

## **Determinan Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-Siklis di Bursa Efek Indonesia**

Aprilia Setyani<sup>1\*</sup>, Djuminah<sup>2</sup>,

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret

[setyaniapriliah@gmail.com](mailto:setyaniapriliah@gmail.com)

---

### **Abstrak**

Penelitian ini penting dilakukan karena menganalisis pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada sektor usaha konsumen non-siklis yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023. Perusahaan konsumen non-siklis dipilih karena memproduksi barang-barang kebutuhan pokok sehingga kinerja perusahaan tidak terpengaruh oleh kondisi perekonomian. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 125 perusahaan sektor konsumen non-siklis. Berdasarkan proses pemilihan sampel, terdapat 59 perusahaan yang memenuhi kriteria sampel. Penelitian ini akan menggunakan teknik analisis regresi data panel. Hasilnya adalah perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Kemudian pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas.

**Kata Kunci:** perputaran persediaan, perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, profitabilitas

### **PENDAHULUAN**

Setiap perusahaan harus mampu bersaing dan mengalami perkembangan untuk mencapai tujuan tertentu. Perkembangan profitabilitas yang positif mengindikasikan bahwa perusahaan mampu meningkatkan efisiensi operasionalnya, mengelola biaya dengan baik, meningkatkan pendapatan. Sebaliknya, perkembangan profitabilitas yang negatif dapat mengindikasikan adanya permasalahan dalam pengelolaan usaha, seperti peningkatan biaya yang tidak seimbang dengan pendapatan. Perkembangan profitabilitas suatu perusahaan sangat penting dalam mengidentifikasi tindakan yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja keuangan dan memastikan keberlanjutan usaha. Kasmir (2019) mendefinisikan profitabilitas sebagai kapasitas perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari sumber daya yang dimilikinya termasuk uang, aset, dan penjualan. Ketika meninjau keberhasilan suatu perusahaan, calon investor terutama memperhatikan keuntungannya. Bagi dunia usaha, masalah profitabilitas mempunyai tingkat urgensi yang tinggi. Profitabilitas digunakan oleh para pemimpin bisnis untuk menilai tingkat kemajuan atau keberhasilan perusahaannya. Sementara itu, semakin besar pendapatan perusahaan tempat orang bekerja, semakin besar pula peluang mereka untuk menerima kenaikan upah.

Piutang komponen penting dalam kepemilikan modal. Piutang bersifat terus menerus dan beredar, artinya pembayarannya dapat dilakukan pada waktu yang telah ditentukan. Jangka waktu perputaran piutang sangat bergantung pada syarat pembayaran secara kredit. Oleh karena itu, syarat dan ketentuan pembayaran secara kredit memperpendek jangka waktu penanaman modal kerja pada piutang, yang menyebabkan perputaran modal usaha pada piutang menjadi lebih cepat. Akibatnya, tingkat konversi piutang sangat berpengaruh terhadap profitabilitas

suatu usaha. Profitabilitas meningkat seiring dengan perputaran piutang. Sebaliknya, Investasi yang berlebihan pada piutang dapat membatasi atau menghambat kapasitas perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dengan membatasi atau menghambat perputaran modal kerja. Profitabilitas dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh perputaran piutang (Karamina & Soekotjo. 2018).

Profitabilitas bisnis pada sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) menjadi fokus khusus penelitian ini. Bisnis di sektor konsumen non-siklis dipilih karena mereka memproduksi dan memasarkan barang-barang penting yang tidak terlalu terpengaruh oleh perubahan ekonomi. Barang-barang kebutuhan pokok tersebut dibutuhkan oleh konsumen secara konsisten, tanpa mempedulikan apakah ekonomi sedang naik atau turun. Perusahaan-perusahaan tersebut cenderung memiliki pendapatan yang stabil dan tidak mudah berfluktuasi meskipun terjadi perubahan kondisi ekonomi. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk dikaji sehingga dapat mengetahui pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan pada sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di BEI.

Menurut Meidiyustiani (2016) peningkatan penjualan tahunan dikenal dengan istilah *sales growth*. Oleh karena itu, peningkatan penjualan menjadi indikator utama diterimanya barang atau jasa suatu perusahaan di pasar. Pendapatan dari setiap transaksi dapat digunakan untuk memperkirakan seberapa besar pertumbuhan penjualan. Menurut Gitman dan Zutter (2019) Salah satu metrik utama untuk mengevaluasi kesehatan keuangan suatu perusahaan adalah pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan yang positif mengindikasikan bahwa bisnis tersebut mampu menarik lebih banyak klien dan meningkatkan pendapatan. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena berkaitan dengan peningkatan pangsa pasar yang sehingga berimplikasi terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Kondisi ini pada akhirnya akan mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan. Selanjutnya, tingginya pertumbuhan penjualan akan menyebabkan peningkatan pendanaan yang sehingga perusahaan membutuhkan modal yang lebih tinggi (Putra & Badjra, 2015).

Persediaan merupakan komponen modal kerja yang paling penting dan selalu berubah. Keputusan investasi persediaan atau alokasi modal secara langsung mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan. Jika persediaan terlalu rendah, perusahaan dapat beroperasi di bawah kapasitas optimal. Sebaliknya, jika persediaan terlalu tinggi dan tidak dikelola dengan baik, perputaran persediaan akan lambat, yang berdampak negatif pada profitabilitas suatu perusahaan. Persediaan adalah barang berupa bahan baku, bahan dalam proses, atau barang jadi yang kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan (Rahayu, 2014; Roziqin et al., 2020). Menurut Hery (2017) Perputaran persediaan adalah perbandingan yang digunakan untuk mengukur banyaknya perputaran dana dan persediaan barang yang ada tersimpan sampai terjual.

Penelitian ini menganalisis sektor Consumer Non-Cyclical yang merupakan perusahaan yang memproduksi dan menjual barang kebutuhan pokok yang tidak terpengaruh secara signifikan oleh perubahan keadaan ekonomi. Barang-barang kebutuhan pokok tersebut dibutuhkan oleh konsumen secara konsisten, terlepas dari apakah ekonomi sedang naik atau turun. Perusahaan ini cenderung memiliki pendapatan yang stabil dan tidak mudah berfluktuasi meskipun terjadi perubahan kondisi ekonomi. tentang perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, dan omzet penjualan pada perusahaan Non Cyclical. Penelitian ini menggunakan data laporan keuangan perusahaan sektor Consumer Non Cyclical yang terdaftar di BEI dari tahun 2021-2023. Data penelitian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi data panel. Regresi data panel dipilih karena data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data time series dan cross-section. Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini bertujuan untuk

menganalisis pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, dan perputaran persediaan pada perusahaan Non Cyclical.

## KAJIAN PUSTAKA

### a. Profitabilitas

Kasmir (2019) menyatakan bahwa profitabilitas menjadi indikator untuk mengevaluasi kinerja perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari waktu ke waktu. Darminto (2019) dan Nurjaman et al. (2022) menjelaskan bahwa rasio keuangan merupakan acuan dan digunakan dalam mengevaluasi kinerja operasional, profitabilitas, dan posisi keuangan suatu perusahaan. Kinerja suatu bisnis untuk menghasilkan keuntungan dinilai menggunakan rasio profitabilitas. Tingkat pengembalian investasi perusahaan dalam menangani semua asetnya, atau uang yang diterima dari pemilik modal, dapat digunakan untuk menentukan seberapa menguntungkannya perusahaan tersebut. Profitabilitas dapat dihitung dengan menerapkan berbagai tolok ukur yang tepat. Profitabilitas merupakan tambahan nilai ekonomi yang dihasilkan dari modal bisnis, baik dari seluruh modal atau sebagian, sehingga perusahaan mencapai nilai ekonomi penuh, sesuai dengan teori dan perspektif yang dibahas sebelumnya. Profitabilitas dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$ROA = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

### b. Perputaran Piutang

Bagi pelaku usaha, khususnya yang menawarkan barang atau jasa secara kredit, piutang merupakan sumber pendapatan yang cukup besar. Piutang merupakan hak atau tagihan suatu usaha kepada pihak lain atas sejumlah uang, barang, atau jasa yang akan diperoleh di kemudian hari sebagai hasil dari suatu perjanjian sebelumnya. Perjanjian tersebut dapat dilakukan dengan memberikan uang muka maupun penjualan barang secara kredit (Nugraha, 2024). Perputaran Piutang digunakan untuk mengevaluasi seberapa efektif suatu perusahaan dalam menagih piutangnya dalam kurun waktu tertentu. Hal tersebut menggambarkan berapa lama rata-rata perusahaan harus menunggu setelah menjual barang atau jasa sebelum uang tunai diterima. Tingginya piutang menunjukkan likuiditas yang semakin baik, yang berarti perusahaan dapat mengkonversi piutang menjadi uang tunai dalam waktu yang lebih singkat. Hal tersebut akan berpengaruh positif terhadap pencapaian laba perusahaan. Sementara itu Juliana & Sidik (2020), Telaumbanua & Meyla (2023) menunjukkan bahwa perputaran piutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran piutang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

### c. Pertumbuhan Penjualan

Salah satu sumber pendapatan utama bagi suatu perusahaan adalah penjualan. Semakin banyak barang atau jasa yang terjual, maka semakin banyak pula uang yang diperoleh perusahaan. Menurut Narver & Slater (2020) dalam Dewani, dkk (2024) penjualan bukan hanya sekedar menutup usaha, tetapi juga membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan konsumen. Tenaga penjual yang efektif memahami keinginan dan kebutuhan kliennya serta mampu memenuhi kebutuhan tersebut dengan memberikan jawaban yang tepat. Penjualan kredit dan penjualan tunai merupakan dua

kategori metode penjualan. Penjualan, menurut definisinya, merupakan kegiatan utama suatu perusahaan. Hal ini meliputi pembelian dan penjualan produk yang diproduksi oleh perusahaan, dan dapat dibayar dengan uang tunai atau barang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting sebagai indikator kinerja dan kesehatan suatu perusahaan. Tingkat pertumbuhan penjualan yang positif menunjukkan bahwa perusahaan semakin berhasil menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatannya. Jika pertumbuhan penjualan positif, berarti penjualan perusahaan mengalami peningkatan dari tahun lalu. Kondisi ini berarti bahwa perusahaan semakin berhasil menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatannya. Apabila sales growth bernilai negatif, berarti penjualan perusahaan pada tahun ini lebih rendah dibandingkan tahun lalu. Menurut Pandey & Jain (2019), sales growth merupakan salah satu indikator utama kinerja suatu perusahaan. Sales growth yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pangsa pasarnya. Hal ini dapat berujung pada peningkatan profitabilitas dan nilai perusahaan. Sementara itu Miswanto et al, (2017) dan Nasir (2021) menjelaskan bahwa sales growth berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan (PP) dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_n - \text{Penjualan}_{n-1}}{\text{Penjualan}_{n-1}} \times 100\%$$

#### d. Perputaran Persediaan

Persediaan merupakan kumpulan input yang dipakai oleh suatu perusahaan dalam produksi, maupun barang jadi yang siap untuk memenuhi permintaan pelanggan secara terus menerus. Persediaan merupakan hal penting dalam suatu perusahaan karena mempengaruhi keberhasilan dan efisiensi perusahaan serta kelancaran produksi. Produk dapat dikategorikan dalam persediaan suatu perusahaan berdasarkan jenis dan kedudukannya dalam hierarki pemrosesan produk. Menurut Pandey & Jain (2019), perputaran persediaan menjadi indikator penting efisiensi operasional suatu perusahaan. Tingkat perputaran persediaan yang tinggi mengindikasikan bahwa suatu bisnis dapat memindahkan stoknya dengan cepat dan tidak memiliki barang yang berlebih. Hal ini dapat membantu perusahaan meningkatkan profitabilitas dan mengurangi risiko kerugian akibat kerusakan.

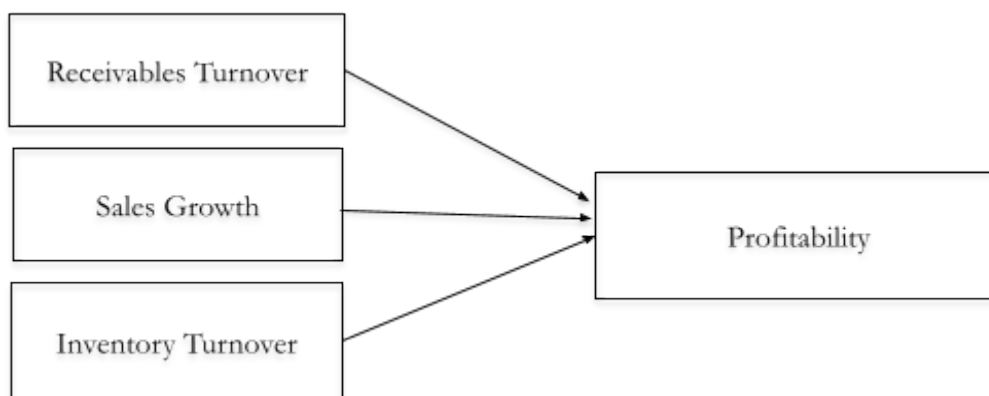
Persediaan merupakan komponen penting dalam manajemen rantai pasokan dan operasional perusahaan. Tingkat persediaan yang tepat dapat mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Persediaan yang terlalu rendah dapat menyebabkan kehabisan stok dan kehilangan penjualan, sedangkan persediaan yang terlalu tinggi dapat menyebabkan biaya penyimpanan yang tinggi dan risiko keusangan barang. Oleh karena itu, manajemen persediaan melibatkan perencanaan, pengendalian, dan pengelolaan persediaan secara efisien untuk memastikan ketersediaan barang yang tepat pada waktu yang tepat dengan biaya minimal. Perputaran persediaan yang meningkat mengindikasikan semakin tingginya pendapatan dan keuntungan yang didapatkan melalui penjualan persediaan secara tunai ataupun kredit. Sementara itu, Islamiah & Yudiantoro (2022), Telaumbanua & Meyla (2023) menjelaskan bahwa perputaran persediaan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran persediaan dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

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

## METODE PENELITIAN

Dampak pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan, dan perputaran piutang terhadap profitabilitas di sektor konsumen nonsiklis yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) akan diteliti dalam penelitian ini periode tahun 2021–2023. Penelitian ini akan menggunakan pendekatan statistik deskriptif kuantitatif. Penelitian yang memaparkan angka sebagai pokok bahasan dan menggunakannya sebagai bahan analisis dikenal sebagai penelitian kuantitatif (Sugiono, 2012).

Statistik tersebut disediakan oleh majalah resmi Bursa Efek Indonesia (BEI). Sebanyak 125 bisnis sektor konsumen nonsiklis menjadi bagian dari populasi penelitian. Sebanyak 59 bisnis memenuhi kriteria sampel, menurut prosedur pemilihan sampel. Data panel, yang menggabungkan data lintas sektor dari 59 organisasi dan periode tiga tahun terakhir 2021–2023, digunakan untuk menghasilkan 177 titik data untuk penelitian ini. Teknik analisis regresi data panel akan digunakan dalam penelitian ini.



**Gambar 1. Kerangka Penelitian**

Berdasarkan kerangka penelitian, berikut adalah penjelasan hipotesis penelitian ini.

### 1. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas

Menurut Pandey & Jain (2019), perputaran piutang yang tinggi membantu meningkatkan arus kas perusahaan. Arus kas yang lancar memungkinkan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya tepat waktu, berinvestasi dalam peluang baru, dan meningkatkan profitabilitas. Perhitungan perputaran piutang melibatkan pembagian jumlah rata-rata piutang dengan penjualan kredit. Semakin cepat penyerahan piutang, semakin baik perusahaan dalam menangani piutangnya. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kurniawan et al (2022) serta Rinofah, Sari (2022) yang menemukan bahwa tingkat perputaran piutang mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, mendukung temuan penelitian ini. Berikut merupakan hipotesis dikembangkan berdasarkan teori dan temuan penelitian:

$H_1$  : Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas

### 2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Hipotesis ini benar karena temuan penelitian menunjukkan bahwa penjualan mempunyai pengaruh yang penting dan menguntungkan terhadap profitabilitas. Kebijakan penjualan berikut ini berdampak pada pendapatan bisnis. Penjualan suatu perusahaan sangat penting karena menunjukkan bahwa penjualan bersih yang lebih tinggi

menghasilkan keuntungan yang lebih besar, yang pada gilirannya mempengaruhi profitabilitas bisnis. Temuan penyelidikan ini sejalan dengan penelitian Suharti dan Fitrayanti (2021) dan Kurniawan, et al (2022) memberikan hasil bahwa penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

H<sub>2</sub> : Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

### 3. Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Perputaran persediaan adalah ukuran seberapa sering stok dibeli dan dijual. Tingkat perputaran persediaan yang tinggi menurut Pandey dan Jain (2019) menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan modalnya dengan lebih efektif. Peningkatan profitabilitas dan Return on Assets (ROA) dapat dihasilkan dari hal ini. Suharti dan Fitrayanti (2021) dan Kurniawan, et al (2022) menemukan bahwa perputaran persediaan mempunyai pengaruh yang menguntungkan dan besar terhadap profitabilitas, hal ini sejalan dengan hal tersebut. Teori dan penemuan para peneliti ini menjadi landasan pengembangan hipotesis penelitian ini:

H<sub>3</sub> : Perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas

### Regresi Data Panel

Data panel dibuat dari data cross-sectional dan time series (Gujarati, 2013). Untuk tahun 2021–2023, penelitian ini akan melihat bagaimana pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan, dan perputaran piutang memengaruhi profitabilitas di sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Model berikut digunakan dalam penelitian ini:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e$$

Informasi:	Y	= Profitabilitas
	X <sub>1it</sub>	= Perputaran Piutang
	X <sub>2it</sub>	= Pertumbuhan Penjualan
	X <sub>3it</sub>	= Perputaran Persediaan
	β <sub>1</sub> , β <sub>2</sub> , β <sub>3</sub>	= Koefisien Regresi
	β <sub>0</sub>	= Konstan
	e	= eror
	it	= cross section dan data time series

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Model Selection Test

#### 1. Uji Chow

Uji chow merupakan uji yang digunakan untuk menyeleksi CEM dan FEM. Berikut ini adalah tabel hasil uji chow:

**Table 1. Uji Chow**

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	10.323779	(58,86)	0.0000
Cross-section Chi-square	307.062873	58	0.0000

Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan Tabel 3. terlihat bahwa nilai probabilitas Chi-Square < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model yang dipilih adalah model FEM.

**2. Uji Hausman**

Uji hausman merupakan uji yang digunakan untuk menyeleksi FEM dan REM Berikut ini adalah tabel hasil uji hausman:

**Table 2. Uji Hausman**

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	15.112336	3	0.0017

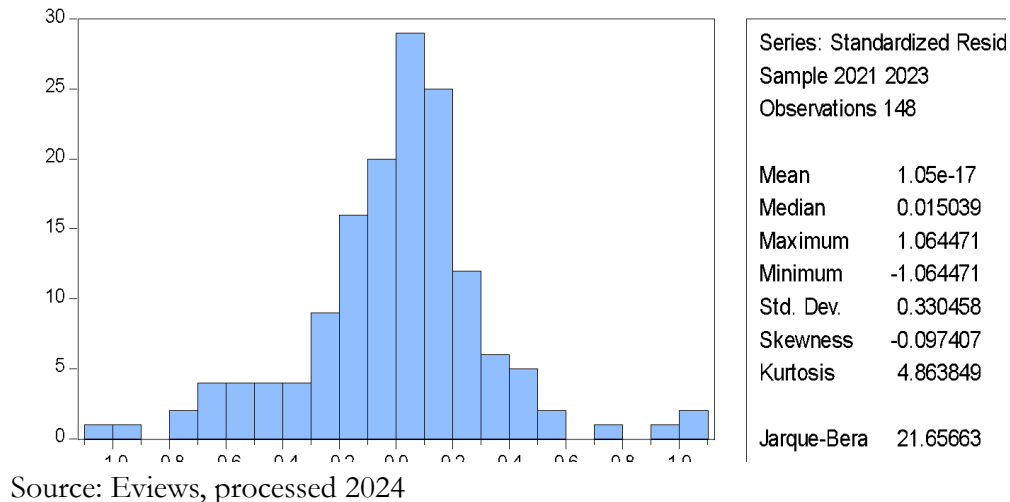
Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan Tabel 4. terlihat bahwa nilai probabilitas < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model yang dipilih adalah model FEM.

**Uji Asumsi Klasik**

**1. Uji Normalitas**

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak. Pengujian dilakukan dengan menggunakan uji JB. Berikut ini adalah hasil analisis uji normalitas:



**Gambar 2. Uji Normalitas**

Berdasarkan penelitian, nilai probabilitas Jarque-Bera adalah  $0,000 < 0,05$ , seperti yang ditunjukkan pada gambar. Hal ini menunjukkan distribusi data yang tidak normal. Akan tetapi, karena data yang digunakan dalam penelitian ini memiliki populasi yang besar, uji kenormalan ini dapat diabaikan. Menurut Gujarati (2013), uji kenormalan dapat diabaikan jika data populasi yang besar digunakan dalam penelitian. Karena terdapat lebih dari 60 data dalam penelitian ini, kenormalan data dapat diabaikan.

**2. Uji Multikolinearitas**

Berdasarkan hasil analisis, berikut adalah tabel yang menunjukkan uji multikolinearitas:

**Table 3. Uji Multikolinearitas**

Coreelation	X1	X2	X3
X1	1.000000	0.116837	0.148855
X2	0.116837	1.000000	0.163666
X3	0.148855	0.163666	1.000000

Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 5, dapat diketahui bahwa korelasi antar masing-masing variabel kurang dari 0,09. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi tersebut terhindar dari masalah multikolienaritas.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas menggunakan uji Park. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan hasil uji Gletjer:

**Table 4. Uji Heteroskedastisitas**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.908873	0.538992	7.252197	0.0000
Receivables Turnover	0.252878	0.144202	1.753636	0.0831
Sales Growth	0.008185	0.025045	0.326821	0.7446
Inventory Turnover	0.110455	0.156486	0.705847	0.4822

Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan Tabel 6, hasil analisis menunjukkan bahwa nilai probabilitas t-statistik pada uji park overall >0,05. Hal ini menunjukkan bahwa heteroskedastisitas dapat ditoleransi.

### 4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji DW. Berikut ini adalah tabel hasil analisisnya:

**Table 5. Uji Autokorelasi**

Criteria	Value
Durbin-Watson stat	3.0141
DL	1,6895
DU	1,7925

Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa kriteria uji autokorelasi berada pada kriteria  $4-dl < dw < 4$ , yaitu  $0,8509 < 3,1491 < 4$ . Hal ini menunjukkan bahwa terdapat autokorelasi negatif pada model regresi. Namun, pada analisis regresi berganda data panel, khususnya pada model efek tetap, uji autokorelasi dapat dinyatakan tidak bermakna dan dapat diabaikan (Nachrowi & Usman, 2005).

## Hasil Regresi Data Panel

Berikut ini adalah hasil analisis regresi data panel dengan memilih FEM:

**Table 6. Hasil Regresi Data Panel**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.777999	0.836164	-6.910128	0.0000
Receivables Turnover	0.565513	0.223285	2.532695	0.0131
Sales Growth	-0.087234	0.038781	-2.249421	0.0270
Inventory Turnover	0.796105	0.242305	3.285553	0.0015
R-squared	0.876613	Mean dependent var		-2.721311
Adjusted R-squared	0.789094	S.D. dependent var		0.940765
S.E. of regression	0.432042	Akaike info criterion		1.454384
Sum squared resid	16.05277	Schwarz criterion		2.709973
Log likelihood	-45.62440	Hannan-Quinn criter.		1.964527
F-statistic	10.01626	Durbin-Watson stat		3.014156
Prob(F-statistic)	0.000000			

Source: Eviews, processed 2024

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 6, berikut ini adalah model regresi dalam penelitian ini:

$$Y = -5.777 + 0.565 X_{1it} - 0.087 X_{2it} + 0.796 X_{3it} + e_{it}$$

Berikut ini adalah arti dari masing-masing koefisien:

1. Koefisien perputaran piutang memiliki nilai positif sebesar 0,565 dan nilai signifikansi sebesar  $0,0131 < 0,05$ . Hal ini dapat diartikan bahwa apabila perputaran piutang meningkat sebesar 1 persen maka profitabilitas akan meningkat sebesar 0,565.
2. Koefisien pertumbuhan penjualan memiliki nilai negatif -0,087 dan nilai signifikansi  $0,027 < 0,05$ . Dapat diartikan bahwa ketika pertumbuhan penjualan meningkat sebesar 1 persen, profitabilitas menurun sebesar 0,087.
3. Koefisien perputaran persediaan mempunyai nilai positif sebesar 0,796 dan nilai signifikansi sebesar  $0,001 < 0,05$ . Hal ini dapat diartikan bahwa apabila perputaran persediaan meningkat sebesar 1 persen maka profitabilitas akan meningkat sebesar 0,796.

### Uji F

Tujuan dari uji F adalah untuk menguji pengaruh gabungan faktor independen dan dependen. Tabel 7 menunjukkan bahwa nilai probabilitas statistik F adalah 0,000. Pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan, dan perputaran piutang semuanya memiliki pengaruh terhadap profitabilitas di sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai probabilitas  $0,000 < 0,05$ .

### Uji T-test

Uji t merupakan analisis yang bertujuan untuk menguji pengaruh parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan uji t:

**Table 7. Uji t**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.777999	0.836164	-6.910128	0.0000
Receivables Turnover	0.565513	0.223285	2.532695	0.0131
Sales Growth	-0.087234	0.038781	-2.249421	0.0270
Inventory Turnover	0.796105	0.242305	3.285553	0.0015

Source: Eviews, processed 2024

Berikut ini adalah interpretasi dari masing-masing variabel:

1. Koefisien perputaran piutang memiliki nilai positif sebesar 0,565 dan nilai signifikansi sebesar  $0,0131 < 0,05$ . Dapat dikatakan bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor konsumen non-siklis.
2. Koefisien pertumbuhan penjualan memiliki nilai negatif sebesar -0,087 dan nilai signifikansi sebesar  $0,027 < 0,05$ . Dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor konsumen non-siklis.
3. Koefisien inventory turnover mempunyai nilai positif sebesar 0,796 dan nilai signifikansi sebesar  $0,001 < 0,05$ . Hal ini dapat dikatakan bahwa inventory turnover mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor konsumen non siklus.

### Koefisien Determinasi

R-Square yang disesuaikan digunakan untuk menguji koefisien determinasi. Terlihat dari Tabel 7 bahwa nilai R-Square adalah 0,876. Hal ini menunjukkan bahwa faktor perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan perputaran piutang dapat menyumbang 0,876, atau

87,6 persen, dari dampaknya terhadap profitabilitas. Faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini menyumbang 12,4% sisanya.

## **PEMBAHASAN**

### **1. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-siklis**

Hasil analisis menunjukkan bahwa koefisien perputaran piutang bertanda positif dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa bagi perusahaan sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di BEI, perputaran piutang mempunyai pengaruh yang positif dan cukup besar terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa derajat keuntungan atau profitabilitas akan meningkat seiring dengan peningkatan perputaran piutang. Artinya, perusahaan tidak akan mengalami kerugian jika menagih lebih banyak piutang dalam jangka waktu tertentu. Sebagai hasil dari pendapatan yang terkumpul, bisnis dapat memanfaatkannya untuk memperluas operasinya dan meningkatkan pendapatan secara keseluruhan. Akibatnya, tingkat keuntungan bisnis akan meningkat seiring dengan jumlah laba yang diperoleh.

Temuan analisis penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh Kasmir (2015), yang menyatakan bahwa rasio yang lebih tinggi menunjukkan investasi modal kerja yang lebih rendah pada piutang dan keadaan bisnis yang lebih baik; di sisi lain, rasio yang lebih rendah menunjukkan kelebihan investasi pada piutang. Kita dapat menyimpulkan bahwa tingkat profitabilitas suatu perusahaan meningkat seiring dengan tingkat perputaran piutangnya. Analisis ini juga mendukung penelitian Karamina & Soekotjo (2018) yang menunjukkan bahwa perputaran hutang berdampak positif dan cukup besar terhadap profitabilitas. Lebih lanjut, penelitian Anggraeni (2019) menunjukkan hal yang sama, yaitu perputaran pendapatan berdampak positif dan cukup besar terhadap profitabilitas. Penelitian ini berbeda dengan penelitian Putri dkk. (2024) yang menemukan bahwa perputaran hutang berdampak besar dan negatif terhadap profitabilitas. Lebih lanjut, penelitian Naurafika (2018) menunjukkan bahwa perputaran piutang berdampak negatif terhadap profitabilitas.

### **2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-Siklis**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa koefisien regresi pada pertumbuhan penjualan adalah negatif, dengan nilai signifikansi kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa pada perusahaan sektor konsumen non-siklis yang tercatat di BEI, perputaran piutang usaha memiliki dampak negatif dan cukup besar terhadap profitabilitas. Peningkatan penjualan pada sektor konsumen non-siklis selama kurun waktu 2021–2023 menjadi alasan keadaan ini; namun, beberapa bisnis terus memiliki penjualan yang lebih rendah daripada tahun sebelumnya. Astra Agro Lestari (AALI), perusahaan sektor konsumen non-siklis, adalah salah satu contohnya. Pertumbuhan penjualannya telah terdampak negatif selama dua tahun terakhir, pada tahun 2022 dan 2023. Dengan pertumbuhan penjualan yang menurun atau negatif tentunya akan membuat perusahaan sulit untuk memperoleh laba.

Menurut penelitian Miswanto dkk. (2017), pertumbuhan penjualan berdampak buruk terhadap profitabilitas karena dibarengi dengan biaya yang lebih tinggi dan penambahan aset yang lebih besar, sehingga tingkat profitabilitas yang diharapkan tidak tercapai. Penelitian ini mendukung temuan mereka. Lebih lanjut, analisis ini mendukung penelitian Nasir (2021) yang menunjukkan bahwa profitabilitas dipengaruhi secara negatif oleh peningkatan penjualan. Dalam hal ini, untuk mendongkrak laba, penjualan harus mampu menutupi biaya. Kenaikan profitabilitas yang diantisipasi tidak akan terwujud jika pertumbuhan penjualan dibarengi dengan biaya yang lebih tinggi dan penambahan aset yang lebih besar, karena pertumbuhan penjualan tidak akan cukup untuk mengimbangi biaya perusahaan. Penelitian Anisa dan Febyansyah (2024) yang menunjukkan bahwa

peningkatan penjualan secara signifikan mendongkrak profitabilitas tidak konsisten dengan penelitian ini. Lebih lanjut, penelitian Syailendra dkk. (2024) menunjukkan bahwa profitabilitas ditingkatkan secara signifikan oleh peningkatan penjualan

### **3. Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-Siklis**

Nilai koefisien inventory turnover bernilai positif dan nilai signifikansinya  $< 0,05$ . Hal tersebut dapat diartikan bahwa inventory turnover berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor konsumen non-siklis yang terdaftar di BEI. Hal ini menunjukkan meningkatnya inventory turnover berdampak pada peningkatan keuntungan. Inventory turnover yang tinggi berpotensi untuk meningkatkan profitabilitas. Terlebih lagi perusahaan sektor konsumen non-siklis sangat erat kaitannya dengan persediaan. Semakin cepat inventory turnover maka akan semakin kecil biaya yang dikeluarkan akibat kelebihan persediaan. Kondisi ini selanjutnya berdampak terhadap peningkatan keuntungan yang mampu diperoleh perusahaan.

Nurafika (2018) dan Fuady & Rahmawati (2019) juga menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan dan positif terhadap profitabilitas perusahaan makanan dan minuman. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa peluang perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkan meningkat dengan perputaran persediaannya. Penelitian ini bertentangan dengan Lindayanti (2024) & Putri et al. (2024) yang menunjukkan bahwa perolehan laba tidak terlalu dipengaruhi oleh perputaran persediaan.

## **SIMPULAN DAN IMPLIKASI**

Berdasarkan hasil analisis, berikut ini adalah simpulan penelitian ini:

1. Profitabilitas dalam bisnis sektor konsumen non-siklis dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh perputaran piutang. Oleh karena itu, setiap bisnis perlu mampu meningkatkan perputaran piutangnya. Hal ini dikarenakan piutang merupakan komponen penting dari modal kerja. Penyediaan piutang merupakan komponen penting bagi pelaku usaha karena perusahaan dapat menawarkan barang secara kredit sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang lebih tinggi.
2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor konsumen non-siklis. Pertumbuhan penjualan yang tidak diimbangi dengan biaya produksi yang minimal akan menyebabkan perusahaan tidak dapat mencapai laba yang ditargetkan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhitungkan secara cermat biaya produksi yang dikeluarkan agar pertumbuhan penjualan yang dicapai dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi dari biaya produksi.
3. Profitabilitas dalam bisnis sektor konsumen non-siklis dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh perputaran persediaan. Peningkatan laba perusahaan mungkin terjadi akibat perputaran persediaan yang lebih cepat. Oleh karena itu, perusahaan dapat melakukan promosi besar-besaran agar perputaran persediaan barang yang diproduksi perusahaan dapat lebih cepat.

## **KETERBATASAN**

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data perusahaan konsumen nonsiklis dari tahun 2021–2023. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk dapat memperpanjang tahun penelitian sehingga dapat memperoleh hasil data yang lebih valid secara statistik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anisa, T. D., & Febyansyah, A. (2024). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(1), 1992-2016.
- Bhadwaj, S., Jain, A., Gupta, N., & Pandey, P. K. (2019). Competency Mapping Based on Identifying the Impact Over the Productivity of SME'S. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*, 9(2), 2236–2243.
- Darminto, D. P. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. UPP STIM YKPN.
- Dewani, S. L., Fardani, M., Dharma, F. P., Chrisnanda, R. A., & Thooyibah, M. (2024). *Pengantar Ekonomi Digital*. Selat Media.
- Fuady, R. T., & Rahmawati, I. (2019). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2016). *Jurnal Ilmiah Binaniaga*, 14(1), 51. <https://doi.org/10.33062/jib.v14i1.306>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principles of Managerial Finance* (Pearson Ed).
- Hery. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen*. Grasindo.
- Karamina, R. A., & Soekotjo, H. (2018). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 7(3), 1–20.
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan(Edisi Pert)*. PT. Raja Grafindo Persada
- Lindayanti, N. W. D., Gama, A. W. S., & Astiti, N. P. Y. (2024). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *EMAS*, 5(1), 114-124.
- Meidiyustiani, R. (2016). Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI tahun 2010-2014. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 5(2), 41–59.
- Miswanto, Abdullah, Y. R., & Suparti, S. (2017). Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 24(2), 119 – 135. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fe3/article/view/5878>
- Nachrowi, D., & Usman, H. (2005). *Penggunaan Teknik Ekonometri*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Naibaho, E. P., & Rahayu, S. (2014). Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI tahun 2008-2012). *E-Proceedings of Management*, 1(3).
- Nasir, M. J. A. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Buletin Ekonomi: Manajemen, Ekonomi Pembangunan, Akuntansi*, 18(2), 261. <https://doi.org/10.31315/be.v18i2.5642>
- Nugraha, M. (2024). Pengaruh Penjualan Kredit dan Perputaran Piutang terhadap Peningkatan Laba (Studi Kasus pada Perusahaan Perbankan Sub Sektor Jasa Keuangan yang terdaftar

- di BEI 2019-2023). *Eleste*, 4(1), 88–95.
- Nurafika, R. A. (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis : Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(1). <https://doi.org/10.31289/jab.v4i1.1532>
- Nurjaman, A., & Yusnita, R. T. (2024). The Effect of Market Ratio and Profitability Ratio on Stock Return (Survey on the Hotel Industry on the Indonesia Stock Exchange, 2018-2022). *Journal of Management*, 3(1), 143–158.
- Putra, A. A. W. Y., & Badjra, I. B. (2015). Pengaruh Leverage , Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Unud*. 4(7), 2052–2067.
- Putri, A., Novatania, E., Putra, M. S., & Tanno, A. (2024). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Periode Pasca Covid Tahun 2021-2022. *Jurnal Akuntansi Kompetif*, 7(2), 213-219.
- Rinofah, R., & Sari, A. (2022). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Umkm Banyumedia Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 11(2), 270–282. <https://doi.org/10.22437/jmk.v11i2.15717>
- Roziqin, M. Z., Indrawan, A., & Nurodin, I. (2020). Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas. *Seminar Nasional Akuntansi*, 379–383.
- Suharti, & Fitrayanti, E. (2021). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Kas, Piutang dan Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Subsektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2019. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(3), 329–339.
- Syailendra, H. E., Bahri, S., & Siagian, A. O. (2024). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 1(8), 3691-3699.