

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PERTUMBUHAN
PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT
PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)
MEDAN**

SKRIPSI

OLEH :

JOLITA MANIK

NPM : 158330153



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITA MEDAN AREA
2019**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Nama : JOLITA MANIK
NPM : 15 833 0153
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing


Linda Lores, SE., M.Si
Pembimbing I


Hasbiana Dalimunthe, SE., M.Ak
Pembimbing II




M. Saiful Effendi, SE., M.Si
Dekan


Ilham Ramadhan Nasution, SE., Ak., M.Si., CA
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 23 September 2019

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip hasil karya dari orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulis ilmiah. Saya bersedia menerima pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dari sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 23 September 2019



JOLITA MANIK
158330153

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

TUGAS AKHIR / SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : JOLITA MANIK

NPM : 158330153

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-Exclusive Royalty – Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Pt Perkebunan Nusantara-III (Persero) Medan** beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
 Pada Tanggal : 23 September 2019
 Yang menyatakan



Jolita Manik
158330153

ABSTRACT

This study aims to determine how (1) the influence of inventory turnover and sales growth partially on profitability at PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan in 2013-2017 (2) the effect of inventory turnover and simultaneous sales growth on profitability at PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan in 2013-2017. The independent variable used in this study is inventory turnover and sales growth, while the devaluation variable is profitability. The population used in this study is a monthly profit / loss report in the form of inventory data, sales and net income. The sampling method used was purposive sampling technique. The cellphone used is the income statement and balance sheet for 60 months. The subject of this research was PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan in 2013-2017. Data is collected by recording documents, then analyzed using multiple linear regression analysis. The results showed that (1) There was a simultaneous and significant positive effect of inventory turnover (X1), and sales growth (X2) on profitability (Y) at PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan in 2013-2017. The adjusted R2 value shows the results of 0.403, which means that 40.3% profitability is influenced by inventory turnover and sales growth. While the remaining 59.7% is influenced by other variables outside of this study.

Keywords: Inventory turnover, Sales growth and Profitability.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana (1) pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara parsial dan simultan terhadap profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan tahun 2013-2017 (2) pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara parsial dan simultan terhadap profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan tahun 2013-2017. Variable indeviden yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan, sedangkan variable devendenya adalah profitabilitas. populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan laba/rugi bulanan berupa data persediaan, penjualan dan laba bersih. metode pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling. Sampel yang digunakan adalah laporan laba rugi dan laporan neraca selama 60 bulan. Subjek penelitian ini adalah pt perkebunan nusantara III (persero) Medan tahun 2013-2017. data dikumpulkan dengan pencatatan dokumen, kemudian dianalisis menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan dari perputaran persediaan (X1), dan pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y) pada pt perkebunan nusantara III (persero) medan tahun 2013-2017. Nilai adjusted R2 menunjukkan hasil sebesar 0.403 yang artinya 40,3% profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan. Sedangkan sisanya 59,7% dipengaruhi oleh variable lain diluar penelitian ini.

kata kunci: perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat dankasih karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah **PENGARUH PERPUTARA PERSEDIAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN PERIODE 2013-2017** Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan program strata(S-1) program studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area. Dalam penulisan skripsi ini ditemui beberapa kesulitan, namun dengan kerja keras, kesabaran dan bantuan motivasi, dan bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materiil. Banyak pelajaran berharga yang dapat menjadi inspirasi bagi penulis selama melakukan penelitian untuk menyelesaikan skripsi ini. Peneliti belajar mengenai arti perjuangan, dan yakin bahwa usaha yang sungguh-sungguh dengan iman percaya kepada Tuhan pasti tidak akan sia-sia. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Yang teristimewa orang tua tercinta Marihot Manik dan Ratna Br Simanjuntak. Serta orang yang tersayang Juwita Manik, Idayati Manik, Bonita Manik kakak dan adik tersayang Mangari Pradongan Manik, Pernando Hasonangan Manik, yang senantiasa memberikan dukungan buat penulis. Terima Kasih untuk kalian, kalian luar biasa.
2. Bapak Dadan Ramdan M.Eng,MSc,Selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr.Ikhsan Effendi, SE, Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Universitas Medan Area.

4. Bapak Ilham Ramadhan Nasution, SE, Ak, Msi, CA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
5. Ibu Linda Lores, SE, Msi selaku Dosen pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan masukan dalam skripsi ini, terimakasih atas masukan dan saran yang telah diberikan selama bimbingan.
6. Ibu Hasbiana Dalimunthe, SE, M. AK selaku Dosen pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan masukan dalam skripsi ini, terimakasih atas masukan dan saran yang telah diberikan selama bimbingan.
7. Ibu May Hana Bilqis, SE, Ak, Msi selaku Dosen Sekretaris Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk berpartisipasi demi kelancaran penulisan skripsi ini.
8. Teman-teman Seperjuangan Diana Maria Malau, Ria Aristy Siantury, Saurma Sitanggang, Erni Juniati Butar-Butar, Claudia Aghata Gralince, Jesica Radana Dan Arini Yuris, Sarah yang selalu menemani dan meluangkan waktu, saling membantu serta yang terus memberikan semangat. kesuksesan menjadi milik kita semua, Amin. Tuhan Yesus Memberkati.
9. Untuk Abang /kakak Alumni Joni Wau, Purnama Simanjorang, Widya Manurung, Jhon Purba, serta Adik-adik di HMKFEBUMA yang selalu memberikan semangat dan Membantu selama penulisan skripsi ini. Tetap Setia Melayani. Mengingat keterbatasan kemampuan yang peneliti miliki, maka peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari

kesempurnaan, walaupun demikian peneliti berharap semoga skripsi ini dapat member manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Medan, Maret2019

JolitaManik
15.833.0153



DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Masalah	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Teori – Teori	
2.1.1 Profitabilitas	8
2.1.2 Perputaran Persediaan (Inventory Turnover).....	12
2.1.3 Pertumbuhan Penjualan (Sales growth)	13
2.1.5 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas	16
2.1.6 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas	16
2.2 Penelitian Terdahulu	18
2.3 Kerangka Konseptual	22
2.4 Hipotesis Penelitian.....	23
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian.....	24
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....	25
3.3 Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional.....	26
3.4 Jenis dan Sumber Data	27
3.5 Teknik Pengumpulan Data	38
3.6 Teknik Analisis Data	
3.6.1 Uji Asumsi Klasik	
1. Uji Normalitas Residual	29
2. Uji Multikolinieritas	29
3. Uji Autokorelasi	29
4. Uji Heteroskedastisitas	30

3.6.2 Analisis Regresi Berganda	30
3.6.3 Uji Hipotesis	
1. Uji Parsial (t)	31
2. Uji Simultan (f).....	31
3. Koefisien Determinasi	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	
4.1.1 Gambaran Umum PtPerkebunan Nusantara III (Persero)	33
4.1.2 Penyajian Data Penelitian	36
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	
4.2.1 Pengujian Asumsi Klasik	
a. Uji Normalitas Residual.....	39
b. Uji Multikolinieritas	40
c. Uji Heteroskedastisitas	41
d. Uji Autokorelasi	42
4.2.3 Analisis Regresi Berganda	44
4.2.2 Uji Hipotesis	
a. Uji Parsial (Uji t).....	46
b. Uji Simultan uji (f)	47
c. Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R ²)	47
4.3 Pembahasan	
4.3.1 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas	48
4.3.2 Pengaruh Pertumbuhan penjualan terhadap Profitabilitas	49
4.3.4 Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas.....	50
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	52
5.2 Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	54

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data tahunan PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Periode 2013-2017	5
Tabel II.2	Tinjauan Penelitian Terdahulu	18
Tabel III.3	Rincian Waktu Penelitian.....	25
Tabel IV.4	Daftar ITO, SG dan ROA	36
Tabel IV.5	Hasil Uji Normalitas Residual	39
Tabel IV.6	Hasil Uji Multikolinieritas	40
Tabel IV.7	Hasil Uji Autokorelasi	43
Tabel IV.8	Hasil Uji Autokorelasi Setelah Menggunakan Prosedur Cochrane Orcutt	44
Tabel IV.9	Hasil Uji Regresi Berganda	45
Tabel IV.10	Hasil Uji Parsial (Uji t).....	46
Tabel IV.11	Uji Simultan (Uji F).....	47
Tabel IV.12	Koefisien Determinasi Hasil.....	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar	II.1	Kerangka Konseptual	22
Gambar	IV.2	Struktur Organisasi PT Perkebunan Nusantara III	34
Gambar	IV.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas	42



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Data Variabel Penelitian Pada PT Perkebunan Nusantara III
(Persero) Medan tahun 2013 -2017 Yang Akan Dianalisis
- Lampiran 2. Hasil Uji Normalitas Residual
- Lampiran 3. Hasil Uji Multikolinieritas
- Lampiran 4. Hasil Uji Autokorelasi
- Lampiran 5. Hasil Heteroskedastisitas
- Lampiran 6. Hasil Uji Autokorelasi Setelah Menggunakan Prosedur Cocharane
– Orcutt
- Lampiran 7. Hasil Uji Parsial (Uji t)
- Lampiran 8. Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi
- Lampiran 9. Hasil Uji Simultan (Uji F)
- Lampiran 10. Tabel DW
- Lampiran 11. Hasil Uji Regresi Berganda
- Lampiran 12. Tabel T
- Lampiran 13. Tabel F

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam masa perekonomian seperti saat ini, perusahaan diwajibkan untuk mempunyai daya saing yang kuat agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup dan mewujudkan tujuan perusahaan. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan mewujudkan tujuan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di dunia bisnis saat ini, maka dibutuhkan suatu penanganan dan pengelolaan sumber daya yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik. Pihak manajemen dituntut untuk dapat mengkoordinasi penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efisien dan efektif, selain itu juga dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang. Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. (Kasmir, 2011).

Secara umum, keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya seringkali didasarkan pada tingkat laba yang diperoleh. Akan tetapi, laba yang besar belum tentu menjadi ukuran bahwa perusahaan tersebut telah bekerja secara efisien. Tingkat efisiensi baru diketahui dengan cara membandingkan laba yang didapat dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut (profitabilitas). Untuk mengukur tingkat profitabilitas perusahaan, peneliti menggunakan *Return on Assets*. Karena mengukur kemampuan perusahaan secara

keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan (Syamsudin 2009). *Return on assets (ROA)* merupakan salah satu rasio profitabilitas yang dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. Assets atau aktiva yang dimaksud adalah keseluruhan harta perusahaan, yang diperoleh dari modal sendiri maupun dari modal asing yang telah diubah perusahaan menjadi aktiva-aktiva perusahaan yang di Perhitungan Return on Assets

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. (Sartono, 2011). Bagi perusahaan masalah profitabilitas sangat penting. Bagi pimpinan perusahaan, profitabilitas digunakan sebagai tolak ukur berhasil atau tidak perusahaan yang dipimpinya, sedangkan bagi karyawan perusahaan semakin tinggi profitabilitas yang diperoleh oleh perusahaan, maka ada peluang untuk meningkatkan gaji karyawan. Profitabilitas yang tinggi akan dapat mendukung kegiatan operasional secara maksimal. Tinggi rendahnya profitabilitas dipengaruhi banyak faktor seperti modal kerja. Dalam melakukan aktivitas operasionalnya setiap perusahaan akan membutuhkan potensi sumber daya, salah satunya adalah modal, baik modal kerja seperti kas, piutang, persediaan dan modal tetap seperti aktiva tetap. Modal merupakan masalah utama yang akan menunjang kegiatan operasional perusahaan dalam rangka mencapai tujuannya menurut Bramasto. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas. Rasio profitabilitas dalam penelitian ini dengan menggunakan rasio *Return On Asset (ROA)*. Komponen modal kerja terdiri dari perputaran persediaan

dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang tinggi terhadap profitabilitas sehingga perlu penanganan yang efektif dan efisien, agar dapat memberikan dampak positif terhadap profitabilitas. Untuk mengukur efektif atau tidaknya suatu persediaan dan penjualan dapat menggunakan rasio perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan. Menurut Ahmad, “perputaran persediaan merupakan ukuran seberapa banyak persediaan berputar menjadi persediaan dalam suatu periode tertentu biasanya dalam kurun waktu satu tahun”. Perputaran persediaan yang lambat menunjukkan lamanya persediaan tersimpan di perusahaan, maka perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh laba/keuntungan dikarenakan perusahaan tidak memenuhi permintaan konsumen. Apabila persediaan terlalu kecil maka kegiatan operasi perusahaan akan beroperasi pada kapasitas yang rendah. Dan apabila perusahaan memiliki persediaan yang besar namun kurang efektif pada pengelolaannya, maka perputaran persediaan akan rendah sehingga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Pertumbuhan 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. Perusahaan yang menjadi objek penelitian ini merupakan perusahaan PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan periode 2013-2017. PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan merupakan salah satu

Badan Usaha Milik Negara. Perkebunan ini bergerak dalam bidang perkebunan kelapa sawit dan karet, dengan luas lahan yang dikelola mencapai 161.638,68 ha yang tersebar diseluruh Sumatera Utara. Dalam pengelolaan organisasi dibagi menjadi 14 bagian, 8 distrik manager, 34 unit kebun, 11 unit Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dan 4 empat unit Rumah Sakit serta didukung oleh karyawan sendiri sebanyak 28.469 Orang. PT Perkebunan Nusantara III (Persero) mengelola dua jenis komoditi perkebunan berupa kelapa sawit dan karet yang dilengkapi dengan sarana pengolahan dan industri hilir kelapa sawit.

Dipilihnya perusahaan PT Perkebunan Nusantara III (persero) , karena PT Perkebunan Nusantara III (Persero) ini dalam melakukan bisnisnya mengalami sedikit problema dalam kelangsungan bisnisnya sehingga laju perkembangan bisnisnya mengalami ketidak stabilan yang artinya mengalami peningkatan dan mengalami penurunan. Faktor penghambat laju usaha PT Perkebuanan Nusantara III (Persero) ini yaitu laju keuntungan yang tidak stabil dengan perputaran persediaan yang mengalami penurunan dan peningkatan. Dan juga pertumbuhan penjualannya juga mengalami penurunan dan peningkatan. hal ini disebabkan karena harga jual yang tidak stabil dikarenakan buah kelapa sawit yang dihasilkan banyak membuat harga jualnya menurun, dan pada saat buah kelapa sawit yang dihasilkan sedikit itu bisa membuat harga jualnya meningkat. Selain itu persaingan bisnis yang membuat konsumen semakin sedikit, sehingga perkembangan bisnisnya tidak berjalan dengan efektif dan efisien. Berikut ini adalah data perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas dari tahun 2013 sampai 2017 pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) pada table 1 dibawah.

Table 1 data perputaran persediaan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero).

Tahun	Variabel		
	Perputaran persediaan (X)	Pertumbuhan Penjualan (%)	Profitabilitas (%)
2013	15,32	-3,87	3,33
2014	17,49	8,71	2,63
2015	19,85	-13,94	1,33
2016	17,04	9,03	1,88
2017	11,12	2,64	2,47

Berdasarkan table 1 diatas dapat dijelaskan bahwa hasil data yang saya olah ada data yang ganjil. Yang dimana pada saat perputaran persediaan naik maka akan mengakibatkan pertumbuhan penjualan menurun. pada tahun 2013 perputaran persediaan sebesar 15,32 kali dan pertumbuhan penjualan sebesar -3,87% dengan profitabilitas sebesar 3,33%. Pada tahun 2014 perputaran persediaan mengalami peningkatan menjadi 17,49 kali dan pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan juga menjadi 8,71 % dengan profitabilitas yang menurun pula menjadi 2,63%. Pada tahun 2015 perputaran persediaan mengalami peningkatan sebesar 19,85 kali dan pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan sebesar -13,94% dengan profitabilitas sebesar 1,33%. pada tahun 2016 perputaran persediaan mengalami penurunan drastis menjadi 17,04 kali dan

pertumbuhan penjualan yang menurun menjadi 9,03% dengan perputaran persediaan yang menurun menjadi 1,88%. Dan pada tahun 2017 perputaran persediaan kembali menurun menjadi 11,12kali dan pertumbuhan penjualan mengalami penurunan menjadi 2,64% dengan profitabilitas yang menurun pula sebesar 2,47%.

Berdasarkan uraian fenomena yang telah diuraikan diatas, sehingga peneliti tertarik untuk mengambil judul “ **pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas,peneliti merumuskan masalah yang akan diuji dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (persero) medan periode 2013-2017 ?
2. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (persero) medan periode 2013-2017 ?
3. Apakah pengaruh perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (Persero) medan periode 2013-2017 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap

profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (Persero) medan periode 2013-2017.

2. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (Persero) medan periode 2013-2017.
3. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan secara simultan terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (persero) medan periode 2013-2017.

1.4. Manfaat penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat bermamfaat dalam memberikan tambahan pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang ilmu ekonomi akuntansi khususnya mengenai perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (persero) medan periode 2013-2017.
2. Bagi investor, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan investor atas informasi keuangan dalam melakukan pengambilan keputusan sebelum menanamkan modalnya.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan topik tentang spengaruh perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap Profitabilitas pada PT. perkebunan nusantara III (persero) medan periode 2013-2017.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori- teori

2.1.1. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Profitabilitas itu sendiri dipengaruhi oleh banyak faktor. Untuk mengetahui faktor-faktor profitabilitas dalam suatu perusahaan, dapat digunakan rasio keuangan.

Profitabilitas dalam penelitian ini diproksikan dengan *Return On Assets*. Menurut Prihadi (2011) “ROA digunakan untuk mengukur tingkat laba terhadap aktiva yang digunakan dalam menghasilkan laba tersebut”. Ikhsan dan Prianthara (2009) “mengartikan rasio profitabilitas yaitu “sumber daya dan aktiva yang dibuat tersedia bagi manajemen untuk menghasilkan penjualan, pendapatan, penghasilan operasi dan rasio ini juga menunjukkan efektivitas manajemen dalam menggunakan aktiva selama periode operasi”. Sedangkan Kasmir (2013), menyatakan bahwa rasio profitabilitas merupakan “kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, ditunjukkan dengan laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi”.

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. Dengan

demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisa profitabilitas ini. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut

Dari pengertian beserta penjelasan di atas, profitabilitas mempunyai arti penting dalam kegiatan usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan perusahaan tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitasnya, maka kelangsungan kegiatan usaha perusahaan tersebut akan terus terjamin.

a. Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Manfaat rasio profitabilitas tidak terbatas hanya pada pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak- pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Tujuan dan manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan yakni :

- Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun Sekarang.
- Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

- Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
- Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan posisi keuangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus sebagai evaluasi terhadap kinerja manajemen sehingga dapat diketahui penyebab dari perubahan kondisi keuangan perusahaan tersebut. Semakin lengkap jenis rasio yang digunakan, semakin sempurna hasil yang akan dicapai, sehingga posisi dan kondisi tingkat profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

b. Jenis-Jenis Rasio Profitabilitas

Secara umum ada empat jenis analisis utama yang digunakan untuk menilai tingkat profitabilitas yakni terdiri dari (Kasmir, 2013)

1. Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin (Margin Laba Bersih) rasio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi Net profit margin semakin baik operasi suatu perusahaan. Net profit margin dihitung dengan rumus:

$$\text{NPM} = \frac{\text{laba Bersih Setelah pajak}}{\text{Penjualan}}$$

2. Gross Profit Margin (GPM)

Gross profit margin merupakan rasio yang mengukur efisiensi pengendalian harga pokok atau biaya produksinya, mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien (sawir, 2009:18).

Gross profit margin merupakan presentase laba kotor dibandingkan dengan sales. Semakin besar gross profit margin semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan relatif lebih rendah dibandingkan dengan sales. Demikian pula sebaliknya, semakin rendah gross profit margin semakin kurang baik operasi perusahaan (Syamsuddin, 2009:61).

$$\text{GPM} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{penjualan}}$$

3. Return On Asset (ROA)

Return On Aset (ROA) adalah dimana rasio ini merupakan perbandingan antara pendapatan bersih dengan total aktiva. Rasio ini menggambarkan perputaran asset yang diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

4. Return on Equity (ROE)

Menurut Horne dan Warchowicz (2012), Return On Equity (ROE) mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan atau untuk mengetahui besarnya

kembalian yang diberikan oleh perusahaan untuk setiap rupiah modal dari pemilik.

$$\mathbf{ROE} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih}}{\mathbf{Ekuitas\ Pemegang\ Saham}}$$

5. Earning per share (EPS)

Earning per share adalah rasio yang menunjukkan berapa besar kemampuan perlembar saham dalam menghasilkan laba (Syafri, 2008:306). Earning per share merupakan rasio yang menggambarkan jumlah rupiah yang diperoleh untuk setiap lembar saham biasa (Syamsuddin, 2009:66). Oleh karena itu pada umumnya manajemen perusahaan, pemegang saham biasa, dan calon pemegang saham sangat tertarik akan earning per share. Earning per share adalah suatu indikator keberhasilan suatu perusahaan.

$$\mathbf{EPS} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih\ Setelah\ Pajak - Dividen\ sahan\ Preferen}}{\mathbf{Jumlah\ saham\ biasa\ yang\ beredar}}$$

2.1.2. Perputaran Persediaan (Inventory Turnover)

Menurut Murhadi (2013: 19) “persediaan merupakan keseluruhan barang baik mulai dari bahan baku, barang setengah jadi, maupun barang jadi” Persediaan merupakan aktiva perusahaan yang menempati posisi yang cukup penting dalam suatu perusahaan. Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan persediaan dapat dilihat dari perhitungan tingkat perputaran persediaannya, karena semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan menunjukkan semakin pendek waktu terikatnya modal dalam persediaan sehingga untuk memenuhi volume penjualan tertentu dalam naiknya

perputaran persediaan maka dibutuhkan jumlah modal kerja yang lebih kecil.

Menurut Jusup (2011: 498) Perputaran persediaan ”mengukur berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang di jual dalam suatu periode” Menurut Kasmir (2014,h.180)“perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam satu periode”. Perputaran persediaan dihitung dengan membagi beban pokok penjualan dengan rata-rata persediaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan,kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan.Rasio ini dapat di hitung dengan rumus menggunakan:

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

Menurut Harahap (2008:308) “perputaran persediaan adalah menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal”. Semakin cepat perputarannya semakin baik karena dianggap kegiatan penjualan berjalan cepat.Sedangkan menurut Warren, Reeve dan Fess (2008:419) perputaran persediaan (inventory turnover) adalah mengukur hubungan antara volume barang dagang yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan.Perputaran ini dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan persediaan rata-rata.

2.1.3. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan.Perusahaan pastinya menginginkan pertumbuhan penjualannya

tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ke tahun. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat, dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang diperoleh akan meningkat. Jika laba meningkat, maka keuntungan yang akan diperoleh investor juga dapat meningkat. Menurut Lundholm dan Sloan (2007:87) mengemukakan bahwa “Tingkat pertumbuhan umumnya dilaporkan untuk berbagai aspek kinerja, termasuk penjualan, laba, dan arus kas, tetapi pertumbuhan penjualan adalah pengemudi jangka panjang utama di dalam semua aspek lainnya”. Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran kemampuan perusahaan untuk mengetahui peningkatan atau pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun. Di dalam pertumbuhan penjualan tersebut mencakup pertumbuhan volume dan perkembangan harga jual suatu produk dan/atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Higgins (2003:115) mengemukakan bahwa “Tingkat pertumbuhan perusahaan dapat dilihat dari pertumbuhan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan, karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan yaitu tingkat laba yang diinginkan”.

Kasmir (2010:116) menyatakan “Rasio pertumbuhan (growth ratio) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Dalam rasio ini, yang dianalisis adalah pertumbuhan penjualan, pertumbuhan laba bersih, pertumbuhan pendapatan per saham, dan pertumbuhan dividen per saham”.

Menurut fabozzi (2000:881) “Pertumbuhan penjualan merupakan

perubahan penjualan pada laporan keuangan per tahun. Pertumbuhan penjualan yang di atas rata-rata bagi suatu perusahaan umumnya didasarkan pada pertumbuhan yang cepat yang diharapkan dari industri dimana perusahaan itu beroperasi. Perusahaan dapat mencapai tingkat pertumbuhan di atas rata-rata dengan jalan meningkatkan pangsa pasar dari permintaan industri keseluruhan". Menurut Swastha dan Handoko (2001:404) "Pertumbuhan pendapatan atas penjualan merupakan indikator penting dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan".

Berdasarkan beberapa pernyataan di atas, pertumbuhan penjualan atau pertumbuhan pendapatan atas penjualan merupakan indikator penting dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, di mana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan baik barang dan/atau jasa akan digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Perusahaan juga harus menentukan tingkat pertumbuhan penjualan yang konsisten dengan realita perusahaan dan pasar keuangan dan mengimplementasikannya dalam bentuk rencana keuangan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai produksi pertumbuhan masa yang akan datang.

Perhitungan tingkat pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar (penjualan akhir periode sebelumnya). Apabila persentase perbandingannya semakin besar, dapat disimpulkan bahwa

pertumbuhan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode sebelumnya.

Rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan menurut Harahap (2008:309) adalah sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun Lalu}}$$

2.1.4. Pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas

Persediaan merupakan aktiva yang harus dikelola dengan baik, kesalahan dalam pengelolaan akan mengakibatkan komponen aktiva lain menjadi tidak optimal, bahkan bisa mengakibatkan kerugian. Pengelolaan dalam hal manajemen perputaran persediaan bisa sangat menentukan dalam manajemen kelanjutan aktivitas perusahaan. Menurut Munawir (dalam Nina Sufiana dan Ketut Purnawati, 2013) menyatakan bahwa “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”. Penelitian yang mendukung teori ini adalah Irman Deni (2014) yang menyatakan “perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas”. Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati (2013), dalam hipotesis penelitiannya membuktikan secara empiris bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

2.1.5 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Perusahaan Pt perkebunan nusantara III (persero) medantidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan

ujung tombak dari sebuah perusahaan. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Perhitungan tingkat pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar (penjualan akhir periode sebelumnya). Apabila persentase perbandingannya semakin besar, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Sebagaimana pernyataan dari Brigham dan Houston yang telah dialihbahasakan oleh Ali Akbar Yulianto (2010:168) menyatakan bahwa "Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan." Pendapat Van Horne dan Wachowicz yang telah dialihbahasakan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary (2009:321) mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas adalah : "Bila penjualan ditingkatkan, maka aktiva pun harus ditambah sedangkan di sisi lain, jika perusahaan tahu dengan pasti permintaan penjualannya di masa mendatang, hasil dari tagihan piutangnya, serta jadwal produknya, perusahaan akan dapat mengatur jadwal jatuh tempo utangnya agar sesuai dengan arus kas bersih di masa mendatang. Akibatnya, laba akan dapat dimaksimalkan.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan

penjualan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Selain itu, jika perusahaan dapat mengestimasi tingkat permintaan penjualan di masa mendatang dan mengalokasikan pembayaran utangnya, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang maksimal.

Penelitian yang mendukung teori ini adalah Syamsul (2013) yang menyatakan “pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sugiantika (2011), dalam hipotesis penelitiannya membuktikan secara empiris bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas”

2.2. Tinjauan Peneliti Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya yang menyangkut tentang perputaran persediaan pertumbuhan penjualan serta pengaruhnya terhadap profitabilitas antara lain:

Tabel II.2
Tinjauan Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
Novi Sagita Ambarwati, Gede Adi Yuniarta, dan Ni Kadek Sinarwati (2015)	Pengaruh Modal Kerja, Likuiditas, Aktivitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap	Variabel independen : Modal kerja, likuiditas, aktivitas dan ukuran perusahaan	secara parsial modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, likuiditas tidak berpengaruh

	Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel dependen: Profitabilitas	signifikan terhadap profitabilitas, aktivitas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, dan secara simultan modal kerja, likuiditas, aktivitas, dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas
Tania Iskandar, Emrinaldi Nur DP, dan Edfan Daris (2014)	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Struktur Modal, dan Likuiditas	Variabel independen : Modal kerja, struktur modal, dan likuiditas	Hasil menemukan bahwa perputaran modal kerja tidak berpengaruh terhadap ROA. Struktur

	Terhadap Profitabilitas	Variabel dependen : Profitabilitas	modal berpengaruh signifikan terhadap ROA. Dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap ROA.
Angrita Denziana dan Winda Monica (2016)	Analisis ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.	Variabel independen: Ukuran perusahaan dan profitabilitas Variabel dependen: Nilai Perusahaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.
Erik Pebrin Naibaho dan Sri Rahayu (2014)	Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan	Variabel independen: Perputaran piutang dan perputaran	Hasil penelitian menunjukkan secara simultan perputaran piutang dan persediaan

	terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI	tersediaan. Variabel dependen: Profitabilitas	berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Sedangkan secara parsial perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
Novia Dwiyanthi dan Gede Merta Sudiarta (2017)	Pengaruh likuiditas dan perputaran modal kerja terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur sektor industry barang konsumsi	Variabel independen: Likuiditas dan perputaran modal kerja Variabel dependen: Profitabilitas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa likuiditas khususnya current rasio berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran kas dan piutang berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan

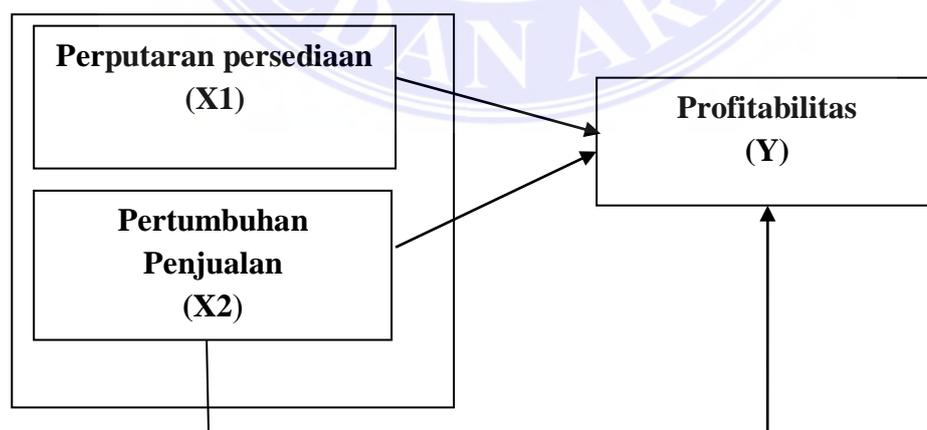
			perputaran persediaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.
--	--	--	--

Sumber : Diolah Peneliti (2017)

2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu model yang menerangkan bagaimana hubungan suatu teori dengan faktor-faktor penting yang telah diketahui dalam suatu masalah tertentu. Kerangka konseptual akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Dalam penelitian ini variabel independennya adalah perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan sedangkan variabel dependennya adalah profitabilitas.

Adapun kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan



Gambar II.1 kerangka konseptual

2.4. Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2008:93), “hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori. Hipotesis dirumuskan atas dasar kerangka pikir yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan”.

Hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1 : Variabel perputaran persediaan memberi pengaruh (+) positif terhadap profitabilitas (ROA).

H2 : Variabel pertumbuhan penjualan memberikan pengaruh (+) positif terhadap profitabilitas (ROA).

H3: Variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan member pengaruh (+) positif terhadap profitabilitas (ROA).

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

3.1.1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan yang menggunakan data dalam bentuk angka. Penelitian ini bertujuan untuk mencari pengaruh variabel tertentu terhadap variabel lainnya. Berdasarkan tingkat penjelasan dari kedudukan variabelnya maka penelitian ini bersifat asosiatif kausal, yaitu penelitian yang mencari hubungan (pengaruh) sebab akibat, yaitu variabel independen/bebas (X) terhadap variabel dependen/terikat (Y) (Sugiyono, 2009).

Dalam penelitian ini, variabel independen adalah Efisiensi Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan penjualan, sedangkan variabel dependennya adalah Profitabilitas. Penelitian ini menguji pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) periode 2013-2017

3.1.2. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) dengan lokasi Jl. Sei Batang Hari No.2, Medan Sunggal, Kota Medan - Sumatera Utara.

3.1.3. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Desember 2018 Agustus 2019. Adapun rincian kegiatan penelitian yang direncanakan dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut dibawah ini:

Tabel III.3

No	Jenis Kegiatan	2018	2019					
		Nov	Des	Jan	Feb	Mart	Mei	Agst
1.	Pengajuan Judul Skripsi	■						
2.	Pembuatan Proposal		■					
3.	Bimbingan Proposal			■				
4.	Seminar Proposal				■			
5.	Pengumpulan Data dan Analisis Data					■		
6.	Penyusunan dan Bimbingan Skripsi					■	■	
7.	Seminar Hasil						■	
8.	Sidang Meja Hijau							■

Sumber : Penulis (2019)

3.2. Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Menurut Sugiyono (2010:115), “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.” Populasi dari penelitian ini yaitu laporan laba/rugi bulanan berupa data persediaan, penjualan dan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) periode 2013-2017.

3.2.2. Sampel

Menurut Sugiyono (2010:116), “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.” Teknik pengambilan sampel

yang digunakan adalah teknik purposive sampling. sampel yang digunakan adalah laporan neraca dan laba/rugi bulanan yang tercatat pada perusahaan Dagang PT Perkebunan Nusantara III (Persero) dari tahun 2013 sampai dengan 2017 sebanyak 60 bulan.

3.3. Definisi Operasional variable.

3.3.1. variabel Dependen (Y)

Variabel dependen atau terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini adalah Profitabilitas (Y) dengan menggunakan rasio Return On Assets (ROA). “ Menurut Sudana (2011,), ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba setelah pajak”. Menurut Brigham dan Houston (2001), pengembalian atas total aktiva (ROA) dihitung dengan cara membandingkan laba bersih yang tersedia untuk pemegang saham biasa dengan total aktiva. Dirumuskan sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Setelah pajak}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

3.3.2. Variabel Independen (X)

Variabel independen atau bebas yaitu variabel yang dapat mempengaruhi Variable lain. Variable indeviden yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Perputaran Persediaan (X1)

Variabel independen terakhir (X1) adalah perputaran persediaan.“ Menurut Kasmir (2014,h.180), perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam

persediaan ini berputar dalam satu periode”.Rasio ini dapat di hitung dengan rumus menggunakan:

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

2. Pertumbuhan penjualan (X2)

Pertumbuhan penjualan (growth) memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. Rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan menurut Harahap (2008:309) adalah sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun Lalu}}$$

3.4. Jenis dan Sumber Data

3.4.1. Jenis Data

Jenis-jenis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut sifatnya data dalam penelitian ini termasuk data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data berupa angka atau besaran tertentu yang sifatnya pasti.

3.4.2. Sumber Data

Adapun cara untuk memperoleh data dan informasi dalam penelitian ini, penulis melakukan pengumpulan data dengan teknik sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan (Library Research)

Dalam penelitian ini peneliti berusaha untuk memperoleh beberapa informasi dari pengetahuan yang dapat dijadikan pegangan dalam penelitian yaitu, dengan cara studi kepustakaan untuk mempelajari,

meneliti, mengkaji, serta menelaah literatur-literatur berupa buku, jurnal maupun makalah yang berhubungan dengan penelitian untuk memperoleh bahan-bahan yang akan dijadikan sebagai landasan teori.

2. . Penelitian Lapangan (Field Research)

“Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder. Dalam memperoleh data sekunder tersebut cara yang digunakan adalah dokumentasi yaitu pengumpulan data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan dokumen dan catatan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti guna mendapatkan informasi yang tepat”.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah dokumentasi.

3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis regresi berganda. Dalam analisis data, peneliti menggunakan Microsoft Excel dan SPSS 21,0 (Statistical Program For Social Science).

3.6.1. Uji Asumsi Klasik

Menurut Priyatno (2014), uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastis pada model regresi. Harus terpenuhinya asumsi klasik agar diperoleh model regresi dengan estimasi yang tidak bias dan pengujian dapat dipercaya. Adapun beberapa tahapan dalam pengujian asumsi klasik adalah sebagai berikut:

1. Uji Normalitas Residual

Menurut Priyatno (2014), uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov.

Dasar pengambilan keputusan pada uji Kolmogorov-Smirnov adalah sebagai berikut:

- Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
- Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas artinya antar variabel independen yang terdapat dalam model regresi memiliki hubungan linear yang sempurna atau mendekati sempurna (koefisien korelasinya tinggi atau bahkan (Priyatno, 2014)). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel variabel bebas.

Cara untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinieritas antara lain dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance. Apabila nilai VIF kurang dari 10 dan Tolerance lebih dari 0,1, maka dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas (Priyatno, 2014).

3. Uji Autokorelasi

Menurut Priyatno (2014), autokorelasi merupakan korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Metode pengujian menggunakan uji Durbin-

Watson (DW test). Pengambilan keputusan pada uji Durbin Watson sebagai berikut:

- $DU < DW < 4-DU$, maka artinya tidak terjadi autokorelasi.
- $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$, maka artinya terjadi autokorelasi.
- $DL < DW < DU$ atau $4-DU < DW < 4-DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

4. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2014), heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam modal regresi. Regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Metode pengujian menggunakan uji melihat pola titik pada grafik regresi.

Dasar kriterianya dalam pengambilan keputusan pada uji grafik, yaitu (Priyatno, 2014):- Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas. - Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.6.2 Analisis regresi Berganda

Regresi linier berganda adalah metode yang digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara dua atau lebih variable sekaligus memperoleh model untuk menaksir dan membuat perkiraan nilai variabel tertentu. Dalam penelitian ini analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan (X1) pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y). Model Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan:

Y = Return on Assets (ROA)

x1 = Perputaran Persediaan

x2 = Pertumbuhan penjualan

a = Konstanta (nilai Y apabila x1, x2, = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

e = Error

3.6.3. Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (uji t)

Dengan tingkat signifikansi (sebesar 5%), maka kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai Sig < 0,05 maka H (hipotesis H1, H2) diterima
2. Jika nilai Sig > 0,05 maka H (hipotesis H1, H2) ditolak.

2. Uji Simultan (uji f)

1. Bila nilai signifikan F < 0.05, maka H4 diterima artinya berpengaruh signifikan antara semua variabel independen terhadap variabel dependen.
2. Apabila nilai signifikan f > 0,05 maka H4 ditolak artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R²) dari hasil regresi berganda menunjukkan seberapa besar variabel dependen bisa dijelaskan oleh variabel-variabel bebasnya. Dalam penelitian ini menggunakan regresi linier berganda maka

masing-masing variabel bebas secara parsial dan simultan mempengaruhi variabel terikat yaitu profitabilitas yang dinyatakan R^2 untuk menyatakan koefisien determinasi.



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil uji analisis regresi yang telah dilakukan terhadap variabel-variabel yang mempengaruhi profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, maka dapat disimpulkan:

3. Variabel perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan periode 2013-2017.
4. Variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Perkebunan Nusantara III (persero) Medan periode 2013 -2017.
5. Variabel perputaran persediaan, dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Ketika perusahaan menjalankan manajemen modal kerja yang baik, maka dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan. Dalam penelitian ini, manajemen modal kerja yaitu perputaran persediaan dan perputaran persediaan dilakukan secara efektif dan efisien, sehingga perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Pada PT. Perkebunan Nusantara III(Persero) medan periode 2013-2017.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Pihak manajemen perusahaan hendaknya mampu mempertahankan modal kerjanya secara efisien, yaitu meningkatkan tingkat perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan perusahaan dalam mengoptimalkan profitabilitas. Karena modal kerja dalam perusahaan menunjukkan tingkat efisiensi yang stabil, maka profitabilitas akan meningkat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya.

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau pedoman bagi yang ingin meneliti tentang pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Selanjutnya diharapkan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan subjek yang lebih luas. Disamping itu juga diharapkan untuk menguji variabel lain yang diduga kuat dapat mempengaruhi probabilitas seperti tingkat perputaran piutang dan perputaran kas.

DAFTAR PUSTAKA

- Aintaria Amaia, Ryan Alfaro 2011 "Pengaruh Biaya sales eksekutif Terhadap Volume Penjualan Pada PT Suracojaya Abadi Motor Makasar". skripsi. Jurusan Manajemen, Universitas Hasanuddin Makasar.
- Amaiam 2009, Jurnal "Pengaruh Perputaran persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas GPM studi empiris perusahaan komsumsi di BEI periode 2010-2013".
- Darono, Agung. 2007. Aplikasi Excel Sebagai Perangkat Bantu Audit. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Deitiana, Titajurnal "Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan dan Deviden Terhadap Harga Saham di BEI periode 2004-2008" Volume 13 nomor 1 tahun 2011 (hlm.59-60).
- Gunawan, Cathelia Christianty 2014 Jurnal "Pengaruh Perputaran persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas GPM studi empiris perusahaan komsumsi di BEI periode 2010-2013".
- Harahap 2008, Jurnal "Manajemen Persediaan edisi 1 Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hendri Tanjung, M Syamsul Ma'arif. 2003. Manajemen Operasi. Jakarta: Grasindo "Analisis spengaruh Perputaran Persediaan Bahan Baku Terhadap Laba Perusahaan Pada PT Almi Caterindo Palembang". Volume 3 nomor 2 tahun 2014, (hlm.1-4).
- Husnan, Suad. 2000. Dasar-dasar Teori Portofolio Dan Analisis Sekuritas, Edisi Ketiga. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Kasmir, Ryan Alfaro 2011 "Pengaruh Biaya sales eksekutif terhadap volume penjualan ada Pt surcojaya
- Nugroho Elfianto Jurnal "Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada BEI Tahun 2005-2009".
- Prihadi 2011, Jurnal "Pengaruh Perputaran persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas GPM studi empiris perusahaan komsumsi di BEI periode 2010-2013".
- Priyatno 2014, Jurnal "Pengaruh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan ada

- terhadap ROA pada perusahaan dagang yang terdaftar di BEI periode 2009-2012”.
- Raharja putra, Hendra S. 2009. ”Manajemen Laporan Keuangan dan Akuntansi.Untuk Eksekutif Perusahaan. Jakarta: SalembaEmpat”.
- Rangkuti, Freddy. 2009. StrategiPromosi Yang KreatifdanAnalisisKasus Integrated Marketing Communication. Jakarta: GramediaPustakaUtama.
- Ristono, Agus. 2009. ManajemenPersediaanedisi 1 Yogyakarta: GrahaIlmu.
- Sawir 2009, Jurnal “AnalisisPengaruhLikuiditas, PertumbuhanPenjualan,Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan Dan Leverage TerhadapProfitabilitas Perusahaan StudiPada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada BEI Tahun 2005-2009“.
- Siagian, Yolanda M. 2005. Aplikasi Supply Management DalamDuniaBisnis. Jakarta: Grasindo.
- Sugiono. 2007. MetodePenelitianBisnis. Bandung:Alfabeta
- Suminar, Muhamad Tejo Jurnal “Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran dari isi PiutangdanPerputaran dari Kas terhadap Profitabilitas pada perusahaan sektor Industry barang konsumsi yang terdaftar di BEI periode 2008-2013” Volume 3 Nomor 1 Tahun 2013.
- Susanti, TheresiaTrisnajurnal “Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang Dan pertumbuhan penjualan terhadap ROA pada perusahaan dagang yang terdaftar di BEI periode 2009-2012”
- Susilowibowo, Joni dan Chusnul Chotimah 2014 Jurnal “Pengaruh struktur modal,isi Modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan di BEI periode 20082012“ Volume 2 Nomor 2 Tahun 2014.
- Syamsuddin 2009, Jurnal “Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan dan DevidenTerhadap HargaSaham di BEI periode 2004-2008“ Volume 13 nomor 1 tahun 2011 (hlm.59-60).

LAMPIRAN I

Rasio Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover / ITO*), Pertumbuhan Penjualan (*sales growth/SG*) dan Profitabilitas (*Return On Assets /ROA*)

Berikut data hasil perhitungan, perputaran persediaan (ITO), pertumbuhan penjualan(SG) dan Return On Assets (ROA) pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan pada periode 2013-2017 yang digambarkan pada tabel 4.2 berikut dibawah ini:

Tabel IV.4
perputaran persediaan (ITO), pertumbuhan penjualan (SG) dan profitabilitas (Return On Assets (ROA))

No	Tahun	Bulan	Persediaan	Penjualan	Profitabilitas
1	2013	Januari	1,61	0,1	0,25
		Februari	3,10	1,01	0,39
		Maret	5,18	0,52	0,64
		April	4,65	0,33	0,61
		Mei	8,56	0,28	0,68
		Juni	10,42	0,22	1,00
		Juli	12,56	0,21	1,70
		Agustus	13,80	0,14	1,84
		September	16,15	0,15	2,40
		Oktober	18,51	0,14	3,04
		November	21,04	0,11	3,34
		Desember	22,69	0,1	3,34
2	2014	Januari	1,42	0,3	0,25
		Februari	3,16	0,34	1,37
		Maret	5,93	0,41	2,02
		April	7,65	0,37	2,56
		Mei	9,55	0,31	3,27
		Juni	11,65	0,27	3,60
		Juli	12,88	0,2	4,33
		Agustus	12,11	0,18	4,77
		September	15,39	0,17	5,17
		Oktober	17,94	0,13	2,85
		November	21,42	0,11	4,34

		Desember	24,09	0,09	2,32
3	2015	Januari	1,90	-0,2	0,12
		Februari	4,14	-0,23	0,13
		Maret	6,28	-0,24	0,22
		April	9,32	-0,2	0,23
		Mei	11,95	-0,19	0,08
		Juni	12,11	-0,17	0,30
		Juli	12,85	-0,15	0,79
		Agustus	9,56	-0,17	1,00
		September	11,97	-0,17	0,70
		Oktober	13,41	-0,16	0,72
		November	19,05	-0,15	0,23
		Desember	17,07	-0,93	0,51
4	2016	Januari	1,44	-0,3	0,01
		Februari	3,14	-0,17	0,03
		Maret	6,43	-0,12	0,08
		April	9,39	-0,11	0,12
		Mei	10,35	-0,11	0,18
		Juni	12,77	-0,09	0,14
		Juli	13,51	-0,08	0,24
		Agustus	16,07	0	0,40
		September	14,42	0	0,60
		Oktober	18,09	0,05	0,98
		November	21,44	0,06	1,21
		Desember	19,61	0,09	1,43
5	2017	Januari	1,95	0,08	0,08
		Februari	4,00	0,52	0,38
		Maret	5,67	0,38	0,67
		April	7,11	0,3	0,87
		Mei	9,16	0,28	0,94
		Juni	9,59	0,17	0,94
		Juli	10,15	0,15	1,08
		Agustus	12,56	0,11	1,25
		September	13,70	0,1	1,45
		Oktober	14,88	0,06	1,71
		November	14,81	-0,03	1,91
		Desember	19,24	0,02	1,80

Sumber : Data laporan keuangan di PT Perkebunan nusantara III (persero) Medan (diolah)

LAMPIRAN II
Hasil Uji Normalitas Residual

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,02229059
Most Extreme Differences	Absolute	,131
	Positive	,131
	Negative	-,069
Kolmogorov-Smirnov Z		1,017
Asymp. Sig. (2-tailed)		,253

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

LAMPIRAN III
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-,286	,305		-,937	,353		
1 ITO	,129	,023	,582	5,551	,000	,953	1,049
1 SG	2,020	,518	,409	3,901	,000	,953	1,049

a. Dependent Variable: ROA

Sumber: Data sekunder diolah melalui SPSS 21 (2019)

LAMPIRAN IV
 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,635 ^a	,403	,382	1,04007	,553

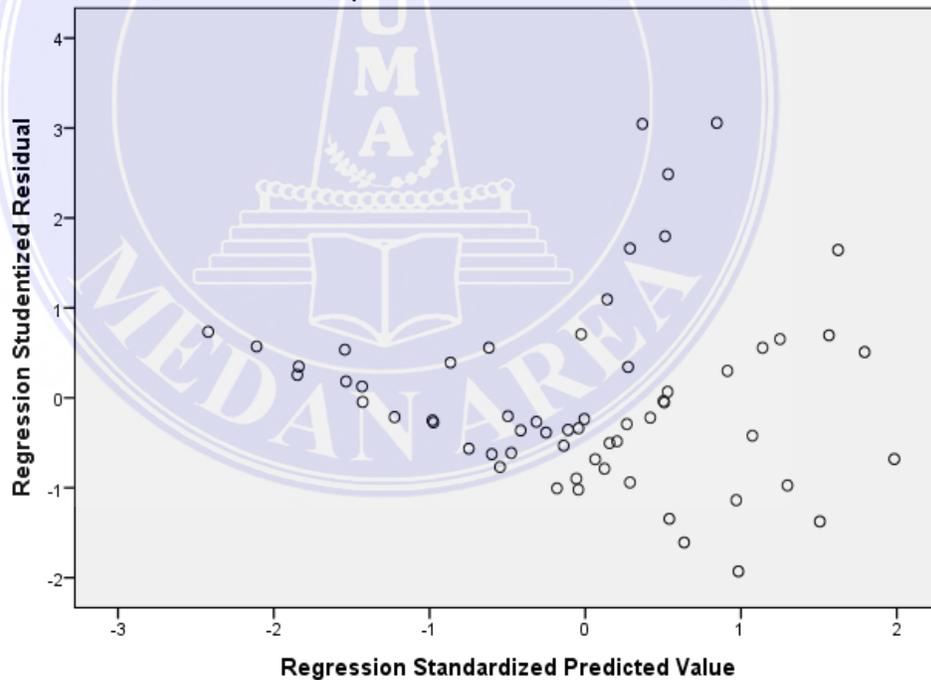
a. Predictors: (Constant), SG, ITO

b. Dependent Variable: ROA

LAMPIRAN V
 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: ROA



LAMPIRAN VI

Hasil Uji Autokorelasi Setelah Menggunakan Prosedur Cocharane-Orcutt

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,591 ^a	,349	,325	,61640	1,872

a. Predictors: (Constant), Lag_SG, Lag_ITO

b. Dependent Variable: Lag_ROA

LAMPIRAN VII

Hasil Uji Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,286	,305		-,937	,353
	ITO	,129	,023	,582	5,551	,000
	SG	2,020	,518	,409	3,901	,000

a. Dependent Variable: ROA

LAMPIRAN VIII

Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,286	,305		-,937	,353
	ITO	,129	,023	,582	5,551	,000
	SG	2,020	,518	,409	3,901	,000

a. Dependent Variable: ROA

Sumber; Data diolah melalui SPSS 21 (2018)

LAMPIRAN IX
Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	41,618	2	20,809	19,237	,000 ^b
	Residual	61,660	57	1,082		
	Total	103,278	59			

a. Dependent Variable: ROA

b. Predictors: (Constant), SG, ITO

Sumber : data diolah melalui SPSS 21 (2018)

LAMPIRAN X

Hasil Uji Koefisien Korelasi Dan Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,635 ^a	,403	,382	1,04007

a. Predictors: (Constant), SG, ITO

b. Dependent Variable: ROA