PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT FOCUS DIGISELLINDO UTAMA

SKRIPSI

Oleh:
Serene
160810037

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTRA BATAM
TAHUN 2020

PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT FOCUS DIGISELLINDO UTAMA

SKRIPSI
Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar sarjana

Oleh:
Serene
160810037

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2020

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Serene

NPM/NIP : 160810037

Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat dengan judul:

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama

Adalah hasil karya saya sendiri dan bukan "duplikasi" dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain., kecuali yang tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Batam, 14 Februari 2020

Yang membuat pernyataan

Serene

160810037

PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT FOCUS DIGISELLINDO UTAMA

SKRIPSI
Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar sarjana

Oleh:
Serene
160810037

Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
Seperti tertera dibawah ini

Batam, 14 Februari 2020

Yuliadi, S.Si., M.Ak.
Pembimbing

ABSTRAK

PT Focus Digisellindo Utama merupakan perusahaan distributor tunggal telepon seluler dengan merek “Samsung” di kota Batam yang berdiri dari tahun 2010 hingga saat ini. Batam merupakan kota industri yang mendapat fasilitas FTZ oleh pemerintah dengan tujuan agar dapat menaikkan perekonomian di Kota Batam. Dengan adanya fasilitas FTZ, berarti PT Focus Digisellindo Utama memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh perusahaan di luar kawasan FTZ untuk menjalankan aktivitas perdagangannya dengan harga lebih rendah atau profit lebih tinggi. Selain itu penulis juga menemukan terjadinya ketidakkonsistenan pada pertumbuhan penjualan dan profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama pada tahun 2017. Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama. Metode penelitinan kuantitatif dan menggunakan sumber data sekunder, yaitu laporan keuangan bulanan selama 5 tahun terhitung dari Januari 2014 hingga Desember 2018. Sehingga populasi berjumlah 60. Sampel yang dipilih dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel yang memenuhi kriteria sebanyak 37**.** Analisis regresi berganda digunakan untuk analisis hasil penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh negatif signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Terdapat pengaruh positif signifikan secara parsial dari variabel perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Secara simultan, pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Persentase sumbangan pertumbuhan variabel penjualan dan variabel perputaran persediaan terhadap variabel profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama sebanyak 24,6%, sedangkan 75,4% profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan, Profitabilitas

ABSTRACT

PT Focus Digisellindo Utama is the main distributor of cellular phones under the brand name "Samsung" in the city of Batam, which was established from 2010 to the present. Batam is an industrial city that gets Free Trade Zone (FTZ) facilities from the government with the aim to increase the economy in Batam city. With the FTZ facility, it means that PT Focus Digisellindo Utama has advantages that are not owned by companies out of FTZ area to carry out their trading activities at lower prices or greater profits. Authors also found inconsistencies in sales growth and profitability of PT Focus Digisellindo Utama in 2017. The purpose of this reserach is to examine the effect of sales growth and inventory turnover on profitability of PT Focus Digisellindo Utama. This research using quantitave research method. Data was collected from company's financial report for five years (2014 to 2018). So the total population is 60. The sampling technique in this study was based on purposive sampling with the number of samples that met the criteria is 37. The analysis method used is multiple regression analysis. The results showed that partially, sales growth has a significant and negative effect on profitability. Inventory turnover has a significant and positive effect on profitability. Simultaneously, sales growth and inventory turnover have a positive and significant effect on profitability. The contribution percentage of the effect of sales growth and inventory turnover on the profitability at PT Focus Digisellindo Utama was 24.6%, while 75.4% of the company's profitability was influenced by other variables not researched in this study.

Keywords: *Sales Growth, Inventory Turnover, Profitability*

KATA PENGANTAR

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari kehendak Tuhan Yang Maha Esa, penulis mengucapkan puji dan syukur pada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan menyelesaikan program studi Akuntansi Universitas Putera Batam jenjang strata satu (S1).

Penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran karena penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna. Tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, penulis tidak akan dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dengan segala kerendahan hati kepada:

1. Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI., selaku Rektor Universitas Putera Batam;
2. Ibu Rizki Tri Anugrah Bhakti, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Universitas Putera Batam;
3. Bapak Haposan Banjarnahor, S.E., M.SI., selaku Ketua Program Studi Akuntansi;
4. Bapak Yuliadi, S.Si., M.Ak., Pembimbing Skripsi pada Program Studi Akuntansi Putera Batam;
5. Ibu Viola Syukrina E Janros, S.E., M.M., Pembimbing Akademik pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam;
6. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan membantu administrasi perkuliahan;
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan semangat, dukungan, doa dan membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya. Amin.

Batam, 14 Februari 2020

Serene

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
SURAT PERNYATAAN ..... **iii**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **iv**
ABSTRAK ..... **v**
ABSTRACT ..... **vi**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
DAFTAR ISI ..... **viii**
DAFTAR GAMBAR ..... **x**
DAFTAR TABEL ..... **xi**
DAFTAR RUMUS ..... **xii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiii**
BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Identifikasi Masalah 7
1.3 Batasan Masalah 7
1.4 Rumusan Masalah 8
1.5 Tujuan Penelitian 9
1.6 Manfaat Penelitian 9
1.6.1 Manfaat Teoritis 9
1.6.2 Manfaat Praktis 10
BAB II LANDASAN TEORI **11**
2.1 Teori Dasar Penelitian 11
2.1.1 Laporan Keuangan 11
2.1.1.1 Pengertian Laporan Keuangan 11
2.1.1.2 Tujuan Laporan Keuangan 12
2.1.1.3 Jenis-Jenis Laporan Keuangan 13
2.1.2 Pertumbuhan Penjualan 14
2.1.3 Perputaran Persediaan 16
2.1.4 Profitabilitas 17
2.1.4.1 Pengertian Rasio Profitabilitas 18
2.1.4.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Peofitabilitas 20
2.1.4.3 Jenis-jenis Rasio Profitabilitas 21
2.2 Penelitian Terdahulu 25
2.3 Kerangka Pemikiran 31
2.3.1 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas 31
2.3.2 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas 31
2.4 Hipotesis 33
BAB III METODE PENELITIAN **34**
3.1 Desain Penelitian 34
3.2 Definisi Operasional Variabel 35
3.2.1 Variabel Dependen (Variabel Y) 35
3.2.2 Variabel Independen (Variabel X) 36
3.3 Populasi dan Sampel 37

3.3.1 Populasi 37
3.3.2 Sampel 38
3.4 Jenis dan Sumber Data 41
3.4.2 Sumber Data 41
3.5 Teknik Pengumpulan Data 41
3.6 Teknik Analisis Data 42
3.5.1 Analisis Deskriptif 42
3.5.2 Uji Asumsi Klasik 43
3.5.2.1 Uji Normalitas 43
3.5.2.2 Uji Multikolonieritas 44
3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas 44
3.5.2.4 Uji Autokorelasi 45
3.5.3 Uji Hipotesis 46
3.5.3.1 Analisis Regresi Linier Berganda 46
3.5.3.2 Uji Parsial (Uji t) 47
3.5.3.3 Uji Simultan (Uji F) 47
3.5.3.4 Koefisien Determinasi (R^2) 48
3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian 48
3.6.1 Lokasi Penelitian 48
3.6.2 Jadwal Penelitian 48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 50
4.1 Hasil Penelitian 50
4.1.1 Data Penelitian 50
4.1.2 Analisa Statistik Deskriptif 50
4.1.3 Uji Asumsi Klasik 53
4.1.3.1 Uji Normalitas 53
4.1.3.2 Uji Multikolinearitas 56
4.1.3.3 Uji Heteroskedastisitas 57
4.1.3.4 Uji Autokorelasi 58
4.1.4 Uji Analisis Regresi Linear Berganda 59
4.1.5 Hasil Pengujian Hipotesis 61
4.1.5.1 Uji Parsial (Uji t) 61
4.1.5.2 Uji Simultan (Uji F) 62
4.1.5.3 Koefisien Determinasi (R^2) 63
4.2 Pembahasan 63
4.2.1 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (*Growth*) Terhadap Profitabilitas (*Return On Assets*) 64
4.2.2 Pengaruh Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*) Terhadap Profitabilitas (*Return On Assets*) 65
4.2.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas 65
BAB V SIMPULAN DAN SARAN 67
5.1 Simpulan 67
5.2 Saran 68
DAFTAR PUSTAKA 70
LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran 32
Gambar 3. 1 Desain Penelitian 34
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas pada Histogram 54
Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitas pada P-P Plot 55
Gambar 4. 3 Hasil Uji Heteroskedastiditas 58

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1. 1 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*), Perputaran Persediaan (ITO) dan Profitabilitas (ROA) PT Focus Digisellindo Utama..... 6
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu 27
Tabel 3. 1 Opeasional Variabel..... 37
Tabel 3. 2 Sampel..... 39
Tabel 3. 3 Jadwal Penelitian..... 49
Tabel 4. 1 Analisis Satatistik Deskriptif 50
Tabel 4. 2 Hasil Uji Normalitas pada Kolmogorov 56
Tabel 4. 3 Hasil Uji Multikolinearitas..... 57
Tabel 4. 4 Hasil Uji Autokorelasi 59
Tabel 4. 5 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda..... 59
Tabel 4. 6 Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)..... 61
Tabel 4. 7 Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)..... 62
Tabel 4. 8 Hasil Uji Koefisien Determinansi (R2)..... 63

DAFTAR RUMUS

Halaman

Rumus 2. 1 *Growth* 15
Rumus 2. 2 *Inventory Turn Over* 17
Rumus 2. 3 Return On Assets 22
Rumus 2. 4 *Return On Equity* 22
Rumus 2. 5 Gross Profit Margin 23
Rumus 2. 6 Operating Profit Margin..... 24
Rumus 2. 7 *Net Profit Margin* 24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I.	Penelitian Terdahulu
Lampiran II.	Data Tabulasi Penelitian
Lampiran III.	Hasil Uji
Lampiran IV.	Tabel DW (Durbin Watson)
Lampiran V.	Tabel t (Parsial)
Lampiran VII.	Tabel F (Simultan)
Lampiran VII.	Daftar Riwayat Hidup
Lampiran VIII.	Surat Permohonan Penelitian
Lampiran IX.	Surat Balasan Penelitan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan globalisasi dan perdagangan bebas saat ini semakin pesat, perkembangan teknologi canggih semakin dirasakan dan persaingan antar bisnis juga semakin sulit. Hal ini mengharuskan perusahaan mengelola kegiatan usahanya dengan kreatif, efektif dan efisien agar dapat senantiasa mengikuti perkembangan zaman. Perusahaan diharapkan dapat menghadapi berbagai permasalahan yang berpotensi timbul, baik berupa masalah operasional, pemasaran produk maupun keuangan.

Perusahaan merupakan suatu lembaga yang beraktivitas dengan orientasi pada pendapatan laba, dengan cara memasarkan produk pada kliennya. Ditinjau dari karakteristik bentuk organisasinya, perusahaan dapat dibedakan menjadi perusahaan perorangan (*Propietorship*), perusahaan persekutuan (*Partnership*) dan Perusahaan Perseroan (*Corporation*). Persero yang memperdagangkan sahamnya dengan jumlah besar kepada masyarakat di pasar modal dinamakan *public corporation*, sedangkan persero yang tidak memperdagangkan sahamnya kepada masyarakat, tetapi hanya hanya untuk sebagian kecil investor dinamakan *nonpublic (private) corporation* (Herry, 2012). Ditinjau dari jenis usaha yang dilakukan, perusahaan terbagi atas perusahaan dagang, perusahaan manufakur dan perusahaan jasa. Ketiga perusahaan tersebut dapat dilihat perbedaannya dari kegiatan usaha yang dijalankan.

Memperoleh laba dengan maksimal untuk menjaga kelangsungan hidup (*going concern*) perusahaan merupakan tujuan utama pendirian perusahaan pada umumnya. Aktivitas utama dari perusahaan dagang ialah memasok produk dagangan kemudian dijual kembali tanpa melakukan perubahan pada bentuk dan isi produk tersebut dengan tujuan memperoleh laba. Penjualan menjadi aktivitas utama perusahaan dagang dalam menjalankan usahanya sehingga dalam upaya memaksimalkan laba dapat dilakukan dengan mengoptimalkan penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan jumlah penjualan dari periode ke periode.

Naiknya penjualan berdampak cukup strategis pada peningkatan profitabilitas perusahaan, sebab peningkatan pertumbuhan penjualan akan meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mengindikasikan semakin luasnya perkembangan usaha perusahaan dan pangsa pasar yang dimiliki perusahaan tersebut.

Penjualan secara umum terbagi menjadi 2 jenis, penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit akan lebih diminati oleh pembeli dibandingkan penjualan tunai apabila harga penjualan sama. Namun penjualan kredit memiliki risiko terhambatnya kas masuk untuk perputaran persediaan dan piutang tak tertagih. Hal ini dapat dikendalikan dengan pemberian harga lebih rendah untuk penjualan tunai dari penjualan kredit.

Persediaan merupakan salah satu komponen aktiva lancar perusahaan dagang yang sering mengalami perputaran. Persediaan berperan sangat besar dalam jalannya aktivitas operasional perusahaan karena persediaan digunakan

dalam hampir seluruh transaksi opeasional penjualan seperti pembelian, penjualan dan retur.

Perputaran persediaan menunjukan berapa kali persediaan diperoleh dan keluar lagi dalam satu periode. Pengelolaan persediaan yang baik akan menguntungkan perusahaan dengan peningkatan laba yang diperoleh sedangkan pengelolaan persediaan yang buruk dengan perputaran yang lama akan menurunkan kualitas persediaan, sehingga menjadi *stock over*. Semakin cepat persediaan berputar, maka semakin kecil biaya yang diperlukan guna penyimpanan dan pemeliharaan persediaan sehingga dapat meningkatkan perolehan laba. Persediaan yang berputar dengan cepat merupakan tujuan setiap perusahaan karena dengan perputaran persediaan yang cepat menandakan penjualan dan pendistribusian yang cepat juga.

Kelebihan atau kekurangan persediaan bukan hal yang baik bagi perusahaam. Penumpukan persediaan yang lama dapat meningkatkan adanya resiko kehilangan dan kerusakan. Namun apabila persediaan yang disediakan kurang dapat mempengaruhi permintaan penjualan yang tidak terpenuhi sehingga dapat menekan angka keuntungan yang serarusnya dapat diperoleh perusahaan menjadi lebih kecil. Oleh karena itu konsep pengelolaan persediaan dalam hal persediaan merupakan hal yang penting agar tujuan efektivitas dan efesiensi dapat tercapai. Dengan pertimbangan ini, perusahaan perlu mengusahakan perputaran persediaan yang lebih cepat dan selaras juga meningkatkan volume penjualan tunai sehingga keuntungan perusahaan akan lebih tinggi.

Profitabilitas digunakan untuk melihat kebehasilan perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan (Yuliadi, 2019). Masalah profitabilitas merupakan poin yang menjadi pertimbangan kritis pada perusahaan sebab dapat mempengaruhi kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan tersebut. Profitabilitas berfungsi sebagai salah satu standar untuk meniliai kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang diukur dalam bentuk rasio. Profitabilitas menunjukan perbandingan antara keuntungan yang diperoleh perusahaan dengan harta atau ekuitas yang dimanfaatkan oleh perusahaan untuk menghasikan keuntungan tersebut. Hasil pengukuran ini dapat menunjukkan prospek perusahaan dimasa kedepan atas kemampuan perusahaan untuk memperoleh profit.

Tingkat profitabilitas suatu perusahaan dapat menunjukkan seberapa besar kemampuan dari suatu perusahaan untuk menghasilkan laba. Profitabilitas yang besar dapat menunjang aktivitas perusahaan dengan maksimal sedangkan dengan profitabilitas rendah mengindikasikan perlunya perbaikan dalam perusahaan tersebut. Profitabiilitas dapat diukur dengan beberapa rumus, antara lain *Return On Assets* (ROA), *Return On Equity* (ROE), *Return On Investment* (ROI), *Net Profit Margin*. Penelitian ini menghitung profitabilitas menggunakan rasio pengembalian terhadap aset (ROA).

Penelitian ini mengambil data di PT Focus Digisellindo Utama sebagai objek yang ditelti. PT Focus Digisellindo Utama merupakan perusahaan resmi distribusi telepon seluler yang berdomisili di Batam dan beroperasi sejak tahun 2010 hingga saat ini. PT Focus Digisellindo Utama juga merupakan distributor

tunggal telepon seluler dengan merek “Samsung” di Kota Batam. Alasan peneliti memilih PT Focus Digisellindo Utama sebagai objek penelitian ialah karena di Indonesia perkembangan pengguna telepon seluler semakin pesat, terutama di kota Batam yang merupakan kota industri dengan keunggulan adanya fasilitas *Free Trade Zone* (FTZ), sehingga harga pasaran penjualan akan lebih kecil dibanding dengan kawasan yang tidak ada fasilitas FTZ. Hal ini memikat lebih banyak peminat pengguna telepon seluler untuk membeli telepon seluler di Batam, terutama pada PT Focus Digisellindo Utama yang sudah menjadi distributor tunggal dari merek yang memang sudah banyak pengguna ini.

Penjualan menjadi aktivitas utama perusahaan ini dalam kegiatan organisasinya. PT Focus Digisellindo Utama memiliki target penjualan setiap periode dalam menjalankan usahanya untuk menjamin adanya kenaikan dari pertumbuhan penjualan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang semakin besar dari tahun ke tahun. Untuk memenuhi target penjualan dan permintaan pembeli, maka PT Focus Digisellindo Utama harus memperhatikan persediaan yang merupakan alat dagang dan aset utama perusahaan agar dapat berjalan dengan baik. Adapun fenomena yang menggambarkan Pengaruh dari Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama dapat dilihat dari tabel dibawah.

Tabel 1. 1 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*), Perputaran Persediaan (ITO) dan Profitabilitas (ROA) PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018

Tahun	***Sales Growth* (kali)**	***Inventory Turn Over* (kali)**	***Return On Assets* (persen)**
2014	7,23	0,49	46,15
2015	3,82	0,22	25,59
2016	1,63	-0,24	12,47
2017	0,03	-0,24	13,31
2018	0,04	0,61	15,43

Dari tabel diatas, terjadi penurunan pertumbuhan penjualan di tahun 2016 menuju tahun 2017, namun Profitabilitas tidak ikut turun malah meningkat.

Penelitian ini merupakan penilitian lanjutan dari riset yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Penelitian sebelumnya telah menunjukkan ketidakkonsistenan pada hasil penelitian, diantaranya penelitian oleh (Hayati, Lumban Gaol, Sianturi, & Sagala, 2019), menyatakan bahwa perputaran piutang, pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap profitabilitas. Sedangkan (Sompie, Murni, & Uhing, 2018) dalam penelitiannya menyimpulkan rasio hutang dan perputaran persediaan memiliki pengaruh yang signifikan pada variabel profitabilitas secara bersama-sama. Perputaran persediaan secara parsial berpengatuh positif signifikan terhadap profitabilitas dan rasio hutang secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. (Putra & Badjra, 2015) menyimpulkan terdapat pengaruh

negatif dan tidak signifikan oleh pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan pada profitabilitas.

Penjabaran mengenai variabel-variabel yang mempengaruhi profitabilitas dan fenomena yang terjadi di atas mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul **"Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berangkat dari masalah yang terjadi dari uraian latar belakang di atas, penulis menggambarkan poin-poin besar yang menjadi fokus masalah yang akan dibahas dan diteliti dalam penelitian ini, yaitu:

1. Tingkat penjualan perusahaan dapat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.
2. Banyaknya perputaran persediaan perusahaan dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan
3. Akibat menurunnya kinerja manajemen dapat melemahkan tingkat profitabilitas perusahaan.

1.3 Batasan Masalah

Penulis membatasi penelitian ini dengan agar masalah utama yang diteliti dapat dijawab dengan tepat dan untuk mengantisipasi timbulnya masalah baru selain masalah yang menjadi fokus masalah dalam penelitian ini. Berikut poin-poin penting yang menjadi fokus penelitian:

1. Penelitian ini menjadikan profitabilitas sebagai topik pembahasan yang diukur dengan *Return On Asset* (ROA) = penjualan bersih / total aktiva, pertumbuhan penjualan yang diukur dengan *Growth* = (penjualan tahun ini – penjualan tahun lalu) / penjualan tahun lalu dan perputaran persediaan yang diukur dengan *Inventory Turn Over* (ITO) = harga pokok penjualan / persediaan.
2. Periode data yang penelitian gunakan untuk membahas masalah yang telah dirincikan berawal dari data laporan keuangan bulanan tahun 2014 hingga laporan keuangan tahun 2018 dengan total rentang waktu 5 tahun.
3. Peneliti menggunakan objek yang bersumber hanya terbatas pada PT Focus Digisellindo Utama.

1.4 Rumusan Masalah

Dari penjelasan rinci latar belakang diatas, penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini dengan poin-poin sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan secara parsial terhadap profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018?
2. Apakah terdapat pengaruh perputaran persediaan secara individual terhadap profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018?
3. Apakah pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan secara bersamaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018?

1.5 Tujuan Penelitian

Perumusan masalah diatas menjadi dasar penetapan tujuan penelitian yang ingin penulis sampaikan, yaitu untuk memberikan informasi secara empiris:

1. Untuk melihat besar pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel pertumbuhan penjualan terhadap variabel profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018.
2. Untuk melihat besar pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel perputaran persediaan terhadap variabel profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018.
3. Untuk melihat besar pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel pertumbuhan penjualan dan variabel perputaran persediaan terhadap variabel profitabilitas pada PT Focus Digisellindo Utama periode 2014-2018.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini secara umum penulis harapkan dapat menyumbangkan hasil penelitian atas ilmu ekonomi dengan topik analisa laporan keuangan mengenai pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan dengan pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat untuk:

1.6.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini dilakukan dengan harapan agar dapat meningkatkan pemahaman dan menjawab permasalahan yang terjadi pada PT Focus Digiselllindo Utama atas pengaruh pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan objek

penelitian tersebut dengan bekal ilmu yang penulis tempuh dimasa studi pada masa perkuliahan di Universitas Putera Batam.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

   Menambah wawasan yang tidak didapat dari pembelajaran fokus pustaka dan mendapatkan pengetahuan secara praktik atas analisa laporan keuangan suatu perusahaan dari teori yang telah penulis pelajari dimasa studi mengenai pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas suatu perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

   Penulis mengharapkan hasil dari penelitian ini dapat membantu perusahaan dalam menganalisa tingkat profitabilitas perusahaannya dengan mempertimbangkan variabel yang dapat berpengaruh pada besarnya nilai profitabilitas perusahaan itu sendiri sehingga permasalahan profitabilitas dapat diselesaikan.

3. Bagi Pihak Lain

   Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi pembelajaran pada pembaca dan informasi penelitian bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan permasalahan terkait pengaruh dari pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan pada tingkat profitabilitas dengan kompleksitas yang lebih padat untuk melengkapi atau penyempurnaan pada penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Dasar Penelitian

2.1.1 Laporan Keuangan

2.1.1.1 Pengertian Laporan Keuangan

(Fahmi, 2018:21) menyatakan bahwa pengertian dari laporan keuangan adalah informasi yang menunjukkan keadaaan finansial sebuah entitas yang kemudian informasi tersebut ditampilkan sebagai representasi keuangan dari entitas tersebut.

Pada dasarnya laporan keuangan merupakan *output* dari siklus akuntansi yang dapat berfungsi sebagai media untuk memberikan informasi finansial atau kegiatan suatu entitas pada pihak yang membutuhkan informasi tersebut (Hery, 2015:3).

(Kasmir, 2015:7) menyatakan bahwa pengertian laporan keuangan adalah laporan yang memberikan gambaran mengenai keadaan finansial suatu entitas pada suatu masa waktu tertentu.

Berdasarkan pendapat menurut para ahli yang telah diuraikan diatas, maka penulis menyimpulkan pengertian dari laporan keuangan adalah informasi yang disusun dari proses akuntansi untuk menunjukkan kondisi keuangan suatu perusahaaan yang berfungsi sebagai media untuk memberikan informasi finansial atau kegiatan suatu entitas pada pihak yang membutuhkan informasi tersebut.

2.1.1.2 Tujuan Laporan Keuangan

Secara garis besar laporan keuangan memiliki tujuan untuk menginformasikan keadaan finansial sebuah entitas, baik untuk waktu ini maupun untuk waktu mendatang (Kasmir, 2015:10).

(Fahmi, 2018:24) mengatakan tujuan sebuah laporan keuangan ialah untuk memberikan penjelasan terhadap bagian yang memerlukan informasi atas keadaaan suatu entitas dari sudut nilai yang dapat diukur dalam satuan moneter.

Dengan referensi pendapat para ahli, penulis menyimpulkan bahwa sebuah laporan keuangan memiliki tujuan untuk memberikan informasi finansial suatu entitas pada mereka yang dirasa perlu untuk mengetahui kondisi entitas dalam satuan moneter.

Informasi dari laporan keuangan diperlukan oleh banyak pihak, secara garis besar pihak-pihak tersebut dibagi dalam dua golongan utama, yakni pihak yang secara langsung memiliki hubungan dengan perusahaan yang disebut dengan pihak internal dan pihak yang tidak ada kaitannya secara langsung dengan perusahaan yang disebut pihak eksternal. Pihak internal dapat berupa: pemilik perusahaan (*owner*), manajemen dan karyawan. Pemilik perusahaan (*owner*) membutuhkan informasi laporan keuangan untuk melihat bagaimana kinerja manajemen dan perkembangan perusahaan yang dimilikinya. Manajmen membutuhkan informasi laporan keuangan digunakan sebagai tolak ukur dalam mengambil keputusan terkait proses bisnis dan karyawan yang membutuhkan informasi keuangan digunakan untuk menilai apakah perusahaan cukup sehat untuk membayar gaji.

Pihak eksternal yang memerlukan informasi dari laporan keuangan antara lain: investor, kreditur dan pemerintah. Investor membutuhkan informasi dari laporan keuangan guna menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Kreditur membutuhkan informasi keuangan perusahaan sebagai pertimbangan pemberian kredit yang dilihat dari kemampuan perusahaan tersebut melunasi pinjaman kedepannya. Pemerintah memerlukan informasi laporan keuangan perusahaan untuk menghitung pajak yang perlu disetor oleh perusahaan.

2.1.1.3 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

(Kasmir, 2015:28) mengatakan terdapat lima jenis laporan keuangan yang pada umumnya digunakan oleh perusahaan dalam menyusun laporan keuangan. Adapun kelima jenis laporan keuangan yang dimaksud ialah sebagai berikut:

1. Neraca (*balance sheet*)

   Balance sheet menyajikan informasi atas posisi keuangan entitas pada suatu periode yang ditentukan.

2. Lapoan Laba Rugi (*income statement*)

   Income statement menunjukkan hasil dari aktivitas suatu entitas dalam satu masa tertentu.

3. Laporan Perubahan Modal

   Laporan perubahan modal menunjukkan nilai dan sumber modal yang ditanamkan oleh pemilik perushaaan pada saat ini.

4. Laporan Arus Kas

   Laporan arus kas memberikan informasi atas setiap bagian yang berhubungan dengan aktivitas suatu entitas, baik yang dapat berdampak secara *direct* maupun *indirect* pada kas.

5. Laporan Catatan atas Laporan Keuangan

   Laporan catatan atas laporan keuangan menyajikan informasi tambahan atas informasi dalam laporan keuangan yang dipertimbangkan akan membutuhkan penjelasan lebih lanjut.

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan kesepakatan dari kedua sisi antara pembeli dengan penjual, dimana penjual memberikan penawaran atas suatu barang kepada pembeli dengan tujuan agar pembeli membayar sejumlah dana berupa uang sebagai alat tukar barang tersebut sesuai dengan nilai kesepakatan kedua belah pihak (Putranto, 2017). Penjualan merupakan kegiatan utama setiap entitas, baik yang entitas bentuk jasa, manufaktur maupun dagang. Hal ini berarti penjualan merupakan transaksi utama dalam setiap perusahaan yang menjadi perhatian utama manajemen dalam mengelola perusahaan.

Memperoleh laba yang maksimal merupakan tujuan didirikannya setiap perusahaan. Dengan penjualan yang besar, diharapkan laba atas penjualan juga besar. Asumsi seperti ini mendorong manajemen perusahaan untuk berusaha memaksimalkan penjualan dalam perusahaan yang dikelola dengan harapan laba akan yang diterima lebih besar.

Pertumbuhan penjualan merupakan elemen utama yang menyumbang nilai pemasukan terbesar terhadap suatu entitas, setiap entitas akan mengupayakan adanya peningkatan dari penjualan barang dagangan setiap periode (Hayati et al., 2019). Pertumbuhan penjualan memberikan gambaran atas keberhasilan operasional perusahaan pada periode sebelumnya dan dapat menjadi estimasi perkembangan pada masa yang akan dating (Trang, Murni, & Pantow, 2015). Menurut (Setyawan & Susilowaty, 2018), Pertumbuhan penjualan dapat didefinisikan sebagai sebuah rasio yang dapat dipakai untuk mengilustrasikan besarnya nilai kenaikan dari penjualan suatu entitas pada saat ini dengan perbandingan data periode sebelumnya.

Dapat diartikan pula pertumbuhan penjualan adalah rasio yang memberikan informasi atas besarnya nilai kenaikan dari penjualan perusahaan dengan perbandingan nilai penjualan tahun ini pada nilai penjualan tahun sebelumnya sebagai cermin keberhasihan perusahaan masa lalu dan dapat dipergunakan untuk memprediksi pertumbuhan yang berpeluang terjadi pada masa mendatang. Berikut rumus untuk menghitung besar pertumbuhan penjualan berdasarkan penelitian dari (Meidiyustiani, 2017).

$$\textit{Growth} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}}$$

Rumus 2. 1 *Growth*

2.1.3 Perputaran Persediaan

Persediaan merupakan barang siap produksi, barang mentah dan barang dalam tahap proses milik entitas yang diperuntukan dalam transaksi penjualan ataupun untuk diproses lebih lanjut (Rudianto, 2012 : 222). Menurut (Hantono et al., 2019), persediaan didefinisikan sebagai salah satu unsur dalam aset lancar yang selalu bergerak secara dinamis dalam aktivitas oprasional suatu entitas dimana persediaan akan selalu dibeli kemudian dijual kembali.

Jadi persediaan merupakan bagian dari aktiva lancar yang dapat berupa barang setengah jadi, barang jadi dan barang siap produksi yang memiliki peran besar dalam aktivitas operasional perusahaan dimana persediaan akan selalu dibeli kemudian dijual kembali kepada pelanggan dengan tujuan untuk menggenapi permintaan pelanggan dari waktu ke waktu. Sebagai aset lancar dengan nilai yang besar, diperlukan pengelolaan yang ketat karena nilai persediaan akan berpengaruh pada pemenuhan permintaan, efesiensi dan efektivitas suatu entitas. Tingkat perputaran persediaan dapat menunjukkan seberapa efektif pengelolaan pada persediaan pada periode tertentu.

Menurut (Kasmir, 2015:180) perputaran persediaan (*inventory turn over*) merupakan pengukuran yang dipakai untuk menghitung besarnya perputaran yang terjadi dari sumberaa modal yang diinvestasikan pada persediaan dapat berputar di masa tertentu. (Hery, 2015:58) menyatakan bahwa pengertiaan perputaran persediaan ialah rasio yang berfungsi untuk menghitung besarnya nilai dana yang diinvestasikan dalam persediaan dapat mengalami perputaran atau perhitungan dari lamanya waktu yang diperlukan untuk menjual persediaan tang tersimpan

dalam gudang. Dapat diartikan pula bahwa definisi *inventory turn over* adalah alat pengukuran besar perputaran yang dana yang diinvestasikan dalam aset berupa persediaan yang dapat menunjukkan berapa kali persediaan satu periode.

Nilai perputaran persediaan yang besar menunjukkan dana yang digunakan untuk membelanjakan persediaan kembali dengan cepat dan dapat menghindari risiko penurunan nilai dari persediaan. Apabila tingkat perputaran persediaan rendah, perusahaan akan kehilangan peluang untuk memperoleh profit yang lebih besar atau yang diperkirakan karena lambatnya waktu yang diperlukan untuk menjual persediaan. Perputaran persediaan yang terlalu lambat dapat menimbulkan risiko persediaan mengalami penurunan nilai.

Menurut (Kasmir, 2015:180), perputaran persediaan dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{ITO} = \frac{\text{Harga pokok barang yang dijual}}{\text{Sediaan}}$$

Rumus 2. 2 *Inventory Turn Over*

2.1.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan sebuah entitas dalam mendapatkan laba dari kegiatan yang berkaitan dengan penjualan, aset maupun modal kerja entitas tersebut (Sartono, 2012-55). Menurut (Riyanto, 2013-115), profitabilitas adalah kemampuan sebuah entitas dalam memperoleh laba pada masa waktu yang telah ditentukan.

Profitabilitas merupakan hasil dari berbagai kebijakan manajemen dalam memanfaatkan sumber daya yang ada selama satu periode, dengan tujuan perusahaan memperoleh laba dari penggunaan sumber daya tersebut (Kurniawati

& Fitri, 2015). (Hantono et al., 2019) mengatakan bahwa profitabilitas merupakan suatu metode untuk mengukur seberapa besar dana yang diinvestasikan dapat menghasilkan profit dari ekspektasi keuntungan.

Berdasarkan uraian pernyataan para ahli diatas, penulis menyimpulkan profitabilitas adalah suatu ukuran kesehatan keuangan perusahaan yang dapat digunakan untuk menilai kemampuan suatu entitas dalam menghasilkan profit selama suatu periode. Profitabilitas dapat mengukur kinerja sebuah perusahaan yang menunjukkan kemampuan entitas dalam memperoleh keuntungan pada tingkat aset, penjualan ataupun modal tertentu. Setiap perusahaan menginginkan profitabilitas yang besar karena dengan profitabilitas yang besar menandakan perusahaan mengalami keuntungan sehingga dapat menjamin kesejahteraan perusahaan. Profitabilitas dapat dinilai dengan berbagai cara tergantung pada aset, modal atau laba yang akan diperbandingkan satu sama lainnya.

Profitabilitas adalah suatu dasar pengukuran kondisi perusahaan, maka diperlukan alat untuk mengukurnya. Alat-alat analisis tersebut dapat berupa rasio keuangan. Rasio profitabilitas mengukur perolehan pengembalian perusahaan berdasarkan investasi dan penjualan.

2.1.4.1 Pengertian Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan ukuran yang dipakai untuk melihat tingkat pengembalian keuntungan dengan perbandingan penjualan atau aset, menghitung besarnya tingkat kapabilitas sebuah entitas mendapatkan keuntungan dalam aktivitas penjualan, aset ataupun profit dan ekuitas perusahaan tersebut (Sujarweni, 2017-63).

(Kasmir, 2015:196) mengatakan pengertian rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui kemampuan suatu entitas dalam memperoleh laba pada periode tertentu. Selain itu, rasio ini juga dapat menunjukkan keuntungan yang dihasilkan dari investasi atau penjualan yang kemudian dapat dijadikan sebagai gambaran tingkat efektifitas manajemen dalam mengelola suatu perusahaan.

Rasio profitabilitas diartikan oleh (Hery, 2015:226) sebagai suatu rasio yang berfungsi menghitung besar kapabilitas sebuah entitas dalam mendapatkan laba dari operasional usahanya. Sedangkan (Fahmi, 2018-85) menjelaskan pengertian dari rasio profitabilitas adalah ukuran yang dapat dipakai untuk melihat kesuksesan perusahaan dalam mendapatkan laba.

(Harahap, 2016-64) menyatakan bahwa rasio profitabilitas memperlihatkan gambaran kapabilitas suatu entitas dalam menghasilkan keuntungan dari semua sumber yang tersedia.

Dari pernyataan beberapa ahli di atas, penulis menyimpulkan pengertian rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kinerja perusahaan dalam memperoleh profit atau menghasilkan keuntungan. Tingkat persentase yang tinggi menggambarkan semakin tingginya kinerja perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Rasio profitabilitas digunakan sebagai penilaian kinerja manajemen dalam menghasilkan laba.

2.1.4.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Peofitabilitas

(Kasmir, 2015:197) menjelaskan tujuan dari perusahaan maupun pihak diluar perusahaan menggunakan rasio profitabilitas dengan rincian sebagai berikut:

1. Untuk melihat persentase keuntungan yang diperoleh perusahaan dalam suatu masa;
2. Untuk mengevaluasi posisi keuntungan perusahaan berdasarkan perbandingan periode lalu dengan periode berjalan;
3. Untuk melihat pertumbuhan keuntungan perusahaan dari masa ke masa;
4. Untuk melihat besarnya keuntungan neto setelah dikurangi dengan pajak dan ekuitas;
5. Untuk menilai produktivitas semua anggaran perusahaan yang dipakai baik dana dari pinjaman maupun dari dana dalam perusahaan;

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menyimpulkan bahwa tujuan dari rasio profitabilitas yaitu untuk mengukur penghasilan profit dari periode ke periode baik untuk keperluan perbandingan maupun melihat perkembangan laba yang diperoleh perusahaan.

Berikut manfaat dari rasio profitabilitas yang bisa diperoleh menurut (Kasmir, 2015:198) antara lain:

1. Dapat melihat nilai profit yang dihasilkan oleh perusahaan dalam periode tertentu;
2. Dapat melihat tingkat keuntungan perusahaan dengan perbandingan periode lalu dengan periode berjalan;

3. Dapat melihat pertumbuhan profit dari masa ke masa;
4. Dapat melihat besarnya keuntungan bersih setelah dikurangi dengan pajak dan ekuitas;
5. Dapat menilai produktivitas semua anggaran perusahaan yang dipakai baik dana dari pinjaman maupun dari dana dari dalam perusahaan;

Dari hasil penjabaran di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa manfaat dari rasio profitabilitas ialah yaitu dapat memberikan informasi mengenai tingkat keuntungan dari masa ke masa baik untuk keperluan perbandingan maupun melihat perkembangan laba yang diperoleh perusahaan.

2.1.4.3 Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Tujuan utama yang ingin dicapai setiap entitas didirikan yaitu menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk menghitung keuntungan kinerja terhadap perolehan laba cukup bervariasi. Menajemen dapat memilih jenis rasio profitabilitas yang ingin digunakan tergantung pada kebutuhan atau informasi yang ingin diketahui. Rasio profitabilitas dapat digunakan salah satu, beberapa bahkan semua dalam menghitung kinerja atas perolehan laba. Semakin lengkap jenis rasio yang dipakai akan memperoleh hasil yang lebih akurat dan sempurna sehingga manajemen dapat mengetahui keadaan dan informasi profitabilitas perusahaan dengan lenghap dan dapat membantu akurasi pengambilan keputusan aktivitas perusahaan.

(Hery, 2015:228-235) menyimpulkan beberapa jenis rasio profitabilitas yang umum digunakan untuk kinerja menghitung perolehan laba, yaitu:

1. *Return On Assets* (ROA)

ROA mengukur tingkat sumbangan dari aset perusahaan dalam menghasilkan laba neto. Nilai ROA yang tinggi menunjukkan besarnya nilai total profit yang diperoleh dari setiap dana yang diinvestasikan dalam total aktiva. Begitu juga kebalikannya, jika hasil ROA rendah mengindikasikan kecil pula keuntungan bersih yang dihasilkan dari investasi terhadap total aktiva. Rasio *return on assets* dihitung dengan rumus:

$$\textit{Return on assets} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aset}}$$

Rumus 2. 3 Return On Assets

2. *Return On Equity* (ROE)

ROE menghitung tingkat sumbangan dari modal untuk menghasilkan keuntungan neto. Rasio ini dikalkulasikan dengan membagi keuntungan neto pada modal. Dengan tingkat ROE yang tinggi menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh dari tiap dana yang diinvestasikan dalam modal. Begitu pula sebaliknya, apabila hasil ROE semakin kecil mengindikasikan keuntungan bersih yang dihasilkan dari investasi terhadap modal. Berikut untuk menghitung rasio ROE:

$$\textit{Return On Equity} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total ekuitas}}$$

Rumus 2. 4 *Return On Equity*

3. GPM (*Gross Profit Margin*)

GPM menghitung tingkat keuntungan bruto pada penjualan neto. Hasil perhitungan rasio ini dapat diperoleh dengan membagi keuntungan bruto pada penjualan neto. Laba kotor diperoleh dengan mengurangi penjualan neto pada harga pokok penjualan dan penjualan bersih diperoleh dengan mengurangi total penjualan, baik penjualan kredit ataupun penjualan tunai terhadap retur penjualan dan diskon penjualan.

Semakin tinggi tingkat GPM suatu perusahaan menunjukkan semakin besar pula keuntungan bruto yang dihasilkan dari penjualan neto. Begitu pula sebaliknya, apabila semakin kecil nilai yang dihasilkan dari GPM suatu perusahaan menunjukkan semakin rendah juga keuntungan bruto yang dihasilkan dari penjualan neto. Rasio ini dapat dikalkulasikan dengan rumus berikut:

$$\textit{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Rumus 2. 5 Gross Profit Margin

4. OPM (*Operating Profit Margin*)

OPM menghitung tingkat keuntungan dari aktivitas penjualan neto. Rasio ini dapat diukur dengan membagi keuntungan operasional pada penjualan neto. Laba operasional sebelumnya dihitung terlebih dahulu pengurangan keuntungan bruto pada beban operasional.

Semakin tinggi tingkat OPM yang dihasilkan menunjukkan semakin tinggi juga penjualan operasional menghasilkan keuntungan operasiona. Hal ini dapat terjadi karena besarnya nilai keuntungan bruto atau rendahnya nilai beban operasi. Kebalikannya, apabila nilai dari OPM semakin kecil maka artinya adalah semakin

kecilnya keuntungan operasional yang diperoleh dari penjualan neto. Hal ini dapat terjadi karena kecilnya nilai keuntungan bruto atau besarnya nilai beban operasional. Adapun rumus yang dapat dipakai untuk memperoleh nilai OPM:

$$OPM = \frac{\text{Laba operasional}}{\text{Penjualan Neto}}$$

Rumus 2. 6 Operating Profit Margin

5. NPM (*Net Profit Margin*)

NPM menghitung tingkat keuntungan neto pada penjualan neto. Rasio ini dihitung dengan membagi keuntungan neto pada penjualan neto. Sebelumnya keuntungan neto tersebut terlebih dahulu dihitung dengan mengurasi laba sebelum pajak pada beban pajak.

Nilai perolehan NPM yang tinggi mengidikasikan sekain besar keuntungan neto yang diperoleh dari penjualan neto. Semakin kecil nilai NPM yang diperoleh suatu perusahaan mengindikasikan semakin kecil pula keuntungan neto yang dihasilkan dari penjualan neto.

$$\textit{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan bersih}}$$

Rumus 2. 7 *Net Profit Margin*

Berdasarkan uraian jenis rasio profitabilitas di atas, maka peneliti membatasi sarana jenis rasio yang digunakan untuk membahas masalah dalam penelitian ini hanya pada rasio profitabilitas *return on assets* (ROA) untuk mengukur kapabilitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Data pendukung berupa teori dan hasil riset sebelumnya diperlukan sebagai pedoman dan acuan oleh penulis dalam mengupas permasalahan dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan penelitian ini dinilai penting dan wajib dibahas dalam bagian tersendiri.

Seperti yang telah penulis sampaikan pada latar belakang, variabel dalam penelitian ini sudah pernah diteliti sebelum penelitian ini dilaksanakan sehingga penelitian ini merupakan penelitian relplika yang peneliti bahas lebih lanjut mengenai permasalahan yang peneliti temui. Maka dari itu, penulis mengeksplorasi beberapa hasil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian yang sedang penulis lakukan agar klasifikasi penulisan karya ilmiah ini dapat dilaksanakan lebih mudah dan tepat sasaran. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang penulis rangkum untuk menyelesaikan penulisan ini.

(Farooq, 2019) *(Journal of Finance and Accounting Research_ISSN 2617-2232_Vol 01_Feb 2019)* dengan judul "Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada Sektor Non-Keuangan di Pakistan". Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi data panel. Hasil riset menunjukkan bahwa rasio perputaran persediaan berpengaruh secara signifikan pada pengembalian aktiva. Rasio pertumbuhan penjualan, modal kerja bersih dan ukuran perusahaan dipengaruhi secara signifikan oleh perputaran persediaan. Pada model kedua menunjukkan rasio perputaran persediaan, modal kerja bersih, *Log Of Sales* (LOG) dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap modal. Pada

model regresi ketiga, perputaran persediaan dan model kerja bersih tidak berpengaruh terhadap margin laba bersih. LOG berpengaruh terhadap laba bersih.

(Siddik & Wulandari, 2019) *(journal of accounting finance and auditing studies (JAFAS)_ISSN 2149-0996_Vol 5_ 2019)* dengan judul "Pengaruh CSR, *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Jenis Industri terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang terdastar di Bursa Efek Indonesia*"*. Penelitian ini menggunakan metode *Generalized Method of Moment* (GMM). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengungkapan CSR, *leverage*, pertumbuhan penjualan dan jenis industri berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

(Setyawan & Susilowaty, 2018) (Akuntabilitas: Jurnal Ilmu Akuntansi _ISSN 1979-858X_Vol 11_Feb 2018) dengan judul "Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016". Penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran modal kerja berpengaruh negatif signifikan terhadap profitailitas.

(Sari & Rahayu, 2018) (*e-Proceeding of Management*_ISSN 2355-9357_Vol 5_Agustus 2018) dengan judul "Pengaruh Perputaran Persediaan dan Rasio Hutang terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan Sub Sektor yang terdaftar di BEI". Penelitian ini menggunakan metode analisis data panel. Hasil penelitian menunjukkan Perputaran Persediaan dan Rasio Hutang secara simultan berpengaruh pada profitabilitas. Perputaran Persediaan secara parsial

berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Rasio Hutang secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas.

(Hayati et al., 2019) (Owner_ISSN 2548-7507_Vol 3_Februari 2019) dengan judul "Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tanjung Morawa Periode 2013-2017". Penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan secara parsial dan simultan, perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh terhadap variabel profitabilitas.

(Hantono et al., 2019) (Owner_ISSN 2548-7507_Vol 1_Februari 2019) dengan judul " Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, *Current Ratio*, dan *Debt to Equity Ratio* (DER), dan *Total Turn Over Ratio* terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Sektor Industri Dasar dan Kimia)". Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan secara simultan perputaran persediaan, perputaran piutang, *current ratio*, DER, dan *total assets turn over ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas. Perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas sedangkan current ratio, DER, dan total assets turn over tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

(Nurafika, 2018) (Jurnal Akuntasi dan Bisnis_Vol 4_ Mei 2018) dengan judul "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Semen". Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini

menunjukkan perputaran piutang berpengaruh negatif tidak signifikan profitabilitas. Perputaran persediaan dan perputaran kas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

(Kurniawati & Fitri, 2015) (Jurnal Praktik Bisnis_ISSN 2548-7507_Vol 4_ November 2015) dengan judul "Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan Otomotif dan Komponen yangterdaftar di Bursa Efek Indonesia". Penelitian ini menggunakan metode *total sampling method.* Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

(Putra & Badjra, 2015) (E-Jurnal Manajemen Unud_ISSN 2302-8912_Vol 7_ 2015) dengan judul "Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan daUkuran Perusahaan terhadap Profitabilitas". Penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Hasil penelitian dengan analisis linier berganda menemukan bahwa leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

(Sompie et al., 2018) (Jurnal EMBA_ISSN 2302-1174_Vol 4_ September 2018) dengan judul "Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Piutang, Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahan Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga di Bursa Efek Indonesia". Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi. Hasil penelitian menunjukkan, secara simultan pengaruh rasio perputaran modal kerja, piutang, persediaan terhadap profitabilitas.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Variabel	Hasil
1	Umar Farooq, 2019	Variabel Dependen: *Profitability* dan Variabel Independen: *Inventory Turnover*	Hasil riset menunjukkan bahwa rasio perputaran persediaan berpengaruh secara signifikan terhadap pengembalian aktiva. Rasio pertumbuhan penjualan, modal kerja bersih dan ukuran perusahaan dipengaruhi secara signifikan oleh perputaran persediaan.
2	Uly Wulandari, Sa'adah Siddik, Marlina Widiyanti, 2019	Variabel Dependen: *Profitability* dan Variabel Independen: *Corporate Social Responsibility Disclosure, Leverage, Sales Growth, Industry Type*	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengungkapan CSR, *leverage*, pertumbuhan penjualan dan jenis industri berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
3	Supanji Setyawan, Susilowati, 2017	Variabel Dependen: Profitabilitas dan Variabel Independen: Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja	Hasil penelitian menunjukkan secara parsial variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran modal kerja berpengaruh negatif signifikan terhadap profitailitas.
4	Riska Febri Amarista Sari, Sri Rahayu, S.E.,M.Ak.,CA, 2018	Variabel Dependen: Profitabilitas dan Variabel Independen: Perputaran Persediaan dan Rasio Hutang	Hasil penelitian menunjukkan Perputaran Persediaan dan Rasio Hutang secara simultan berpengaruh pada profitabilitas. Perputaran Persediaan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Rasio Hutang secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas.

Tabel 2.1 Lanjutan

5	Keumala Hayati, Antonius KAP Simbolon, Intan Permata Sari, Renita Ferawati Lumban Gaol, Yoshua Michael Sagala, 2019	Variabel Dependen: Profitabilitas dan Variabel Independen: *Inventory Turnover, Sales Growth* dan *Liquidity*	Hasil dari penelitian ini menunjukkan secara parsial dan simultan, perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh terhadap variabel profitabilitas.
6	Hantono, Siti Tiffanny Guci, Eva Mariana Boang Manalu, Novi Agusniawati Hendro, Cindy Claudia Manihuruk, Meilianta BR Peranginangin, Desy Christiana Sinaga	Variabel Dependen: Profitabilitas dan Variabel Independen: Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, *Current Ratio, Debt to Equity Ratio, Total Assets Turn Over*	Hasil penelitian menunjukkan secara simultan perputaran persediaan, perputaran piutang, *current ratio*, DER, dan *total assets turn over ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas. Perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas sedangkan *current ratio*, DER, dan *total assets turn over* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
7	Rika Ayu Nurafika	Variabel Dependen: Profitabilitas dan Variabel Independen: Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan.	Hasil penelitian ini menunjukkan perputaran piutang berpengaruh negatif tidak signifikan profitabilitas. Perputaran persediaan dan perputaran kas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

2.3 Kerangka Pemikiran

2.3.1 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Pertumbuhan penjualan mengukur besarnya kenaikan penjualan dengan perbandingan penjualan periode sebelumnya. Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan dan merupakan komponen utama penghasilan perusahaan. Setiap perusahaan akan berusaha menaikan penjualan perusahaannya karena setiap produk yang dijual terdapat persentase keuntungan yang diharapkan.

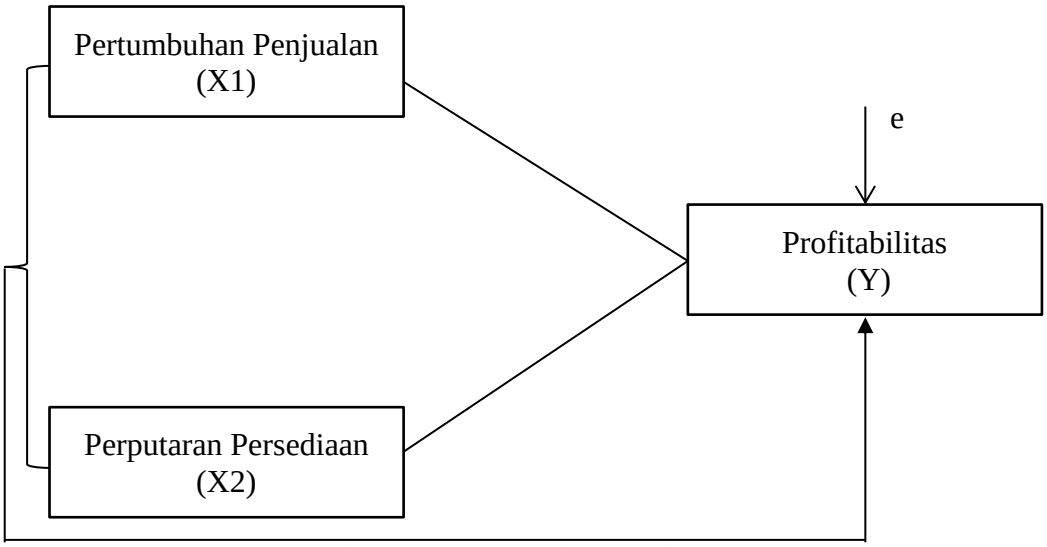
Semakin besar penjualan dapat maka dapat diasumsikan semakin besar juga keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Peningkatan penjualan menandakan adanya perkembangan perusahaan dari periode sebelumnya sehingga dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan untuk tetap bertahan dalam perkembangan zaman dan bisnis yang dijalankan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Hayati et al., 2019) dan (Setyawan & Susilowaty, 2018) menunjukkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap profitabilitas dimana ketika penjualan naik, maka tingkat profitabilitas juga akan ikut naik.

2.3.2 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Perputaran persediaan mengukur lamanya waktu yang diperlukan barang untuk dijual oleh perusahaan. Semakin cepat perputaran persediaan maka akan semakin tinggi tingkat profitabilitas yang bisa didapatkan oleh perusahaan. Semakin tinggi tingkat profitabilitas maka perusahaan menandakan perusahaan beroperasi dengan baik dan sehat dan juga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Sebaliknya jika perputaran persediaan membutuhkan waktu yang lama dapat menyebabkan semakin besar juga biaya yang diperlukan untuk menjaga kualitas perusahaan agar tetap baik. Perputaran persediaan yang lama dapat disebabkan oleh *input* persediaan yang terlalu banyak ataupun penjualan yang tidak maksimal sehingga persediaan menjadi menumpuk dan kas juga terhambat karena tidak kas yang tersedia telah digunakan untuk pembelian persediaan namun tidak dapat dikonversikan menjadi kas kembali dengan cepat dari aktivitas penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh (Sari & Rahayu, 2018) dan (Nurafika, 2018) menghasilkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan perputaran persediaan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penjabaran di atas, penulis menetapkan konseptual penelitian dalam gambaran secara menyeluruh atas pengaruh pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas yang dapat dilihat dari gambar berikut.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berangkat dari landasan teori yang telah penulis uraikan sebelumnya. Penulis menetapkan hipotesa yang penulis rumuskan untuk penelitian ini dengan poin sebagai berikut:

H1: Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama.

H2 : Perputaran Persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama.

H3 : Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Persediaan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas PT Focus Digisellindo Utama.

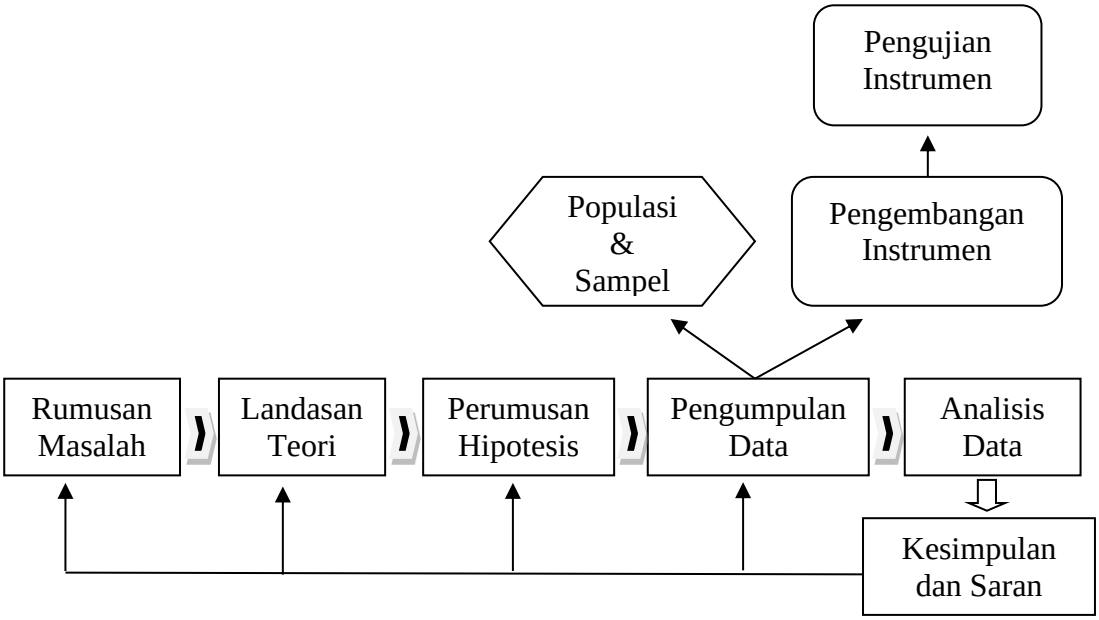
BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian adalah gambaran jelas mengenai hubungan antar variabel yang diteliti, teknik pengumpulan data, dan ulasan data. Dengan desain penelitian yang baik dapat memberikan gambaran ketertarikan variabel, antar variabel dan cara menghitungnya bagi peneliti maupun orang lain. (Sujarweni, 2014:41).

Desain penelitin ini menggunakan metode dimana informasi numberik dan analisis statistik merupakan ciri khas dari pengelolaan data metode kuantitatif. Adapun desain penelitian yang dapat dipakai untuk melakukan design pada bentuk penelitian menurut (Sugiyono, 2018:30) yaitu sebagai berikut:



Gambar 3. 1 Desain Penelitian

Sumber: (Sugiyono, 2018)

3.2 Definisi Operasional Variabel

Operasional variabel mendefinisikan bagaimana sebuah variabel dapat diukur dari indikator variabel itu sendiri. Dalam penelitian kuantitaitf, setiap variablel dinyatakan berhubungan satu sama lain. Hubungan antar variabel bersifat asimetris (kausal) dimana hubungan ini meendeskripsikan bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya. Bentuk-bentuk hubungan antar variabel dalam penelitian kuantitaitf merupakan hal yang menadi pertimbangan utama dalam melakukan analisis variabel. Pada penelitian ini akan memperlihatkan dengan jelas seberapa pengaruh yang ditimbulkan dari perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan pada profitabilitas.

Variabel adalah segala sesuatu yang memiliki *value* dan dapat diukur dengan skala moneter baik memiliki bentuk (*tangible*) ataupun tidak berbentuk (*intangible*) (Chandrarin, 2017:82). Seluruh objek yang berwujud apapun yang telah ditentukan oleh peneliti untuk dikaji lebih lanjut yang kemudian didapatkan keadaan mengenai hal tersebut dan menyimpulkan pada akhir (Sugiyono, 2018:37).

Variabel yang ditetapkan dalam penelitian ini ada tiga, yaitu: dua variabel independen (variabel bebas) dan satu variabel dependen (variabel terikat).

3.2.1 Variabel Dependen (Variabel Y)

Variabel Y disebut juga sebagai variabel standar, patokan (*criterion variable*) dan variabel terikat. Variabel dependen menurut (Chandrarin, 2017:83) adalah variabel utama yang menjadi daya tarik peneliti.

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Profitabilitas (Y). Profitabilitas adalah ukuran dalam persentase untuk menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Profitabilitas dalam penelitian ini akan diukur dengan rasio profitabilitas (ROA). Sebuah perusahaan dapat dikatakan memiliki profitabilitas yang baik apabila nilai pengembalian yang diperoleh lebih besar dibanding dengan modal yang dikeluarkan. Perusahaan dapat dinyatakan telah memanfaatkan asetnya dengan efektif dalam menghasilkan keuntungan apabila nilai tingkat pengembalian yang diperoleh perusahaan semakin besar.

3.2.2 Variabel Independen (Variabel X)

Variabel X ini dapat disebut sebagai variabel pemrediksi (*predictor variable*) atau variabel bebas. Variabel bebas menyebabkan berubah atau timbulnya variabel terikat (variabel dependen) (Sugiyono, 2018:39). Berikut variabel dependen yang ditetapkan dalam penelitian ini yang menjadi fokus yang akan penulis kaji lebih dalam.

1. Pertumbuhan Penjualan (X1)

   Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan suatu entitas menunjukan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba semakin besar.

2. Perputaran Persediaan (X2)

   Persediaan adalah barang dagang perusahaan yang digunakan sebagai unsur utama aktivitas usaha perusahaan tersebut. Perputaran Persediaan

menghitung banyaknya modal yang diinvestasikan dalam barang dagang (persediaan) dan berapa kali persediaan masuk kemudian keluar lagi dalam masa satu tahun. Perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan dana yang ditanamkan dalam perusahaan semakin kecil, hal ini merupakan pertanda yang baik bagi perusahaan.

Tabel 3. 1 Opeasional Variabel

Variabel	Pengukuran	Sumber	Skala
Pertumbuhan Penjualan (*Growth*)	*Growth* = $\frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}}$	(Meidiyustiani, 2017)	Rasio
Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)	ITO = $\frac{\text{Harga pokok barang yang dijual}}{\text{Sediaan}}$	(Kasmir, 2015:180)	Rasio
Profitabilitas (*Return On Assets*)	ROA = $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$	(Hery, 2015:230)	Rasio

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah area generalisasi yang berupa subjek atau objek yang berkualitas dan memiliki karakteristik khusus yang peneliti tentukan untuk dikaji lebih dalam dengan tujuan menarik kesimpulan darinya (Sugiyono, 2018:80). Gabungan dari komponen-komponen yang memiliki ciri khas tertentu dengan fungsi untuk menarik kesimpulan disebut populasi. (Chandrarin, 2017:125)

Berdasarkan pandangan mengenai pengertian populasi diatas, dapat dikatakan juga populasi merupakan objek yang memiliki ciri khas tertentu yang

ditentukan oleh peneliti kemudian dipelajari lebih lanjut untuk ditarik kesimpulannya. Populasi yang ditetapkan dalam penelitian ini ialah laporan keuangan bulanan dari objek penelitian, PT Focus Digisellindo Utama selama 5 tahun terhitung dari tahun 2014 hingga tahun 2018. Sehingga total populasi dalam penelitian ini berjumlah 60.

3.3.2 Sampel

Menurut (Sugiyono, 2018:81), pengertian sampel ialah bagian dari ciri khas dan jumlah milik populasi. Sampel dapat didefinisikan sebagai gabungan dari subjek yang mewaliki populasi (Chandrarin, 2017:125).

Metode pengambilan sampel yang dipakai dalam menentukan sampel pada penelitian ini adalah dengan metode *purposive sampling.* Metode *purposive sampling* dilakukan dengan menentukan kriteria tertentu untuk menetapkan sampel penelitian. Berikut beberapa kriteria yang penulis tetapkan sebagai syarat pengambilan sampel dari populasi yang tersedia.

1. Laporan keuangan yang memenuhi / sesuai dengan PSAK dan telah diaudit oleh KAP.
2. Laporan keuangan yang menggunakan satuan mata uang Indonesia Rupiah yang lengkap.
3. Laporan keuangan yang tidak mengalami kerugian.

Berikut data sampel yang disusun berdasarkan kriteria yang telah diatas.

Tabel 3. 2 Sampel

No	Periode Laporan Keuangan	Kriteria			Sampel
		1	2	3	
1	Jan-14	√	√	-	-
2	Feb-14	√	√	-	-
3	Mar-14	√	√	√	1
4	Apr-14	√	√	√	1
5	Mei-14	√	√	√	1
6	Jun-14	√	√	-	-
7	Jul-14	√	√	-	-
8	Agu-14	√	√	√	1
9	Sep-14	√	√	-	-
10	Okt-14	√	√	-	-
11	Nov-14	√	√	√	1
12	Des-14	√	√	-	-
13	Jan-15	√	√	√	1
14	Feb-15	√	√	√	1
15	Mar-15	√	√	√	1
16	Apr-15	√	√	-	-
17	Mei-15	√	√	√	1
18	Jun-15	√	√	-	-
19	Jul-15	√	√	-	-
20	Agu-15	√	√	√	1
21	Sep-15	√	√	√	1
22	Okt-15	√	√	√	1
23	Nov-15	√	√	-	-
24	Des-15	√	√	-	-
25	Jan-16	√	√	√	1
26	Feb-16	√	√	√	1
27	Mar-16	√	√	√	1
28	Apr-16	√	√	-	-
29	Mei-16	√	√	√	1
30	Jun-16	√	√	√	1
31	Jul-16	√	√	-	-
32	Agu-16	√	√	√	1
33	Sep-16	√	√	√	1
34	Okt-16	√	√	-	-

Lanjutan Tabel 3.2

35	Nov-16	√	√	-	-
36	Des-16	√	√	√	1
37	Jan-17	√	√	-	-
38	Feb-17	√	√	√	1
39	Mar-17	√	√	√	1
40	Apr-17	√	√	√	1
41	Mei-17	√	√	√	1
42	Jun-17	√	√	√	1
43	Jul-17	√	√	√	1
44	Agu-17	√	√	-	-
45	Sep-17	√	√	√	1
46	Okt-17	√	√	√	1
47	Nov-17	√	√	-	-
48	Des-17	√	√	-	-
49	Jan-18	√	√	-	-
50	Feb-18	√	√	√	1
51	Mar-18	√	√	√	1
52	Apr-18	√	√	√	1
53	Mei-18	√	√	√	1
54	Jun-18	√	√	√	1
55	Jul-18	√	√	√	1
56	Agu-18	√	√	√	1
57	Sep-18	√	√	√	1
58	Okt-18	√	√	√	1
59	Nov-18	√	√	-	-
60	Des-18	√	√	-	-
Total Sampel					**37**

Berdasarkan kriteria dan data tabel sampel yang memenuhi kriteria diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat 37 laporan keuangan bulanan PT Focus Digisellindo Utama yang memenuhi kriteria untuk diangkat sebagai sampel dalam penelitian ini.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Penelitian ini menggunakan jenis data runtun waktu (*time series*) dalam pengambilan sampel penelitian. Pengertian data runtun waktu menurut (Chandrarin, 2017:121) adalah jenis data yang mengambil nilai secara kronologis selama jangka waktu yang ditentukan baik data harian, mingguan, bulanan, tahunan. Data yang diambil dalam penelitian ini berdasarkan penerapan jenis data runtun waktu, yaitu data laporan keuangan PT Focus Digisellindo Utama secara bulanan selama 5 tahun berturut-turut dengan jumlah 60 data yang peneliti tetapkan untuk observasi lebih lanjut.

3.4.2 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersifat kuantitatif. Data sekunder merupakan data yang peneliti dapatkan dari sumber yang sudah ada, misalnya laporan keuangan bulanan dari perusahaan dimana peneliti menetapkan objek penelitiannya, yaitu laporan keuangan PT Focus Digiselindo Utama sebanyak 37 data yang memenuhi kriteria.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Terdapat banyak teknik yang dapat dilakukan untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam meneliti. Pengumpulan data dapat dilakukan sesuai dengan kebutuhan peneliti, tergantung pada sumber data yang diperlukan. Teknik pengumpulan data yang penulis tempuh dalam meneliti dan menyusun karya ilmiah ini ialah dengan melakukan studi pustaka. Tujuan dilakukannya studi pustaka untuk mengumpulkan data berupa teori yang berfungsi sebagai

pembanding dan referensi penulisan dengan data yang penulis peroleh. Data yang penulis peroleh berupa catatan kuliah, *literature* dan tulisan lain yang berhubungan dengan penelitian.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menurut (Sujarweni, 2014:103) adalah upaya data yang sudah ada untuk diolah menggunakan statistik, kemudian menginterpretasikan teknik analisa yang peneliti gunakan dalam melakukan analisis data terkumpul beserta pengujian yang dilakukan. Penulis menganalisis data menggunakan metode analisis statistik, dimana penggunakan metode ini ditujukan untuk menampilkan deskripsi mengenai distribusi data dalam riset yang dilakukan. Adapun metode analisis data yang laksanakan dibantu dengan program dari aplikasi statistik, SPSS (*statistical program and service solution*) versi 25.

3.5.1 Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan statistik yang dipakai untuk menganalisa data dengan menjelaskan atau memeberikan gambaran mengenai data yang sudah dikumpulkan tanpa adanya maksud untuk menyimpulkan secara generalisasi (Sugiyono, 2018:147).

Tujuan dilakukannya analisis deskriptif dalam penelitian ini untuk memberikan gambaran atas fenomena yang muncul antara variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan dan perputatan persediaan terhadap variabel dependen yaitu profitabilitas yang diukur dengan rasio ROA.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Prinsip BLUE (*blue linier unbiased estimator*) merupakan syarat dasar yang wajib dipenuhi dalam melakukan uji regresi dan korelasi. Model regresi umumnya diperoleh melalui metode kuadrat paling kecil. *Ordinary Least Square* adalah model regresi yang memberikan hasil perkiraan liner tidak bias terbaik. Uji asumsi klasik merupakan model uji data yang diterapkan dengan tujuan untuk memperoleh BLUE.

3.5.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah jumlah sampel yang diambil sudah cukup representatif atau belum agar simpulan yang ditarik dari hasil penelitian dapat dipertanggung jawabkan. Pengujian ini dapat dilakukan dengan melihat nilai residu data penelitian apakah sudah terdistribusi dengan normal atau belum. Jika nilai residu telah berdistribusi normal, kurva pada hasil pengolahan data akan terlihat menyerupai bentuk lonceng.

Pada pengujuan signifikansi koefisien regresi, persyaratan yang wajib dipenuhi ialah asumsi normalitas. Untuk dapat dilaksanakan uji statistik selanjutnya, model regresi harus berdistribusi normal atau mendekati normal. Data yang tidak normal dapat diakibatkan oleh terlalu minimnya jumlah data atau terdapat nilai yang ekstrim dalam data yang diolah.

Penelitian ini menggunakan analisis uji *Klomogorov-Smirnov* untuk menguji normalitas data. Jika nilai signifikansi (Sig.) < 0,05 berarti distribusi data tidak normal. Jika nilai signifikansi (Sig.) > 0,05 berarti distribusi data dinyatakan normal.

3.5.2.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat korelasi antar variabel independen pada model regresi. Model regresi yang dapat diterima hasilnya ialah model regresi yang tidak ditemukan korelasi antar variabel independen atau model regresi yang tidak terjadi gejala multikolonearitas.

Hasil dari uji ini dapat dilihat dari perbandingan nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF). Data dapat dinyatakan tidak terjadi gejala multikolonearitas apabila nilai *tolerance* < 0.10 dan nilai VIF > 10 sehingga dapat dinyatakan antar variabel independen tidak terdapat hubungan (Ghozali, 2018:108).

3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dilakukannya uji heterokedastisitas ialah untk mengetahui apakah terdapat ketidaksamaan varian antara residual pengamatan satu dengan residual pengamatan lainnya. Dikatakan terjadi heteroskedastisitas apabila varian dari residual antar satu pengataman dengan pengamatan lainnya berbeda. Apabila varian residual sama maka dapat disimpulkan data sudah homokedastisitas. Model regresi yang baik adalah model regresi yang tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, atau data yang menunjukkan hasil homokedastisitas.

Uji yang dilakukan dalam penelitian ini untuk mengetahui apakah data sudah homokedastisitas atau berupa heterokedastisitas dapat diketahui dengan melakukan uji *scatterplot*. Jika titik-titik pada diagram *scatterplot* membentuk pola tertentu dengan teratur seperti bergelombang atau menyempit, maka model

regresi terjadi gejala heterokedastisitas. Jika titik-titik pada diagram *scatterplot* tidak membentuk pola dan menyebar di atas dan bawah angka 0 pada sumbu Y, maka model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2018:139).

3.5.2.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui korelasi antar anggota serangkaian data yang diobservasi dan analisis menurut ruang, waktu, *cross section* atau *time-series*. Autokorelasi terjadi karena pengamatan yang berturut-turut sepanjang periode berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Timbulnya masalah autokorelasi disebabkan oleh kesalahan pengganggu (residual) yang tidak bebas dari satu pengamatan ke pengamatan selanjutnya. Uji *Durbin Watson* (DW-*Test*) digunakan untuk melihat apakah terdapat gejala autokorelasi pada model regresi.

Berikut kriteria pengambilan keputusan terdapat atau tidak gejala autokorelasi pada hasil pengujian *Durbin Watson* (DW-*Test*) menurut (Ghozali, 2018:112):

1. Jika $0<d<dl$, maka H_0 ditolak dan dinyatakan tidak terdapat autokorelasi positif.
2. Jika $dl \leq d \leq du$, maka H_0 tidak ada keputusan dan dinyatakan tidak terdapat autokorelasi positif.
3. Jika $4-dl<d<4$, maka H_0 ditolak dan dinyatakan tidak terdapat autokorelasi negatif.
4. Jika $4-du \leq d \leq 4-dl$, maka H_0 tidak ada keputusan dan dinyatakan tidak terdapat autokorelasi negatif.

5. Jika du<d<4-du, maka H_0 diterima dan dinyatakan tidak terdapat autokorelasi baik secara positif maupun negatif.

Keterangan:

- d = Nilai *durbin watson*
- dl = Batas atas

3.5.3 Uji Hipotesis

3.5.3.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Penulis menggunakan analisis regresi linier berganda dikarenakan data-data yang ada kompleks dan tidak bisa menggunakan liner sederhana, selain itu variabel yang digunakan juga lebih dari dua variabel.

Uji ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat pengaruh positif terhadap nilai koefisien regresi, baik secara parsial maupun simultan dan besarnya pengaruh tersebut jika hasil uji menunjukkan adanya pengaruh antar variabel dependen dengan variabel independen.

Berikut rumus yang dinotasikan untuk mengukur regresi liner berganda:

$$Y' = a + b_1x_1 + b_2x_{2...} + b_nx_n$$

Rumus 3.1 Regresi liner berganda

Keterangan:

Y = Profitabilitas
a = Konstanta
b = Koefisien regresi
x1 = Pertumbuhan Penjualan
x2 = Perputaran Persediaan
xn = Variabel independen ke-n

3.5.3.2 Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial dilakukan dengan tujuan untuk melihat berapa besar nilai pengaruh secara individual antara satu variabel independen terhadap variabel dependen. Satu variabel independen dapat dikatakan berpengaruh terhadap variabel dependen apabila variabel tersebut lulus uji signifikansi (Ghozali, 2018:98) .

Berikut kriteria untuk pengambilan keputusan pengujian untuk menguji hipotesis:

1. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_o diterima.
2. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_o ditolak.

Nilai signifikansi uji 2 sisi yaitu: 0,05/2 = 0,025. Kemudian nilai t_{tabel} dihitung dengan derajat kebebasan df = n-k-1, dimana "n" adalah banyaknya sampel dan "k" merupakan jumlah variabel independen.

3.5.3.3 Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan atau yang disebut dengan uji anova dilakukan untuk melihat apakah semua variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018:98). Berikut kriteria pengambilan keputusan untuk menguji hipotesa:

1. *Quick look*: Apabila nilai F > 4, maka H_o ditolak pada derajat kepercayaan 5%. Hal ini berarti hipotesis alternatif diterima, dengan kata lain seluruh variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen.
2. Melakukan perbandingan antara F_{hitung} dengan F_{tabel}. Bila nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_a diterima dan H_o ditolak.

Dasar pengambilan keputusan:

1. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_o diterima.
2. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_o ditolak.

3.5.3.4 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi menghitung kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Koefisien determinasi hanya memiliki nilai 0 atau 1. Apabila hasil uji menunjukkan nilai R2 kecil, maka kemampuan variabel independen menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Variabel independen dapat menyampaikan hamper seluruh informasi yang diperlukan apabila nilai R^2 mendekati 1 (Ghozali, 2018:97).

3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana sumber data sekunder yang peneliti peroleh berada. Penelitian ini mengangkat PT Focus Digisellido Utama sebagai objek penelitian, yang berlokasi di Komplek Palm Spring Blok B3 No. 1-2 Batam Center, Kota Batam.

3.6.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilkukan secara bertahap dimulai dari bulan September 2019 dan selesai pada bulan Februari 2020, dengan kegiatan seperti yang telah disusun pada tabel dibawah ini.

Tabel 3. 3 Jadwal Penelitian

No	Uraian	Sept	Okt				Nov		Des			Jan				Feb
		2019	2019				2019		2019			2020				2020
		4	1	2	3	4	1	2	1	2	3	1	2	3	4	1
1	Identifikasi Masalah															
2	Pengajuan Judul dan Tinjauan Pustaka															
3	Pengumpulan Data															
4	Pengolahan Data															
5	Analisis dan Pembahasan															
6	Simpulan dan Saran															