
Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap *Profitabilitas* pada *Fashion Busana Premium Store*

Irma Hariyanti Siregar, ST, MM
Politeknik Ganesha Medan
irmapolgan@gmail.com

Zahria Nasution
Politeknik Ganesha Medan
zarianasution27@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada *fashion busana premium store*, berdasarkan pengamatan terdapat data yang ganjil dimana pada saat penjualan meningkat akan memperlihatkan perputaran persediaan menjadi menurun begitu pula sebaliknya, pada saat pertumbuhan penjualan meningkat akan menurunkan persediaan yang ada. Kemudian penulis melakukan analisa bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan cenderung mengalami penurunan dari tahun 2018 – 2020, juga tidak mencapai rata – rata standart industri umum. Hal ini dapat disebabkan karena pandemi Covid-19 sehingga daya beli masyarakat menurun. Dalam mengukur tingkat profitabilitas *fashion busana premium store* menggunakan ROE khususnya, untuk melihat seberapa besar *premium store* dapat mengembalikan modal dari hasil yang ada. Dari hasil penelitian menunjukkan pada tahun 2018 *premium store* hanya mampu mengembalikan tingkat ROE sebesar 4.19 % dari laba bersih senilai Rp.1.174.824.000 dan pada tahun 2019 *premium store* mengalami sedikit peningkatan dari angka sebelum yaitu berhasil mengembalikan ROE sebesar 4,72 % dari laba bersih sebesar Rp.1.161.397.800 lalu pada tahun 2020 *premium store* hanya mampu mengembalikan ROE sebesar 4.77% dari laba bersih senilai Rp. 1.235.928.600. Hal jauh dari standarisasi umum rata-rata industri. Dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan masih belum maksimal dalam mengelola manajemen.

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

I. PENDAHULUAN

Secara umum, kesuksesan perusahaan selalu di lihat dari laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Namun laba yang besar belum menjamin perusahaan tersebut bekerja secara efektif dan efisien. Perbandingan laba yang di peroleh dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut (*profitabilitas*). Oleh karena itu profitabilitas sangat penting bagi pimpinan perusahaan sebab profitabilitas menjadi tolak ukur berhasil atau tidaknya perusahaan yang dipimpinya. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh besar terhadap profitabilitas yang ingin dicapai perusahaan sehingga memerlukan penanganan yang efektif dan efisien. Pertumbuhan penjualan tentunya memiliki pengaruh pada perputaran persediaan yang ada. Apabila persediaan terlalu kecil maka kegiatan perusahaan akan beroperasi pada kapasitas rendah sehingga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh [1] yang berjudul **Analisis Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan** menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan sedangkan *profitabilitas* berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan

Penelitian yang dilakukan oleh [2] yang berjudul **Pengaruh Modal Kerja, Likuiditas, Aktivitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan** menunjukkan bahwa secara parsial modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap *profitabilitas*, *likuiditas* tidak berpengaruh signifikan terhadap *profitabilitas*, aktivitas berpengaruh positif signifikan terhadap *profitabilitas*, dan secara simultan modal kerja *likuiditas*, aktivitas dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *profitabilitas*.

Penelitian yang dilakukan oleh [3] yang berjudul **Pengaruh Likuiditas Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi** 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*.

Fashion busana premium store merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan online yang meraih keuntungan yang cukup fantastis dari *marketing online* yang saat ini terkenal di era industri 4.0 pada observasi awal penulis melihat bahwa terdapat hal yang ganjil dimana pada saat penjualan meningkat maka akan mengakibatkan perputaran persediaan menurun dan pada saat perputaran persediaan menurun akan mengakibatkan penjualan meningkat.

II. LITERATURE REVIEW

1. Pengertian Persediaan

Menurut **PSAK 2019** persediaan merupakan aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa, dalam proses produksi untuk penjualan tersebut, atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberi jasa.

Menurut [4] persediaan merupakan proses operasional perusahaan dagang memperoleh pendapatan dengan menyalurkan barang dagangannya kepada konsumen, Selama barang dagang tersebut belum disalurkan kepada konsumen maka di anggap sebagai persediaan.

Menurut [5] persediaan merupakan aset utama pada kebanyakan perusahaan dan merupakan indikasi utama perusahaan untuk menyediakannya dalam mendukung tercapainya penjualan.

Menurut [6] persediaan adalah proses Penyimpanan bahan baku atau barang untuk memenuhi tujuan tertentu dan tujuan pengendalian persediaan adalah untuk menjaga persediaan agar tidak habis, menjaga tingkat kepuasan konsumen sehingga tidak akan mengecewakan dan menjaga jumlah persediaan barang agar tidak berlebihan.

Berdasarkan pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa persediaan merupakan aset penting dalam perusahaan untuk melangsungkan operasional perusahaan dalam memperoleh pendapatan.

2. Penjualan

Penjualan adalah salah satu sumber pendapatan perusahaan. Setiap perusahaan pasti menginginkan pertumbuhannya selalu tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ke tahun, jika pertumbuhan penjualan tetap stabil dan atau bahkan meningkat dan seluruh biaya – biaya dapat dikendalikan maka laba yang didapat akan meningkat. Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan total penjualan secara keseluruhan.

Menurut [7] pertumbuhan penjualan merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi perusahaan, dimana *omzet* penjualan merupakan ujung tombak disebuah perusahaan. bisa dikatakan bahwa dalam bisnis jika tidak ada penjualan maka artinya tidak ada bisnis.

Menurut [8] penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan. Penghasilan utama dari perusahaan dagang, perusahaan jasa, atau perusahaan industri berupa hasil penjualan barang atau jasa kepada pembeli, langganan, penyewa dan pemakai jasa lainnya.

Menurut [9] penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan.

Berdasarkan pengertian tersebut penjualan merupakan proses mengeluarkan barang dari penjual kepada pembeli dengan harapan mendapatkan keuntungan.

Menurut [10] pertumbuhan merupakan strategi pada tingkatan korporasi, dimana strategi ini berusaha meningkatkan atau mengembangkan operasi organisasi. Strategi ini mencakup peningkatan pendapatan penjualan, peningkatan pangsa pasar, dan lain sebagainya. Pertumbuhan dapat dicapai melalui ekspansi langsung yang artinya perusahaan memilih untuk tumbuh melalui operasinya sendiri.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, pertumbuhan penjualan atau pertumbuhan pendapatan atas penjualan adalah salah satu indikator yang sangat penting dari produk/ jasa perusahaan tersebut. Dimana bahwasanya pendapatan dihasilkan dari penjualan barang dan jasa akan digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan yang konsisten dengan realita perusahaan dan pasar keuangan dan mengimplementasikan dalam bentuk rencana keuangan.

Rumus menghitung Pertumbuhan Penjualan :

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

3. Profitabilitas

Menurut **Prihadi (2019 : 166)** profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Pengertian laba bisa bermacam-macam, tergantung dari kebutuhan dari pengukuran laba tersebut.

Menurut **Ubaidillah (2020 : 15)** profitabilitas merupakan rasio keuangan yang dijadikan tolak ukur perusahaan yang berfungsi sebagai tempat untuk mengukur tingkat keefektifitas suatu perusahaan dalam memanfaatkan semua aset perusahaan yang dimilikinya agar suatu perusahaan tersebut dapat menghasilkan laba yang tinggi sehingga dapat menutupi hutang perusahaan, karena dapat dilihat bahwa semakin baik rasio profitabilitasnya, maka akan semakin tinggi laba yang diperoleh perusahaan.

Menurut **Rahayu (2016)** profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan sumber daya yang ada didalam perusahaan itu sendiri.

Maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan yang dijadikan tolak ukur sebagai tingkat efektivitas suatu perusahaan dalam menghasilkan laba.

Jenis – Jenis Rasio Profitabilitas

Menurut **Prihadi (2019 : 166)** Secara Umum perhitungan profitabilitas dapat dibagi kedalam 5 kelompok yaitu :

- a) *Return On Sales Ratio* (ROS) yaitu tingkat profitabilitas yang dikaitkan dengan pendapatan. Konsep dari *return on sales ratio* atau laba atas penjualan yaitu untuk mengetahui tingkat profitabilitas laba tertentu terhadap penjualan. Dan secara umum penjualan yang digunakan adalah penjualan bersih. Orientasi perhitungan ini ada pada laporan laba rugi yaitu laba sebelum pajak, rasio

profitabilitas mudah dipahami semakin tinggi profitabilitas maka akan sangat menjamin bagi perusahaan

Rumus :

$$\text{ROS} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak dan Bunga}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- b) *Return On Aset Ratio* (ROA) yaitu tingkat profitabilitas yang dikaitkan dengan penggunaan aset. Tingkat pengembalian aset ini dihitung dengan membagi laba bersih perusahaan (Pendapat Tahunan) dengan total aset dan di tampilkan dalam bentuk persentase berikut.

Rumus :

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}}$$

- c) *Return On Equity* yaitu tingkat profitabilitas yang dikaitkan dengan modal sendiri. Dan merupakan salah satu indikator bagi para investor untuk melihat kelayakan usaha dari perusahaan yang di tanami modal.

Rumus :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Modal}}$$

- d) *Return on Investment* (ROI)

ROI berguna untuk mengukur kemampuan perusahaan secara menyeluruh dalam menghasilkan keuntungan terhadap jumlah aktiva yang tersedia di perusahaan. Semakin tinggi ROI berarti semakin baik keadaan perusahaan.

Rumus :

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Laba Atas Investasi} - \text{Investasi Awal})}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

- e) *Return on Capital Employed* (ROCE)

ROCE mengukur keuntungan perusahaan dari modal yang dipakai dalam bentuk persentase dan mencerminkan efisiensi serta profitabilitas modal atau investasi perusahaan.

Rumus :

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Laba atau Keuntungan Sebelum Pajak dan Bunga}}{(\text{Total Aset} - \text{Biaya Kewajiban})}$$

4. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap *Profitabilitas*

Persediaan adalah salah satu aktiva yang harus dikelola dengan baik, sebab kesalahan dalam pengelolaan akan mengakibatkan komponen aktiva lain menjadi tidak optimal, atau bisa mengakibatkan kerugian. Penelitian yang mendukung Teori ini adalah **Manik (2019:16)** perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

5. Pengaruh pertumbuhan penjualan Terhadap *Profitabilitas*

Perhitungan tingkat pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar (penjualan akhir periode sebelumnya). Dengan menggunakan *Return On Equity Rasio*, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun.

Penelitian yang mendukung teori ini yaitu **Syamsul (2015)** menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan pengertian diatas pertumbuhan penjualan sangat berpengaruh secara positif dan negatif terhadap profitabilitas perusahaan dalam menghasilkan laba.

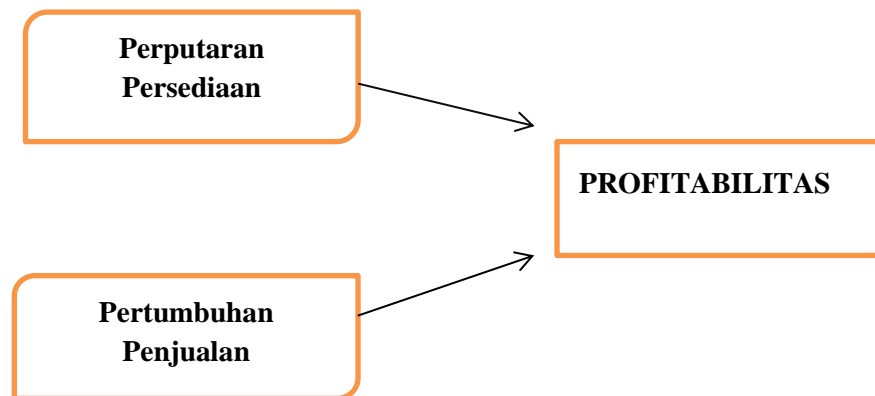
III. RESEARCH QUESTIONS

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

Bagaimanakah pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap *profitabilitas* pada *Fashion Busana Premium Store* periode 2018, 2019 & 2020?

IV. METHOD

Kerangka Teori



Gambar 1. Kerangka Teori

Dari kerangka teori diatas dapat dilihat bahwasanya perputaran persediaan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan dan apabila pertumbuhan penjualan menurun maka akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Pada penelitian ini perhitungan profitabilitas dilakukan dengan perhitungan *Return On Aset Ratio* (ROA) yaitu tingkat profitabilitas yang dikaitkan dengan penggunaan aset. Tingkat pengembalian aset ini dihitung dengan membagi laba bersih perusahaan (Pendapat Tahunan) dengan total aset dan di tampilkan dalam bentuk persentase berikut.

Rumus :

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}}$$

V. DISCUSSION

1. Deskripsi Data Penelitian

Berikut adalah data persediaan *Premium Store* Medan mulai tahun 2018 sampai dengan akhir 2020.

Tabel 1. Persediaan barang dagang tahun 2018 - 2020

Tahun	2018			Total
	Busana Wanita	Aksesoris Wanita	Busana Pria	
Persediaan Awal	6.880.000.000	1.200.000.000	800.000.000	8.880.000.000
Persediaan Akhir	1.080.000.000	400.000.000	120.000.000	1.600.000.000
Tahun	2019			Total
Persediaan Awal	5.680.000.000	880.000.000	960.000.000	7.520.000.000
Persediaan Akhir	1.280.000.000	160.000.000	80.000.000	1.520.000.000
Tahun	2020			Total
Persediaan Awal	5.440.000.000	1.280.000.000	1.080.000.000	7.800.000.000
Persediaan Akhir	800.000.000	440.000.000	50.000.000	1.290.000.000

Sumber : Data Premium Store Medan 2020

Menurut data di atas untuk persediaan busana wanita pada tahun 2018 menunjukkan persediaan awal sebesar Rp 6.880.000.000 dan mengalami penurunan sebesar Rp 5.800.000.000 sehingga pada akhir tahun 2018 menjadi Rp 1.080.000.000 pcs, dan pada awal tahun 2019 persediaan awal menurun menjadi sebesar Rp 5.680.000.000 dengan persediaan akhirnya 1.280.000.000 kemudian di tahun 2020 persediaan awal kembali menurun menjadi 5.440.000.000 dengan persediaan akhir Rp 800.000.000.

Pada persediaan Aksesoris Wanita, di awal tahun 2018 memperoleh persediaan awal sebesar Rp 1.200.000.000 dengan persediaan akhir Rp 400.000.000 artinya mengalami penurunan sebesar Rp 800.000.000. dan pada tahun 2019 persediaan awal mengalami penurunan menjadi 880.000.000 dengan persediaan akhir Rp 160.000.000 kemudian pada tahun 2020 persediaan awal mengalami kenaikan menjadi Rp 1.280.000.000 dengan persediaan akhirnya Rp 440.000.000.

Untuk persediaan busana pria pada awal tahun 2018 yaitu sebesar Rp 800.000.000 dengan penurunan Rp 680.000.000 sehingga persediaan akhir tahun 2018 menjadi Rp 120.000.000. Dan pada awal tahun 2019 persediaan mengalami kenaikan menjadi Rp 960.000.000 dengan persediaan akhir Rp 80.000.000, kemudian pada awal tahun 2020 persediaan awal mengalami kenaikan kembali menjadi Rp 1.030.000.000 dengan menyisahkan persediaan akhir Rp 50.000.000.

Dapat disimpulkan dari data di atas untuk stok persediaan dari tahun 2019 sampai 2020 mengalami naik turunnya stok persediaan sehingga menimbulkan ketidak stabilan atau penurunan yang cukup tinggi sehingga hal ini akan mengakibatkan

omzet penjualan *Premium Store* menurun dan menjadi pemicu menurunnya *profit* perusahaan yang didapatkan, seharusnya ini menjadi gambaran bagi perusahaan untuk mengkaji lebih dalam mengenai persediaan stok di *Premium Store*.

2. Penjualan

Penjualan merupakan salah satu bentuk operasi dari perusahaan dagang untuk memperoleh laba, dimana *omzetnya* merupakan salah satu penghasilan terbesar dari perusahaan oleh sebab itu pertumbuhan penjualan dapat memperlihatkan sejauh mana perusahaan tersebut meningkat.

Dapat dilihat data penjualan yang terjadi di *Premium Store* Medan dari Awal Tahun 2018 sampai dengan akhir tahun 2020.

Tabel 2. Data Penjualan Produk Tahun 2018 – 2020

Tahun	Busana Wanita	Aksesoris Wanita	Busana Pria	Total
2018	5.800.000.000	800.000.000	680.000.000	7.280.000.000
2019	4.400.000.000	720.000.000	880.000.000	6.000.000.000
2020	4.640.000.000	840.000.000	1.030.000.000	6.510.000.000

Sumber: Data *Premium Store* 2020

Data di atas menunjukkan pada tahun 2018 untuk penjualan busana wanita sebesar Rp 5.800.000.000, lalu mengalami penurunan di tahun 2019 menjadi Rp 4.400.000.000 kemudian mengalami kenaikan kembali pada tahun 2020 sebesar Rp 4.640.000.000.

Untuk penjualan Aksesoris Wanita pada tahun 2018 sebesar Rp 800.000.000 , lalu mengalami penurunan pada tahun 2019 sebesar Rp 720.000.000 pcs dan mengalami kenaikan kembali pada tahun 2020 sebesar Rp 840.000.000.

Untuk busana pria memperlihatkan penjualan pada tahun 2018 sebesar Rp 680.000.000 kemudian di 2019 penjualan busana pria meningkat dengan menembus angka sebesar Rp 880.000.000 dan mengalami kenaikan di 2020 yaitu sebesar Rp 1.030.000.000 pcs.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa terjadi naik turunnya data penjualan produk dari tahun 2018 sampai 2020 mengalami ketidak stabilan pada *omzet* penjualan yang di alami *Premium Store*, sehingga pihak perusahaan harus mengkaji ulang perihal masalah tersebut.

Selanjutnya kita dapat menghitung rata-rata persediaan untuk digunakan sebagai bahan perhitungan perputaran persediaan.

Rumus : $\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persediaan awal} + \text{Persediaan akhir}}{2}$

Persediaan rata - rata tahun 2018 = $\frac{\text{Rp } 8.880.000.000 + \text{Rp } 1.600.000.000}{2}$

$$= \text{Rp } 5.240.000.000$$

$$\begin{aligned} \text{Persediaan rata – rata tahun 2019} &= \frac{\text{Rp } 7.520.000.000 + \text{Rp } 1.520.000.000}{2} \\ &= \text{Rp } 4.520.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Persediaan rata – rata tahun 2020} &= \frac{\text{Rp } 7.800.000.000 + \text{Rp } 1.290.000.000}{2} \\ &= \text{Rp } 4.545.000.000 \end{aligned}$$

3. Perputaran Persediaan

Berikut ini data yang disajikan dalam bentuk akuntansi dari harga pokok penjualan dan persediaan rata rata di Premium Store tahun 2018 – 2020.

Tabel 3. Data Harga pokok penjualan dan Persediaan rata – rata.

Tahun	Harga pokok penjualan	Persediaan rata-rata	Perputaran Persediaan	Rata – rata Industri
2018	8.057.850.000	5.240.000.000	1,537	20 kali
2019	6.379.480.000	4.520.000.000	1,411	20 kali
2020	6.858.559.400	4.545.000.000	1,509	20 kali

Sumber : Data Premium Store 2020

Adapun perhitungan perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

Rumus : Perputaran persediaan = $\frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata – rata Persediaan}}$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2018} &= \frac{\text{Rp } 8.057.850.000}{\text{Rp } 5.240.000.000} = 1,537 = 1,53 \text{ kali} \\ &= 360 \text{ hari} / 1.53 = 235 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp } 6.379.480.000}{\text{Rp } 4.520.000.000} = 1,411 = 1,4 \text{ kali} \\ &= 360 \text{ hari} / 1.41 = 255 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp } 6.858.559.400}{\text{Rp } 4.545.000.000} = 1,509 = 1,5 \text{ kali} \\ &= 360 \text{ hari} / 1.50 = 240 \text{ hari} \end{aligned}$$

Dapat dilihat dari data diatas pada tahun 2018 *Premium store* mengalami perputaran persediaan sebanyak 1.537 kali lalu pada tahun 2019 menurun di angka 1.411 kali dan mengalami sedikit kenaikan pada tahun 2020 menjadi sebesar 1.509 kali namun angka tersebut tidak mencapai standarisasi umum rata-rata industri sebesar 20 kali, hal ini memperlihatkan bahwa premium store menahan persediaan dalam jumlah yang berlebihan, demikian hal tersebut akan berpengaruh pada tingkat pengembalian modal premium store.

4. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan Penjualan merupakan salah satu yang sangat penting bagi premium store dimana sebuah omzet penjualan merupakan ujung tombak bagi perusahaan dagang untuk mengukur seberapa besar mereka telah melakukan penjualan produknya secara keseluruhan.

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

Tabel 4. Data Penjualan Produk Empat Tahun Terakhir.

Tahun	Nilai Produk Yang Terjual
2017	Rp 450.000.000
2018	Rp 7.280.000.000
2019	Rp 6.000.000.000
2020	Rp 6.510.000.000

Sumber : Data Premium Store 2020

$$\text{Tahun 2018} = \frac{\text{Rp } 7.280.000.000 - \text{Rp } 450.000.000}{\text{Rp } 450.000.000} = 15.177$$

$$\text{Tahun 2019} = \frac{\text{Rp } 6.000.000.000 - \text{Rp } 7.280.000.000}{\text{Rp } 7.280.000.000} = -0.175$$

$$\text{Tahun 2020} = \frac{\text{Rp } 6.310.000.000 - \text{Rp } 6.000.000.000}{\text{Rp } 6.000.000.000} = 0.051$$

Adapun data pertumbuhan penjualan yang terjadi selama tahun 2018 -2020:

Tabel 5. Data Pertumbuhan Penjualan.

Tahun	Pertumbuhan Penjualan
2018	15.177
2019	-0.175
2020	0.051

Sumber : Data Premium Store 2020

Data di atas menunjukkan pada tahun 2018 pertumbuhan penjualan berada pada tingkat 15.177 lebih baik dari tahun setelahnya kemudian pada tahun 2019 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan drastis sebesar -0.175 lalu pada tahun 2020 pertumbuhan penjualan hanya berada pada tingkat 0.051 , hal ini disebabkan akan berpengaruh kecil untuk pengembalian modal pada premium store. akibat dari ketidak efektifan *premium store* dalam mengolah perputaran persediaannya sehingga menyebabkan pengaruh atas pertumbuhan penjualan, yang kemudian nantinya akan berpengaruh lagi pada *Return On Equity Premium store*.

VI. CONCLUSIONS

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka yang dapat penulis simpulkan mengenai pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap *profitabilitas* pada fashion busana premium store untuk tahun 2018 - 2020 menggunakan *return on asset ratio* yaitu sebagai berikut :

1. Perputaran persediaan cenderung mengalami ketidakstabilan atau menurun dari tahun 2018 - 2020 yang berada di angka 1.5 pada 2018, lalu di 2019 menurun hanya berada pada angka 1.4 dan kembali naik pada tahun 2020 di angka 1.5 tetapi hal itu tidak mencapai standar umum rata – rata industri yang akan mengakibatkan pengaruh atas profit pada *premium store*.
2. Hal yang sama di alami untuk pertumbuhan penjualan, namun pada tahun 2018 angka pertumbuhan berada pada tingkat 15.1 hal ini cukup baik jika di bandingkan dari tahun setelahnya , yang berada pada angka -0.17 penurunan yang sangat drastis pada tahun 2019 dan di 2020 berada pada angka 0.05 hal ini mungkin dapat dikaitkan dari pandemi corona yang terjadi pada tahun 2019 – 2021 sehingga menyebabkan pertumbuhan penjualan mengalami penurunan.
3. Pada *Return On Equity* dapat dilihat dari tahun 2018 – 2020 tepatnya hanya berda pada angka rata – rata 4,56 % hal ini sangat jauh dari standarisasi umum rata-rata industri pada ROE, yang di lihat dari laba bersih yang ada hanya dapat melakukan pengembalian ROE sebesar 4% hal tersebut dapat dikatakan kurang baik sebab berada dibawah rata rata industri pada *Return On Equity* hal tersebut diakibatkan penurunan penjualan dan perputaran persediaan dari tahun 2018-2020 akibat Pandemi *Covid-19* yang terjadi pada tahun tersebut, menurunkan minat belanja pada masyarakat sebab mementingkan kebutuhan pokok

REFERENCES

- [1] A. Denziana dan W. Monica, “Analisis Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan,” *Jurnal Akuntansi dan Keuangan UBJ*, vol. 7, no. 1, pp. 241-254, 2016.
- [2] N. S. Ambarwati, G. A. Yuniarta dan N. K. Sinarwati, “Pengaruh Modal Kerja, Likuiditas, Aktifitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan,” *E-Journal Undiksha*, vol. 3, no. 1, pp. 283-297, 2015.
- [3] N. Dwiyanthi dan G. M. Sudiarta, “Pengaruh Likuiditas dan Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas pada Perusahaan,” *E-Jurnal Manajemen Unud*, vol. 6, no. 1, pp. 4829-4852, 2017.
- [4] F. Zamzami dan N. Duta, *Akuntansi Pengantar 1*, Yogyakarta: Gajah Mada University, 2016.
- [5] T. Pribadi, *Analisa Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2019.

- [6] G. N. Ahmad, Manajemen Operasi (Pertama), Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- [7] B. Raymond, Rahasia Analisis Fundamental Saham, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2018.
- [8] F. I, Analisis Laporan Keuangan, Bandung: Alfabeta, 2017.
- [9] S. V. w, Sistem Akuntansi, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- [10] F. C. V. Okta, Manajemen Strategi, Yogyakarta: Garudhawaca, 2020.