226	.003	.067	14.850

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Melihat hasil pada tabel 3, hasil perhitungan nilai *Tolerance* tidak ada variabel independen yang memiliki nilai *Tolerance* kurang dari 0.10 dengan nilai *Tolerance* masing-masing variabel independen bernilai Perputaran persediaan sebesar .067 dan Pertumbuhan penjualan sebesar .067. Sementara itu hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) menunjukkan hasil yang berbeda adanya nilai VIF dari variabel independen yang memiliki nilai VIF lebih dari 10 dengan nilai VIF masing-masing variabel independen bernilai Perputaran persediaan sebesar 14.850, Pertumbuhan penjualan sebesar 14.850. Merujuk hasil perhitungan nilai VIF dapat disimpulkan bahwa adanya *multikolinieritas* antar variabel independen dalam model regresi.

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Cara untuk mengetahui terjadi heteroskedastisitas atau tidak yaitu dengan melihat Grafik *Plot* antara nilai prediksi variabel dependen yaitu *ZPRED* dengan residualnya *SRESID*. Tidak terjadi heteroskedastisitas yaitu apabila tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y.



Gambar 2. Grafik Scatterplot

Berdasarkan gambar 2 di atas terlihat bahwa tidak ada pola yang jelas serta titik-titik tersebut menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji autokorelasi adalah untuk melihat apakah terjadi korelasi antara suatu periode *t* dengan periode sebelumnya (*t* - 1). Secara sederhana adalah bahwa analisis regresi adalah untuk melihat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat, jadi tidak boleh ada korelasi antara observasi dengan data observasi sebelumnya. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi atau tidak terjadi autokorelasi. Untuk mengetahuinya dengan cara membandingkan nilai D-W dengan nilai *d* dari tabel Durbin-Watson:

1. Jika  $D-W < dL$  atau  $D-W > 4 - dL$ , kesimpulannya pada data tersebut terdapat autokorelasi.
2. Jika  $dU < D-W < 4 - dU$ , kesimpulannya pada data tersebut tidak terdapat autokorelasi.

Tidak ada kesimpulan jika:  $dL \leq D-W \leq dU$  atau  $4 - dU \leq D-W \leq 4 - dL$  Apabila hasil uji Durbin-Watson tidak dapat disimpulkan apakah terdapat autokorelasi atau tidak maka dilanjutkan dengan runs test. Hasil dari pengujian autokorelasi pada penelitian ini ditunjukkan seperti pada tabel berikut ini:

Tabel. 4. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.987 <sup>a</sup>	.974	.973	.07418	2.066

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Periode Perputaran Persediaan  
b. Dependent Variable: Profitabilitas

Berdasarkan tabel 4, di atas nilai *Durbin Watson* sebesar 2.066, pembandingan menggunakan nilai *signifikansi* 5%, jumlah sampel 36 (n), dan jumlah variabel independen 2 (k=2), maka di tabel *Durbin Watson* akan didapat nilai *du* sebesar 1,5872. Karena nilai DW 2,066 lebih besar dari batas atas (*du*) 1,5872 dan kurang dari 4 - 1.5872 (2.4126), maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat *autokorelasi*. Setelah semua uji asumsi klasik terpenuhi selanjutnya dilakukan analisis regresi linier berganda untuk menguji pengaruh periode perputaran perediaan, pertumbuhan penjualan, terhadap profitabilitas. Adapun hasil persamaan regresi linier berganda untuk melihat pengaruh periode perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, terhadap profitabilitas ditunjukkan dengan hasil perhitungan regresi seperti tabel di bawah ini:

Tabel 5. Hasil Uji t

Model	Coefficients <sup>a</sup>				t	Sig.	Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Beta			Tolerance	VIF
	B	Std. Error						
(Constant)	.022	.139			.162	.872		
Periode Perputaran Persediaan (X <sub>1</sub> )	.697	.115	.649		6.043	.000	.067	14.850
Pertumbuhan Penjualan (X <sub>2</sub> )	.343	.106	.346		3.226	.003	.067	14.850

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Output SPSS

Dari tabel *coefficient* di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Skala konstanta sebesar .022 angka tersebut menunjukkan bahwa jika periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan nilainya 0, maka nilai profitabilitas (Y) adalah .022
- Variabel periode perputaran persediaan mempunyai nilai *coefficient* regresi sebesar .697 nilai *koefisien* ini mengidentifikasi hubungan positif perputaran persediaan terhadap profitabilitas. yang artinya apabila terjadi peningkatan periode perputaran persediaan sebesar 1% maka profitabilitas akan mengalami peningkatan sebesar .697, dengan hipotesis variabel independent lainnya ditafsir konstan.
- Variabel pertumbuhan penjualan mempunyai nilai *coefficient* regresi sebesar .343 nilai koefisien ini mengidentifikasi hubungan positif pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. yang artinya jika terjadi peningkatan pertumbuhan penjualan sebesar 1% maka profitabilitas akan

mengalami peningkatan sebesar 0.343, dengan hipotesis variabel independen lain ditafsir konstan.

Analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 6. Hasil Uji Regresi  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.022	.139		.162	.872
Periode Perputaran Persediaan (X <sub>1</sub> )	.697	.115	.649	6.043	.000
Pertumbuhan Penjualan (X <sub>2</sub> )	.343	.106	.346	3.226	.003

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Berdasarkan tabel 6, persamaan regresi linier berganda pada penelitian ini adalah sebagai berikut:  $ROA = -0,022 + 0,697$  Perputaran persediaan +  $0,343$  Pertumbuhan penjualan..... (36) Persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Konstanta sebesar -0,022 artinya jika tidak ada pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap ROA, maka nilai ROA sebesar -0,022.
- Variabel periode perputaran persediaan mempunyai nilai 0,697 artinya bahwa setiap terjadi kenaikan periode perputaran persediaan sebesar 1%, maka ROA akan mengalami peningkatan sebesar 69,7%. Dengan asumsi variabel lain tetap.
- Variabel pertumbuhan penjualan mempunyai nilai 0,343 artinya bahwa setiap terjadi kenaikan pertumbuhan penjualan sebesar 1%, maka ROA akan mengalami penurunan sebesar 34,3%. Dengan asumsi variabel lain tetap.

Uji koefisien Determinasi bertujuan untuk mengukur sebesar besar kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Jika nilai  $R^2$  kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen menjadi sangat terbatas. Kelemahan penggunaan  $R^2$  adalah bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan ke dalam model. Oleh karena itu, maka dianjurkan untuk menggunakan nilai *Adjusted R2* pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik.

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.987 <sup>a</sup>	.974	.973	.07418	2.066

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Periode Perputaran Persediaan  
b. Dependent Variable: Profitabilitas

Berdasarkan tabel 7 *output SPSS* di atas, didapatkan nilai Adjusted R square ( *Koefisien Determinasi* ) sebesar 0,973 yang artinya pengaruh variabel (X) terhadap variabel (Y) sebesar 97,3%. Artinya Ho ditolak dan Ha diterima. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas. Dan dapat disimpulkan bahwa sesuai dengan hasil simultan,

yang menjelaskan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini tentu tidak akan terlepas dari periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan yang akan berpengaruh terhadap profitabilitas suatu perusahaan. Uji Statistik t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji t pada penelitian ini dilakukan dengan membandingkan signifikansi t dengan  $\alpha$  sebesar 0,05. Pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

- Bila nilai signifikansi t dari Perputaran persediaan, dan Pertumbuhan penjualan lebih besar dari  $\alpha = 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak
- Bila nilai signifikansi t dari Perputaran persediaan, dan Pertumbuhan penjualan lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Tabel 8. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model	Coefficients <sup>a</sup>					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta				
(Constant)	.022	.139		.162	.872		
Periode Perputaran Persediaan ( $X_1$ )	.697	.115	.649	6.043	.000	.067	14.850
Pertumbuhan Penjualan ( $X_2$ )	.343	.106	.346	3.226	.003	.067	14.850

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Output SPSS

Berdasarkan tabel 4.4.2 diatas dapat diketahui nilai t-hitung dari setiap variabel.

- Periode perputaran persediaan memiliki nilai t 6,043 dengan nilai profitabilitas signifikansi sebesar 0,000. Signifikan t lebih kecil dari  $\alpha$  (0,05), maka  $H_a$  diterima. Berarti terdapat pengaruh signifikan antara periode perputaran persediaan terhadap profitabilitas. dari hasil data tabel di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa periode perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan CV. Dian Ayu Setiabudi periode tahun 2018-2020. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable periode perputaran persediaan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan dari setiap bulanya maka sangat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas perusahaan.
- Pertumbuhan penjualan memiliki nilai t 3,226 dengan nilai profitabilitas signifikan sebesar 0,003. Signifikan t lebih kecil dari  $\alpha$  (0,05), maka  $H_a$  diterima. Berarti terdapat pengaruh signifikan antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. dari hasil data tabel di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan CV Dian Ayu Setiabudi pada periode tahun 2018-2020. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahawa variable pertumbuhan penjualan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan dari setiap bulanya maka sangat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas perusahaan.

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel independen secara simultan dalam menerangkan variabel dependen. Uji simultan ini dilakukan dengan membandingkan nilai  $\alpha$  (alpha) dengan nilai p-value. Apabila nilai p-value  $< \alpha$  (0,05), maka  $H_0$  ditolak. Sehingga dapat dikatakan terdapat pengaruh secara simultan antara variabel independen dengan variabel dependen, dan sebaliknya. Jika nilai p-value  $> \alpha$  (0,05), maka  $H_0$  diterima yang

artinya tidak terdapat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan. Berikut adalah hasil pengujian statistic F, yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 8. Hasil Uji Simultan (Uji F)

Model	ANOVA <sup>b</sup>				
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6.911	2	3.455	627.966	.000 <sup>a</sup>
Residual	.182	33	.006		
Total	7.092	35			

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Periode Perputaran Persediaan  
b. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Output SPSS

Dari tabel 8. terlihat bahwa nilai *signifikansi*  $F = 0,000$  (lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ ). Artinya Ha diterima. Dengan kata lain, periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh secara *signifikan* terhadap profitabilitas. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas. Dan dapat disimpulkan bahwa sesuai dengan hasil uji simultan, yang menjelaskan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

## Pembahasan

### a. Pengaruh Periode Perputaran Persediaan terhadap Tingkat Profitabilitas Penjualan CV Dian Ayu Setiabudi

Berdasarkan hasil analisis deskriptif peneliti dapat mengetahui bahwa Periode perputaran persediaan terhadap Profitabilitas dengan dibuktikan perhitungan *prosentase* Periode perputaran persediaan memiliki kategori sedang. Selain itu hasil analisis regresi yang memperlihatkan Periode perputaran persediaan sebesar 0,000 dan nilai *konstanta* 0,827 dengan *signifikansi* 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang artinya ada pengaruh positif periode perputaran persediaan terhadap Profitabilitas perusahaan. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable periode perputaran persediaan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan dari setiap bulanya maka sangat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas perusahaan. Hasil tersebut sesuai dengan pendapat penelitian Sufiana dalam penelitiannya menemukan bahwa perputaran persediaan barang jadi yang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini sejalan dengan. Munawir menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil risiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

### b. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tingkat Profitabilitas Penjualan CV Dian Ayu Setiabudi

Berdasarkan hasil analisis regresi yang memperlihatkan peneliti dapat mengetahui bahwa Pertumbuhan persediaan sebesar 0,003 dengan nilai *konstanta* 0,827. *signifikansi* sebesar 0,000 lebih kecil 0,05 yang artinya ada pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable pertumbuhan penjualan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan dari

setiap bulanya maka sangat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas perusahaan. Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan. Pengaruh positif dan signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas dibuktikan oleh hasil penelitian Hastuti.

c. Pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas penjualan CV Dian Ayu Setiabudi

Berdasarkan hasil analisis deskriptif bahwa periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas penjualan dengan dibuktikan dari hasil variabel periode perputaran persediaan dan variabel pertumbuhan penjualan. Dengan demikian hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas. Dapat disimpulkan bahwa sesuai dengan hasil uji simultan, yang menjelaskan bahwa variable periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil ini sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Agus Ristono, bahwa apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan peningkatan keuntungan yang diperoleh. Hasil penelitian ini didukung oleh hasil studi empirik yang dilakukan oleh Susanti, bahwa secara simultan perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan pembahasan di atas maka peneliti dapat mengambil pendapat bahwa periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan mempengaruhi terhadap profitabilitas suatu perusahaan, bagi perusahaan disarankan untuk lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan, salah satunya profitabilitas yang dimiliki.

### KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan, pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas CV Dian Ayu Setiabudi, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Periode perputaran persediaan memiliki nilai  $t$  6,043 dengan nilai profitabilitas signifikansi sebesar 0,000. Signifikan  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  (0,05), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, Jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hal ini dikarenakan perusahaan mengalami perputaran persediaan yang cukup tinggi dari beberapa periode terakhir yang membuat profitabilitas perusahaan semakin meningkat. Oleh karena itu pengelolaan persediaan merupakan salah satu faktor penting dalam keberhasilan.
- b. Pertumbuhan penjualan memiliki nilai  $t$  3,226 dengan nilai profitabilitas signifikansi sebesar 0,003. Signifikan  $t$  lebih kecil dari  $\alpha$  (0,05), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Hal ini dikarenakan semakin tingkat penjualan dari setiap bulanya maka sangat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas suatu perusahaan.
- c. Secara simultan terdapat pengaruh periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas CV Dian Ayu Setiabudi. Hal tersebut dibuktikan dari signifikansi  $F = 0,000$  (lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ ). artinya  $H_0$  ditolak maka  $H_a$  diterima. Hal ini dikarenakan

perusahaan menjalankan manajemen periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan yang efektif sehingga dapat mempengaruhi meningkatnya profitabilitas perusahaan.

- d. Berdasarkan penjelasan di atas penulis menarik kesimpulan bahwa hasil penelitian yang diperoleh dari data-data di lapangan pada dasarnya penelitian ini berjalan dengan baik, tentunya dapat dilihat dari pengendalian dan pengawasan terhadap kegiatan yang telah berjalan secara efektif. Oleh karena itu variabel periode perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terdapat pengaruh positif terhadap profitabilitas.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis akan memberikan saran untuk mengatasi dan mengurangi kelemahan yang terjadi, yaitu sebagai berikut :

1. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan memperluas variabel penelitian dengan menggunakan variabel lain, misalnya untuk variabel independen dapat menggunakan variabel *Total Aset Turnover (TATO)*, *Earning per Share (EPS)*, *Debt Aset Ratio (DAR)*. Untuk variabel dependen dapat menggunakan variabel *Divident Payout Ratio (DPR)*, Return Saham, Harga Saham, *Price to Book Value (PBV)*, *Leverage*.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas lingkup perusahaan yang akan dijadikan sampel penelitian, dan menambah periode penelitian agar sampel penelitian lebih besar dan mendapat hasil penelitian yang lebih baik.
3. Bagi perusahaan disarankan untuk lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan, salah satunya aset yang dimiliki. Hal tersebut dikarenakan total aset merupakan alat ukur besar kecilnya suatu perusahaan, yang dapat dijadikan pertimbangan investor untuk berinvestasi. Total aset harus digunakan dengan efisien agar dapat menghasilkan laba yang maksimal.
4. Bagi investor disarankan harus lebih selektif untuk memilih perusahaan dengan melihat bagaimana perusahaan mengelola aset perusahaan yang akan mempengaruhi laba. Hal tersebut dikarenakan pengelolaan aset perusahaan yang efisien, akan menghasilkan laba yang maksimal.

#### DAFTAR REFERENSI

- [1] R. Asih Setyaningsih Andi Yulianto, Slamet Bambang Riono, Dwi Harini, "Analisis Rasio Keuangan untuk Menilai Kinerja Keuangan Koperasi Simpan Pinjam Swamitra Mitra Bahari Tegal," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 68–79, 2021.
- [2] M. Ika Supratiwi Nasiruddin, Hilda Kumala Wulandari, Amelia Sholeha, "Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Audit Delay Pada Perusahaan Sub Sektor Perhotelan, Pariwisata & Restaurant yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 59–67, 2021.
- [3] W. N. Aisyah, I. D. M. Dumadi Dumadi Titi Rahmawati, and A. Yulianto, "Pengaruh Harga, Biaya Produksi dan Biaya Promosi Terhadap Omzet Penjualan Tahu," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 46–58, 2021.
- [4] Y. E. Melly Pitria Indriani Anisa Sains Kharisma, Maftukhin, Nur Afridah, "Non Debt Tax Shield, Struktur Aktiva, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Kebijakan Hutang Perusahaan pada Sektor Pertambangan yang Terdaftar di BEI," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 11–95, 2021.
- [5] A. S. K. Fora Susanti Titi Rahmawati, Nasiruddin, Roni, "Pengaruh Profitabilitas dan Net Profit Margin terhadap Harga Saham Perusahaan Manufaktur," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 80–94, 2021.
- [6] N. Dewi, H. K. W. Dumadi Dumadi, and A. S. K. Yenny Ernitawati, "Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus: Industri Rumahan Jamu Serbuk Tradisional Desa Cikuya)," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 24–35, 2021.

- [7] Dumadi, V. Hutapea, and N. Roni Nur Afridah, "Pengaruh Biaya Produksi, Harga dan Biaya Promosi Terhadap Omzet Penjualan (Studi Kasus: Industri Opak Desa Malahayu)," *J. Account. Financ.*, vol. 3, no. 1, pp. 36–45, 2021.
- [8] T. R. Dewi Safitri Dumadi, Maftukhin, Nur Afridah, "Pengaruh Jumlah UMKM dan Modal UMUM terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Brebes," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 62–72, 2020.
- [9] N. I. Q. Dumadi Indah Dewi Mulyani, Maftukhin, Titi Rahmawati, "Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Pelayanan Fiskus Dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan Usaha," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 1–7, 2020.
- [10] S. M. Roni Yenny Ernitawati, Syariefful Ikhwan, Dwi Harini, "Tingkat Penerimaan Pajak Hotel, Pajak Restoran dan Pajak Reklame terhadap Pendapatan Asli Daerah (Studi pada BPPKAD Kabupaten Brebes 2014-2018)," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 37–50, 2020.
- [11] D. P. Roni Nasiruddin, Nur Afridah, Andi Yulianto, "Pengaruh Return on Equity (RoE) dan Earning Per Share (EPS) terhadap Harga Saham (Studi di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2018)," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 30–36, 2020.
- [12] M. Yenny Ernitawati Roby Setiadi, Amelia Sholeha, "Analisis Tren Pertumbuhan Penjualan terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi pada waralaba restoran siap saji di Kabupaten Brebes tahun 2018)," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 23–29, 2020.
- [13] A. S. K. Alfia Indriyanti Yenny Ernitawati, Nasiruddin, Amelia Sholeha, "Kemampuan Kinerja Keuangan dan Produksi Berbasis Green Economy dalam Peningkatan Pendapatan Resmil Desa Pulogading," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 52–61, 2020.
- [14] H. K. W. Nurul Fitriyani Roni, Andi Yulianto, Slamet Bambang Riono, "Pengaruh Pendapatan Asli Daerah dan Dana Alokasi Umum terhadap Belanja Modal pada Kabupaten di Jawa Tengah," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 73–83, 2020.
- [15] W. A. S. Gian Fitralisma Triani Patra Pertiwi, Andi Yulianto, "Analisis Rasio Likuiditas dan Solvabilitas untuk Mengetahui Kinerja Keuangan pada CV. Auto Tryas Body Repair Kota Cirebon," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 8–12, 2020.
- [16] E. S. Dumadi Indah Dewi Mulyani, Nasiruddin, Anisa Sains Kharisma, "Pengaruh Informasi Akuntansi Diferensial terhadap Pengambilan Keputusan Manajer (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur di Kabupaten Brebes)," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 2, pp. 13–22, 2020.
- [17] D. Windy Girmaliya Yenny Ernitawati, Hilda Kumala Wulandari, Roni, "Analisa Tingkat Likuiditas dan Profitabilitas terhadap Harga Saham Perusahaan yang Terdaftar di LQ45 BEI periode 2017-2019," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 1–9, 2020.
- [18] M. Afti Sulastri Azizah Indriyani, Dumadi, Titi Rahmawati, "Analisis Pengaruh Penerimaan Pajak Daerah dan Retribusi Daerah terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Brebes," *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 10–23, 2020.
- [19] Y. E. Sasti Wulandari Nur Afridah, Andi Yulianto, Indah Dewi Mulyani, "Dampak Indikator Rasio Keuangan terhadap Profitabilitas Bank Umum Konvensional di Indonesia," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 78–93, 2020.
- [20] N. Rita Isnaeni Andi Yulianto, Nur Afridah, Anisa Sains Kharisma, "Analisis Ekonomi Menurun dan Suku Bunga Besar terhadap Kredit Macet pada Koperasi Permodalan Nasional Madani Mekar, Kabupaten Brebes," *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 36–44, 2020.
- [21] N. A. Susi Sunanti Andi Yulianto, Indah Dewi Mulyani, Hilda Kumala Wulandari, "Aktivitas Komite Audit dan Dewan Direksi Independen terhadap Kinerja Keuangan pada perusahaan yang terindeks LQ45 periode 2017-2019," *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp.

- 24–35, 2020.
- [22] M. Siti Rofiqoh Roni, Dumadi, Slamet Bambang Riono, “Pengaruh Set Kesempatan Investasi, Pertumbuhan Laba dan Konservatisme terhadap Kualitas Laba pada Perusahaan Terdaftar di Bursa Efek Indonesia,” *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 94–109, 2020.
- [23] A. S. K. Kartika Nurul Aeni Titi Rahmawati, Ron, Amelia Sholeha, “Pengaruh Pengetahuan Pajak dan Sanksi Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor di Samsat Brebes,” *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 45–54, 2020.
- [24] A. S. K. Suci Alfiani Yenny Ernitawati, Amelia Sholeha, Nasiruddin, “Pengaruh Alokasi Pendapatan Asli Daerah terhadap Perubahan Anggaran Belanja Langsung Pemerintah Kabupaten Brebes pada Masa Pandemi Covid-19,” *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 69–77, 2020.
- [25] N. Anggi Ayu Saputra Syariefful Ikhwan, Dwi Harini, Muhammad Badrun Zaman, “Pengaruh Pengendalian Internal Piutang terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Usaha Pada CV Dian Ayu Setiabudi Brebes,” *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 55–68, 2020.
- [26] H. K. W. Ismi Nur Kholifah Dumadi, Indah Dewi Mulyani, Slamet Bambang Riono, “Pengaruh Jumlah Kendaraan Bermotor, Penerimaan Pajak, dan Pertumbuhan Ekonomi terhadap Penerimaan Pajak Kendaraan Bermotor,” *J. Account. Financ.*, vol. 2, no. 1, pp. 110–126, 2020.
- [27] A. Prayoga, A. S. Kharisma, Y. Ernitawati, Nasiruddin, and H. K. Wulandari, “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan dalam Meningkatkan Laba Bersih,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 17–24, 2019.
- [28] D. Ningsih, I. D. Mulyani, A. Nitasari, A. Sholeha, and Maftukhin, “Pengaruh Turnover dan Inventory Turnover Terhadap Perubahan Laba pada Perusahaan Pertambangan,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 1–16, 2019.
- [29] E. Djannah, Maftukhin, D. Harini, I. D. Mulyani, and Roni, “Analisis Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE) terhadap Harga Saham,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 25–32, 2019.
- [30] I. Roseniati, Roni, M. B. Zaman, T. Rahmawati, and Y. Ernitawati, “Mengukur Kinerja Keuangan PT BNI (Persero) Tbk dengan Menggunakan Rasio Keuangan,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 96–110, 2019.
- [31] S. P. Astuti, Dumadi, A. Sholehah, Maftukhin, and A. Yulianto, “Pengaruh Tingkat Suku Bunga dan Jangka Waktu terhadap Kredit Macet (Studi Kasus pada Koperasi Syariah Masyarakat Kertasinduyasa),” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 45–52, 2019.
- [32] A. Faozan, H. Subagja, A. Yulianto, S. B. Riono, and H. K. Wulandari, “Pengaruh Biaya Promosi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan pada Yamaha Agung Motor Brebes,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 74–84, 2019.
- [33] V. Hutapea, H. K. Wulandari, Roni, A. S. Kharisma, and Maftukhin, “Pengaruh Akuntabilitas Laporan Keuangan Dana Desa dan Ketaatan Peraturan Perundang-undangan terhadap Kualitas Kinerja Bendahara Desa,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 33–44, 2019.
- [34] M. Kuntoro, D. Harini, M. B. Zaman, A. Sholeha, and T. Rahmawati, “Peralihan Anggaran dan Akuntabilitas Publik terhadap Infrastruktur di Desa Kecipir, Kabupaten Brebes,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 64–73, 2019.
- [35] Murdiono, M. Syaifulloh, R. Setiadi, Roni, and S. Ikhwan, “Pengaruh Marketing Mix, Kualitas Pelayanan dan Citra Merk terhadap Keputusan Pembelian Produk Piston,” *J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 72–82, 2019.
- [36] Azizah, A. S. Kharisma, I. D. Mulyani, N. Afridah, and H. K. Wulandari, “Faktor-Faktor Fundamental yang Mempengaruhi Harga Saham (Study Empiris pada Perusahaan

- Manufaktur),” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 53–63, 2019.
- [37] R. W. Astuti, Roni, Dumadi, Nasiruddin, and A. S. Kharisma, “Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak dan Sanksi Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak dalam Membayar Pajak Bumi dan Bangunan,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 2, pp. 85–95, 2019.
- [38] N. Fadlilah, S. B. Riono, D. Harini, A. Yulianto, and Mukson, “Studi Kausal Budaya Organisasi, Komitmen Organisasi dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan,” *J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 66–71, 2019.
- [39] N. Kiman, M. Syaifulloh, A. N. D. Wahana, G. Fitralisma, and S. B. Riono, “Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen pada Depot Air Minum Isi Ulang UD Enzes Pengabean,” *J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 92–101, 2019.
- [40] J. Hikmah, M. Syaifulloh, N. Khojin, N. Aisyah, and S. B. Riono, “Pengaruh Faktor Kompetensi Individu, Faktor Dukungan Organisasi, Faktor Dukungan Manajemen terhadap Kinerja Pegawai,” *J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 1, pp. 53–65, 2019.
- [41] D. Harini, S. B. Riono, and M. Syaifulloh, “Analisis Sistem Akuntansi Keuangan Daerah di Badan Pengelolaan Pendapatan Keuangan dan Aset Daerah Kabupaten Brebes,” *Syntax*, vol. 2, no. 3, pp. 18–25, 2020.
- [42] I. Affan, A. Kurniawan, Y. Aman Serah, and S. Bambang Riono, “Public Service: The Principle of Equality, Neutrality, and Participation,” *J. Crit. Rev.*, vol. 7, no. 08, pp. 2050–2055, 2020, doi: <https://dx.doi.org/10.31838/jcr.07.08.382>.
- [43] A. I. Wahyu Wibowo Slamet Bambang Riono, Muhammad Syaifulloh, Syariefful Ikhwan, Titi Rahmawati, “Analisis Kompetensi Individu, Dukungan Organisasi dan Dukungan Manajemen terhadap Kinerja Pegawai (Studi Kasus di Grand Dian Hotel Brebes).” 2020.
- [44] M. S. Slamet Bambang Riono Suci Nur Utami, “Pengaruh Komunikasi Organisasi, Budaya Organisasi, dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Pegawai di Rumah Sakit dr. Soeselo Kabupaten Tegal,” *Syntax Idea*, vol. 2, no. 2020, pp. 138–147, 2020.
- [45] S. I. Mukson Slamet Bambang Riono, “Orientation of Entrepreneurship and Innovation in Improving the Company’s Performance through Business Strategy,” *J. Konsep Bisnis dan Manaj.*, vol. 8, no. 1, pp. 37–46, 2020.
- [46] S. B. Riono, “Pengaruh Komunikasi Organisasi, Budaya Organisasi, dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Pegawai di Rumah Sakit dr. Soeselo Kabupaten Tegal. *Syntax Idea*, 2 (4), 138–147.” 2020.
- [47] A. I. Wahyu Wibowo Slamet Bambang Riono, Muhammad Syaifullohdan Syariefful Ikhwan, “Analisis Kompetensi Individu, Dukungan Organisasi dan Dukungan Manajemen terhadap Kinerja Pegawai di Grand Dian Hotel Brebes,” *Syntax Lit. J. Ilm. Indones.*, vol. 5, no. 12, pp. 1754–1766, 2020.
- [48] S. B. Riono, D. Harini, M. Syaifulloh, and S. N. Utami, “Analisis Pelayanan Publik dan Relationship Marketing terhadap Loyalitas Nasabah di Bank Perkreditan Rakyat Muhadi Setia Budi (BPR MSB) Kabupaten Brebes,” *J. Investasi*, vol. 6, no. 2, pp. 143–154, 2020.
- [49] W. Oktafiana, S. B. Riono, and M. Syaifulloh, “Pengaruh Efektivitas Penerapan Absensi Finger Print di Badan Pengelolaan Pendapatan Keuangan dan Aset Daerah (BPPKAD) Kabupaten Brebes,” *J. Econ. Manag.*, vol. 1, no. 01, pp. 23–32, 2020.
- [50] Roni, Maftukhin, and A. Yulianto, “Dampak Dana Bantuan Sosial Pandemi Covid-19 Terhadap Pemenuhan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Banjarharjo Kab. Brebes,” *J. Ilmu Manajemen, Ekon. Dan Kewirausahaan*, vol. 1, no. 2, pp. 8–14, 2021.
- [51] D. P. Roni, “PENGARUH RETURN ON EQUITY (ROE) DAN EARNING PER SHARE (EPS) TERHADAP HARGA SAHAM,” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 1, pp. 30–36, 2020.
- [52] S. I. Roni, Siti Musdalifah, Yenny Ernitawati, “TINGKAT PENERIMAAN PAJAK HOTEL , PAJAK RESTORAN DAN PAJAK REKLAME TERHADAP,” *J. Account.*

- Financ.*, vol. 1, no. 1, pp. 37–51, 2020.
- [53] S. Ikhwan and B. S. Nugroho, “IDENTIFIKASI DAMPAK PEMBANGUNAN JALAN TOL PEJAGALAN-BREBES TIMUR TERHADAP PEMASARAN TELUR ASIN DI JALAN PANTURA BREBES ( STUDI KASUS UMKM TELUR ASIN KABUPATEN BREBES ),” vol. 12, no. 1, pp. 15–28, 2019.
- [54] A. Yulianto, R. Setiadi, and S. Ikhwan, “Statistika Bimasakti : Statistika untuk Bisnis Manajemen serta Akuntansi.” CV. Confident, Bandung, p. 174, 2020.
- [55] U. Ubaedillah, “Improving Students’ English Speaking Ability Through Jigsaw,” *Res. Innov. Lang. Learn.*, vol. 2, no. 3, pp. 216–227, 2019, doi: 10.33603/rill.v2i3.2127.
- [56] H. Nupus, R. Setiadi, and H. Soesanto, “The Effect of Social Capital on The Product Innovativeness and Marketing Performance In Indonesian Furniture Small and Medium-Sized Enterprises,” *Int. Rev. Manag. Mark.*, vol. 6, no. 7SpecialIssue, pp. 355–360, 2016.
- [57] H. Soesanto and R. Setiadi, “Social Capital Dimensions in SMES Manufacturing Firms in Central Java: Do They Matter?,” *Int. J. Civ. Eng. Technol.*, vol. 8, no. 11, pp. 1059–1069, 2017.
- [58] R. Setiadi, K. L. Batu, and H. Soesanto, “Does an Environmental Marketing Strategy Influence Marketing and Financial Performance? A Study of Indonesian Exporting Firms,” *Market-Trziste*, vol. 29, no. 2, pp. 177–192, 2017, doi: 10.22598/mt/2017.29.2.177.
- [59] R. Roni, S. Musdalifah, Y. Ernitawati, and S. Ikhwan, “TINGKAT PENERIMAAN PAJAK HOTEL, PAJAK RESTORAN DAN PAJAK REKLAME TERHADAP PENDAPATAN ASLI DAERAH:(Studi pada BPPKAD Kabupaten Brebes 2014-2018),” *J. Account. Financ.*, vol. 1, no. 01, 2020.