

PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN, PERTUMBUHAN PENJUALAN, DAN INFLASI TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN RITEL YANG TERDAFTAR DI BEI

Revinda Oktavianita

revindaokta12@gmail.com

Widhi Ariestanti Rochdianingrum

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research aims to find out the effect of supply turnover, sales growth and inflation on the profitability at the Retail companies listed on the Indonesia Stock Exchange during 2019-2023. Furthermore, the independent variables which were supply turnover was measured by inventory turnover, sales growth was measured by sales growth ratio or growth, and inflation was measured by checking the economy data of Indonesia Bank. Meanwhile, the dependent variable which was profitability was measured by Net Profit Margin. The data collection technique used purposive sampling. In line with that, 8 Retail sector companies listed on IDX during 2019 - 2023 period were gained as the samples. Moreover, the data analysis technique used multiple linear regressions with SPSS application 26 version. The result concludes that supply turnover has a positive and significant effect on the profitability. However, sales growth has a negative and insignificant effect on the profitability. Likewise, inflation has a negative and insignificant effect on the profitability.

Keywords: supply turnover, sales growth, inflation, and profitability.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan inflasi terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2023. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu perputaran persediaan yang dihitung dengan *inventory turn over*, pertumbuhan penjualan dihitung dengan rasio pertumbuhan penjualan atau (*growth*), inflasi diukur dengan melihat data ekonomi Bank Indonesia, sedangkan variabel dependen yang digunakan adalah profitabilitas yang dihitung dengan *net profit margin*. Teknik dalam pengambilan sampel penelitian ini didapat dengan menggunakan purposive sampling method, sehingga didapatkan 8 sampel perusahaan sektor ritel di BEI periode 2019-2023 berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Metode penelitian ini menggunakan analisis linear regresi berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS versi 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, dan inflasi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Kata Kunci: perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, inflasi, profitabilitas

PENDAHULUAN

Munculnya *Covid-19* di Indonesia membuat perubahan yang signifikan terhadap menurunnya pertumbuhan ekonomi yang berdampak di berbagai sektor. *Covid 19* muncul pada maret tahun 2020 yang menyebabkan keadaan darurat kesehatan global, sehingga memaksa banyak negara untuk menerapkan kebijakan pengendalian termasuk di Indonesia. Kebijakan tersebut dikenal dengan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Adanya PPKM ini mengharuskan toko atau mall membatasi jam operasional yang sangat mempengaruhi pendapatannya, hal ini berdampak pada kinerja perusahaan yang mengakibatkan penurunan pendapatan bagi karyawan, pengurangan jumlah karyawan serta penutupan beberapa gerai.

Ritel merupakan bisnis yang mencakup keseluruhan aktivitas penjualan, seperti membeli, mengakumulasi dan menyuplai barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen

(Frederik, 2015). Menurut Dewi (2020) acuan dalam mengukur kinerja perusahaan ritel berkembang dengan baik dalam menghasilkan laba yaitu dengan melihat profitabilitasnya. Jika kinerja keuangan perusahaan tersebut berkembang dengan baik maka perusahaan tersebut dapat bersaing dan mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang. Perusahaan ritel dapat menaikkan laba melalui peningkatan dalam penjualannya. Namun dengan adanya PPKM dalam menghadapi situasi pandemi global, perusahaan ritel kesulitan meningkatkan penjualan dan menghasilkan keuntungan.

Terdapat penurunan profitabilitas yang tajam pada tahun 2020 dari tahun sebelumnya 2019. Hal tersebut terjadi karena adanya masa pandemi dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) untuk meminimalisir penyebaran Covid-19. Pada tahun 2020 nilai penjualan menurun sebesar 28,9% dari tahun 2019 dan nilai tersebut menjadi penurunan tertinggi dari 4 tahun terakhir (databoks, 2022). Perubahan cara konsumsi masyarakat yang berbeda pada saat Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) merupakan penyebab terjadinya penurunan penjualan dan mempengaruhi laba pada sektor ritel. Puncak tertinggi penjualan sektor ritel dalam 4 tahun terjadi pada tahun 2022. Hal tersebut selaras dengan nilai Indeks penjualan ritel (IPR) yang meningkat sebesar 15.42% (yoy) pada tahun 2022 yang menandakan pulihnya daya beli masyarakat pada pasar ritel setelah Covid-19 (ekon.go.id, 2022). Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan dalam satu periode tertentu Kasmir (2019:114). Jika kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba rendah maka penilaian terhadap rasio profitabilitas juga akan rendah dan berakibat perusahaan akan kurang efisien dalam menjalankan operasional dan kinerjanya.

Menurut Diewantra (2020) perputaran persediaan pada perusahaan ritel yang semakin cepat dan teratur menyebabkan persediaan yang akan dijual juga semakin banyak dan memberikan dampak kenaikan terhadap profitabilitas. Perputaran persediaan paling tinggi terjadi pada tahun 2021, hal ini dikarenakan penjualan online yang semakin marak dan berdampak baik pada laba. Menurut Kasmir (2019:182) perputaran persediaan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam satu periode. Dalam konsepnya, perputaran barang pada suatu perusahaan ritel semakin cepat dan teratur maka barang-barang yang akan dijual juga semakin banyak dan memberikan dampak kenaikan terhadap profitabilitas,

Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu (Rahmawati dan Mahfudz, 2018). Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan bagi perusahaan karena dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan pada perusahaan maka akan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat setiap tahunnya maka laju pertumbuhan perusahaan juga akan meningkat dan memiliki profitabilitas yang baik, mengindikasikan bahwa perusahaan mampu memenuhi target laba dengan modal yang dimilikinya. Terdapat penurunan pertumbuhan penjualan yang tajam pada tahun 2020 yang selaras dengan laba pada tahun 2020 yang mengalami penurunan daripada tahun sebelumnya yang diakibatkan dari kebijakan PPKM yang menjadikan sebab menurunnya daya beli masyarakat.

Inflasi ialah fenomena saat harga barang mengalami kenaikan secara menyeluruh dan berlangsung secara konstan. Imaama (2019) inflasi merupakan proses terjadinya naik dan turun suatu harga pada barang atau jasa secara berkelanjutan dan berulang kali. Disaat harga-harga melambung tinggi, sedangkan pendapatan masyarakat tetap, dengan ini secara tidak langsung inflasi membuat daya beli masyarakat menurun karena mereka harus menyesuaikan pendapatan mereka untuk membeli kebutuhan pokok, hal ini dapat mengurangi profitabilitas pada perusahaan ritel dan akan mempengaruhi kestabilan pertumbuhan perusahaan.

Pada tahun 2020 menjadi angka inflasi tahunan terendah selama 5 tahun terakhir sebesar 1,68% yang mana itu sangat kurang dari batas minimal inflasi di Indonesia. Turunnya inflasi ini disebabkan oleh turunnya permintaan domestik yang dipengaruhi oleh menyebarnya

virus covid-19. Puncak tertinggi inflasi pada 5 tahun terakhir terjadi pada tahun 2022 sebesar 5,51%. Peningkatan laju inflasi disebabkan oleh kebijakan penyesuaian BBM, tekanan harga global serta meningkatnya permintaan masyarakat jelang bulan ramadhan dan perayaan natal 2022 (fiskal.kemenkeu, 2023).

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan di atas, maka muncul rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut: (1). Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?, (2). Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?, (3). Apakah inflasi berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?. Adapun tujuan dari penelitian ini, yakni: (1). Untuk menguji dan menganalisis pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di BEI. (2). Untuk menguji dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI. (3). Untuk menguji dan menganalisis pengaruh inflasi terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.

TINJAUAN TEORITIS

Profitabilitas

Menurut Puspita dan Hartono (2018) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dapat menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba (Kasmir, 2019:196). Semakin besar nilai rasio pada perusahaan maka semakin baik juga kondisi perusahaan. Dalam penelitian ini menggunakan *net profit margin* (NPM) sebagai ukuran untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan.

Perputaran Persediaan

Menurut Harahap (2016:308) perputaran persediaan atau inventory turn over merupakan rasio yang menunjukkan seberapa cepat barang di gudang terjual dan diganti dalam siklus produksi. Menurut Munawir (2014) semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin kecil risiko kerugian akibat penurunan harga. Selain itu, biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan juga akan berkurang.

Pertumbuhan Penjualan

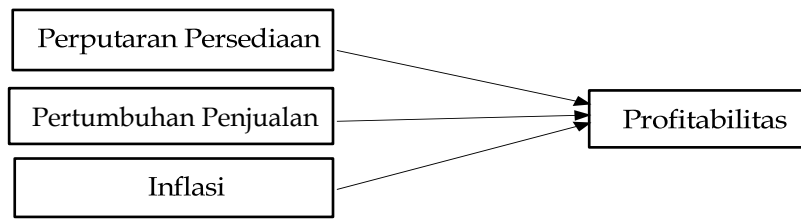
Menurut Kasmir (2018:107) pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menggambarkan sejauh mana perusahaan meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun dengan membandingkan penjualan periode ini dengan penjualan periode sebelumnya. Semakin tinggi stabilitas penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan, dampaknya akan semakin positif bagi kelangsungan hidup perusahaan tersebut (Yovena, 2021).

Inflasi

Menurut Rachmawati (2021) inflasi adalah suatu keadaan yang terjadi saat permintaan barang-barang melebihi jumlah persediaannya dan akan menciptakan ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran. Inflasi dapat mempengaruhi keuntungan perusahaan ritel karena dapat melemahkan daya beli konsumen, sehingga tidak terjadinya peningkatan dalam penjualan dan berkurangnya laba karena tidak ada proses pembelian.

Rerangka Konseptual

Dalam penelitian ini meneliti tentang pengaruh dan hubungan dengan struktur modal, profitabilitas, dan kebijakan dividen dengan harga saham. Berikut gambaran rerangka konseptual:



Gambar 1
Rerangka Konseptual

Pengembangkan Hipotesis

Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Perputaran persediaan adalah rasio untuk mengukur berapa kali dana yang ada pada persediaan berputar dalam satu periode (Kasmir, 2019). Perputaran persediaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas yang diperoleh perusahaan karena semakin cepat tingkat perputaran persediaan maka menunjukkan bahwa tingkat penjualan produk perusahaan tinggi di kalangan pasar dan diminati oleh konsumen, yang berdampak pada kenaikan profitabilitas perusahaan. Penelitian terdahulu menurut Dewi (2020) dan Abdullah (2019) menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Menurut Rosananda (2023) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

H1: Perputaran Persediaan memiliki pengaruh terhadap Profitabilitas.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Menurut Rahmi (2015:10) pertumbuhan penjualan adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan pada setiap tahunnya. Tingkat penjualan yang tinggi mencerminkan minat atau kebutuhan konsumen terhadap produk perusahaan, oleh karena itu penjualan produk akan meningkat dan mempengaruhi kenaikan pada profitabilitas perusahaan atas penjualan tersebut. Semakin tinggi penjualan maka perusahaan dinilai telah berhasil menjalankan strategi dalam hal penjualan produk di pangsa pasar (Rahmi 2015:10). Hal ini didukung oleh hasil penelitian Anissa (2019) dan Khasanah (2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Menurut Cyta (2019) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

H2: Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh terhadap Profitabilitas.

Pengaruh Inflasi terhadap Profitabilitas

Menurut Boediono (2011) Inflasi adalah kecenderungan dari harga yang naik dan berkelanjutan pada barang atau jasa. Sahara (2013) naiknya inflasi akan berdampak pada beban operasional perusahaan dan berdampak juga pada turunnya profitabilitas perusahaan. Inflasi yang stabil akan mendorong naiknya penjualan pada perusahaan dan meningkatkan profitabilitas. Hal ini akan berdampak baik bagi perusahaan dan para investor. Sebaliknya, jika tingkat inflasi tinggi akan mengurangi daya beli masyarakat pada produk perusahaan yang berimbas kepada menurunnya penjualan dan akibatnya profitabilitas perusahaan juga akan menurun karena tidak terjadinya penjualan dan akan mengurangi tingkat pendapatan para investor yang menanam modal pada perusahaan ritel. Menurut Diewantra (2020) dan Adyatmika dan Wiksuana (2018) inflasi tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Namun hal ini tidak sejalan dengan penelitian Terstena et al., (2023) dengan hasil penelitian bahwa inflasi berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

H3: Inflasi tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Populasi Penelitian

Jenis Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Metode pendekatan kuantitatif merupakan salah satu jenis strategi penelitian yang diterapkan untuk meneliti populasi atau sampel dengan menggunakan data berbentuk angka atau variabel-variabel yang dapat diukur secara objektif (Sugiyono, 2019:25). Populasi dalam penelitian kuantitatif merujuk pada wilayah generalis yang mencakup sejumlah objek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang akan ditetapkan peneliti untuk kemudian dapat dipelajari dan ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2019:126). Dengan demikian, objek penelitian ini difokuskan pada seluruh perusahaan ritel yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dalam rentang waktu tahun 2019-2023. berdasarkan penjelasan kriteria di atas, maka terdapat 8 perusahaan yang terpilih dan sesuai dengan kriteria sampel penelitian dari 32 perusahaan ritel yang terdaftar di BEI pada periode 2019-2023.

Teknik Pengambilan Sampel

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data menggunakan metode purposive sampling dimana metode ini memilih sampel sumber data yang ditentukan dengan berdasarkan kriteria dan pertimbangan tertentu. Dengan demikian diperoleh 8 perusahaan yang memenuhi kriteria yang sudah ditentukan penulis yaitu: (1) Ace Hardware Indonesia Tbk. (2) Bintang Oto Global Tbk. (3) Catur Sentosa Adiprana Tbk. (4) Erajaya Swasembada Tbk (5) Map Aktif Adi Perkasa Tbk. (6) Mitra Pinasthika Mustika Tbk. (7) Sumber Alfaria Trijaya Tbk. (8) Midi Utama Indonesia Tbk.

Jenis dan Sumber Data

Data dokumenter adalah jenis data yang digunakan pada penelitian ini, data tersebut berupa laporan keuangan tahunan berbentuk neraca maupun laporan laba rugi ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019-2023. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang berada dalam BEI. Menurut Indriantoro dan Supomo (2019:143) data sekunder adalah informasi yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti melalui beragam sumber, termasuk arsip yang telah atau belum diterbitkan, seperti catatan atau laporan fisik yang menjadi bagian dari bukti yang dikumpulkan.

Variabel dan Definisi Operasional Variabel Variabel

Definisi operasional variabel merujuk kepada segala bentuk fenomena yang telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti untuk dianalisis, dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai subjek tersebut, yang kemudian digunakan sebagai landasan untuk merumuskan kesimpulan (Sugiyono, 2019:77). Dalam penelitian ini menggunakan tiga variabel independen (ITO, SG, dan I) dan satu variabel dependen (Profitabilitas). Dengan menggunakan variabel-variabel tersebut maka masing-masing variabel memiliki hubungan saling berpengaruh antara satu dengan yang lain.

Definisi Operasional Variabel

Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan adalah rasio yang menunjukkan berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan berputar dalam satu tahun pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Inventory Turn Over* atau Perputaran persediaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Inventory Turn Over} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata - Rata Persediaan Barang}} \times 100\%$$

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah presentase kenaikan jumlah penjualan dari waktu ke waktu atau dari tahun ke tahun pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pertumbuhan penjualan dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Inflasi

Inflasi merupakan keadaan dimana terjadinya kenaikan harga secara menyeluruh dan terus-menerus. Besarnya inflasi dapat dilihat dari data ekonomi yang telah diterbitkan oleh Bank Indonesia sebagai otoritas moneter di Indonesia.

Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk menghasilkan laba selama satu tahun. *Net Profit Margin* dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini teknik yang digunakan ialah teknik analisis data kuantitatif. Metode ini berfungsi dalam menyusun permasalahan yang tertera dalam proposal penelitian serta untuk memberikan tanggapan terhadap pengujian hipotesis. Dalam konteks penelitian ini, data diproses menggunakan alat statistik yang umumnya dikenal sebagai SPSS.

Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan gambaran secara menyeluruh terhadap objek penelitian dengan menggunakan data dari sampel atau populasi sesuai dengan kerangka yang telah dijabarkan dalam proposal. Tujuan statistik dalam penelitian ini ialah untuk mengetahui pengaruh variabel perputaran persediaan, perputaran penjualan, inflasi dan profitabilitas dengan alat statistik deskriptif, antara lain yaitu standar deviasi, minimum, maksimum, dan mean.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda merupakan salah satu analisis untuk menghitung pengaruh variabel independen (lebih dari satu) terhadap variabel dependent. Persamaan rumus analisis regresi linier berganda dapat dituliskan sebagai berikut:

$$P = \alpha + \beta_1 PP + \beta_2 Ppen + \beta_3 I + \varepsilon$$

Keterangan:

P	= Profitabilitas
α	= Konstanta
$\beta_1, \beta_2, \beta_3$	= Koefisien Regresi
PP	= Perputaran Persediaan / <i>Inventory Turn Over</i>
Ppen	= Pertumbuhan Penjualan
I	= Inflasi
ε	= <i>Standard error</i>

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Pengujian normalitas digunakan untuk menilai apakah distribusi dari variabel residu dalam model regresi mengikuti pola distribusi normal atau tidak (Sugiono, 2019:76). Pada

penelitian ini untuk menguji apakah distribusi dari residual normal atau tidak dapat menggunakan metode uji Kolmogorov-Smirnov dengan kriteria pengujian yaitu (1). Jika $\text{sig} > 0,05$ berarti data sampel terdistribusi normal. (2). Jika $\text{sig} < 0,05$ berarti data sampel tidak terdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas digunakan untuk menguji keberadaan korelasi antara variabel independen dalam suatu model regresi (Ghozali, 2021:157). Dalam pengujian pada uji multikolinearitas sebagai berikut jika *tolerance value* $> 0,1$ dan nilai VIF < 10 maka dapat disimpulkan jika tidak terjadi multikolinearitas pada penelitian dan sebaliknya jika *tolerance value* $< 0,1$ dan nilai VIF > 10 , maka dapat disimpulkan terjadi multikolinearitas pada penelitian.

Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan untuk menentukan apakah terjadi perbedaan dalam variasi residual antara satu pengamatan dan pengamatan lainnya dalam suatu model regresi (Ghozali, 2021:178). Namun saat variasi residual antara satu pengamatan dan pengamatan lainnya tetap, maka dapat disebut dengan Homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah model yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas pada model regresi penelitian bisa diketahui dengan uji Harvey. Kriteria analisis untuk uji ini adalah sebagai berikut jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka ada indikasi terjadinya heteroskedastisitas dan sebaliknya jika nilai probabilitas $> 0,05$ maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengevaluasi apakah ada hubungan antara kesalahan pengganggu pada periode tahun berjalan dengan pengganggu pada periode tahun sebelumnya dalam model regresi linear (Ghozali, 2021:162). Model regresi linear dikatakan baik jika tidak terdapat hubungan dengan autokorelasi. Untuk menentukan apakah autokorelasi ada atau tidak, dapat diukur sebagai berikut: (1). Jika angka DW di bawah -2 , maka dapat disimpulkan autokorelasi positif. (2). Jika angka DW di antara -2 sampai $+2$, maka dapat disimpulkan tidak ada autokorelasi (3). Jika angka DW di atas $+2$, maka dapat disimpulkan terdapat autokorelasi negatif.

Uji Kelayakan Model Uji F

Uji F dilakukan untuk menentukan apakah model regresi pada penelitian layak atau tidak, dan apakah hasil dari uji F ini dapat digunakan sebagai analisis dalam penelitian. Adapun kualifikasi pengujian menurut (Ghozali, 2021:148), sebagai berikut: (1). Jika nilai signifikan $<$ dari $0,05$, maka model dianggap layak untuk digunakan dalam penelitian. (2). Jika nilai uji F signifikan $>$ dari $0,05$, maka model dianggap tidak layak untuk digunakan dalam penelitian.

Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali (2021:147) pengujian koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh variabel independen mampu untuk menerangkan pengaruh variabel dependen. (1). jika R^2 mendekati 1, berarti variabel independen memberikan banyak informasi yang dibutuhkan dalam penelitian terhadap variabel dependen dan dapat dikatakan bahwa model layak digunakan pada penelitian. (2). Jika R^2 mendekati 0, maka variabel independen hanya mampu memberikan sedikit informasi yang dibutuhkan dalam penelitian dan dapat dikatakan bahwa model tidak layak digunakan pada penelitian.

Uji Hipotesis (Uji t)

Pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui seberapa jauh kontribusi satu variabel independen secara individual dalam menjelaskan variabel dependen (Ghozali, 2021:148). Kriteria pengujian secara parsial dengan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ atau 0,05 adalah sebagai berikut: (1). Nilai uji $t \leq 0,05$, maka signifikan dan hipotesis di terima. (2). Nilai uji $t \geq 0,05$, maka tidak signifikan dan hipotesis ditolak.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Tujuan statistik dalam penelitian ini untuk mengetahui deskripsi terkait variabel perputaran persediaan (PP), pertumbuhan penjualan (SG), inflasi (I), dan profitabilitas (NPM). Berikut hasil uji statistik deskriptif:

Tabel 1
Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PP	40	0,89	32,08	5,3563	6,39641
SG	40	-0,40	0,62	0,0905	0,18424
Inflasi	40	1,68	5,51	0,8780	1,39416
NPM	40	0,00	0,13	0,0383	0,03665
Valid N (listwise)	40				

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Melalui uji statistik deskriptif menunjukkan bahwa terdapat 40 sampel data pengamatan dari perusahaan sektor ritel selama tahun 2019 sampai dengan tahun 2023. Setelah melakukan uji statistik deskriptif dapat diketahui perputaran persediaan (PP) dengan nilai minimum 0,89 yang dimiliki oleh PT ACE Hardware Indonesia Tbk (ACES) pada tahun 2021 dan PT Map Aktif Adiperkasa (MAPA) pada tahun 2020, hal ini dapat dikatakan bahwa ACES dan MAPA memiliki kinerja yang paling rendah untuk menunjukkan kecepatan kembalinya dana yang tertanam pada persediaan supaya menjadi laba perusahaan. Sedangkan nilai maksimum 32,08 dimiliki oleh PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk (MPMX) pada tahun 2021 yang artinya bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba dari kembalinya dana yang tertanam pada persediaan. Nilai mean 5,35 lebih kecil dari standar deviasi 6,39 yang menunjukkan bahwa variabel perputaran persediaan memiliki penyebaran data yang beragam dan bervariasi.

Variabel pertumbuhan penjualan atau sales growth (SG) menunjukkan nilai minimum -0,40 yang dimiliki oleh PT. Bintang Oto Global Tbk (BOGA) pada tahun 2020. Hal ini mengindikasikan bahwa BOGA mengalami penurunan penjualan yang signifikan daripada penjualan sebelumnya pada tahun 2019 sehingga menghasilkan nilai minus dalam pertumbuhan penjualannya. Sedangkan nilai maksimum 0,62 terjadi pada PT Map Aktif Adiperkasa (MAPA) tahun 2022 yang mengindikasikan bahwa terjadinya peningkatan penjualan yang tinggi daripada periode sebelumnya yaitu tahun 2021. Nilai mean 0,09 lebih kecil dari standar deviasi 0,18 yang menandakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan memiliki penyebaran data yang beragam dan bervariasi.

Variabel inflasi menunjukkan nilai minimum 1,68 yang dimiliki oleh semua perusahaan pada tahun 2020, sedangkan nilai maximum 5,51 pada tahun 2022 yang dimiliki oleh semua perusahaan. Serta mean bernilai 2,87 lebih kecil dari standar deviasi 1,39 yang menunjukkan bahwa variabel inflasi memiliki penyebaran data yang beragam dan bervariasi. Sedangkan variabel profitabilitas, hasil uji deskriptif menunjukkan nilai minimum 0,00 yang dimiliki oleh PT Map Aktif Adiperkasa (MAPA) pada tahun 2020 dan PT. Catur Sentosa Adiprana Tbk (CSAP) pada tahun 2022. MAPA dan CSAP termasuk dalam perusahaan yang memiliki kemampuan rendah dalam menghasilkan laba melalui penjualannya. Nilai maksimum 0,13

terjadi pada PT ACE Hardware Indonesia Tbk (ACES) tahun 2019 yang mengindikasikan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba melalui penjualannya dengan baik dibandingkan sampel perusahaan lain dalam periode penelitian. Nilai mean 0,038 lebih besar dari standar deviasi 0,036 yang menunjukkan bahwa variabel profitabilitas tidak memiliki sebaran data yang beragam.

Hasil Persamaan Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 2
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	0,047	0,024	
PP	0,160	0,030	0,648
SG	-0,036	0,023	-0,202
Inflasi	-0,053	0,062	-0,112

a. Dependent Variable: NPM

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Pada Tabel 2 diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$NPM = 0,047 + 0,160 PP - 0,036 SG - 0,053 I + e$$

Dari Persamaan diatas dapat diuraikan sebagai berikut: (1) Nilai konstanta α sebesar 0,047 menunjukkan bahwa jika variabel PP, SG, dan I dianggap sama dengan 0, maka variabel profitabilitas (NPM) sebesar 0047. (2) Nilai koefisien regresi variabel Perputaran Persediaan (PP) atau nilai β_1 menunjukkan nilai 0,160 dimana hasil tersebut bernilai positif atau searah dengan profitabilitas (NPM) yang artinya jika nilai Perputaran Persediaan (PP) meningkat 1% maka akan diikuti kenaikan Profitabilitas (NPM) sebesar 0,160%. (3) Nilai koefisien regresi variabel Pertumbuhan Penjualan (SG) atau nilai β_2 menunjukkan nilai -0,036 dimana hasil tersebut bernilai negatif dan memiliki pengaruh yang tidak searah terhadap Profitabilitas (NPM) yang artinya jika pertumbuhan penjualan meningkat 1% maka akan diikuti penurunan profitabilitas sebesar -0,036%. (4) Nilai koefisien regresi variabel Inflasi (I) atau nilai β_3 menunjukkan nilai 0,053 dimana hasil tersebut bernilai negatif dan memiliki pengaruh yang tidak searah terhadap Profitabilitas (NPM) yang artinya jika inflasi meningkat 1% maka akan diikuti penurunan profitabilitas sebesar -0,053%.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 3
Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	0,02660279
Most Extreme Differences	Absolute	0,099
	Positive	0,094
	Negative	-0,099
Test Statistic		0,099
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200 ^{c,d}

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Hasil Kolmogorov-Smirnov Test pada Tabel 3 menjelaskan bahwa nilai Sig. Sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05 (0,200 > 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa nilai tersebut dikatakan data

memiliki distribusi normal karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan, persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

Uji Multikolinearitas

Tabel 4
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
1 (Constant)			
PP	0,997	1,003	Bebas Multikolinieritas
SG	0,848	1,179	Bebas Multikolinieritas
Inflasi	0,848	1,179	Bebas Multikolinieritas

a. Dependent Variable: NPM

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Hasil uji multikolinearitas dalam Tabel 4 menunjukkan bahwa variabel independen yang terdiri dari perputaran persediaan (PP), pertumbuhan penjualan (SG), dan inflasi memiliki nilai *tolerance* > 0,10. Sedangkan untuk hasil VIF dari keempat variabel menunjukkan bahwa variabel independen memiliki nilai < 10 yang berarti hasil penelitian ini tidak terjadi multikolinieritas pada model regresi atau bisa dikatakan bebas multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 5
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji Harvey			
F-statistic	1,953,073	Prob. F (3,36)	0,1385
Obs*R-Squared	5,598,976	Prob. Chi-Square (3)	0,1328
Scaled explained SS	3,508,745	Prob. Chi-Square (3)	0,3196

Sumber: Data dioalah, 2023

Berdasarkan Tabel 5, hasil pengujian *Harvey* menunjukkan bahwa nilai Prob. Chi-Square sebesar 0,3196 > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi atau bisa dikatakan bebas heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 6
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,683 ^a	0,473	0,429	0,02769	0,946

a. Predictors: (Constant), Inflasi, PP, SG

b. Dependent Variabel: NPM

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Berdasarkan Tabel 6 tersebut dapat diketahui bahwa nilai Durbin Watson sebesar 0,946 yang dimana nilai tersebut berada diantara -2 sampai dengan +2, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi data dalam model regresi yang digunakan dalam penelitian.

Uji Kelayakan Model Uji F

Tabel 7
Hasil Uji F

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0,025	3	0,008	10,772	0,000 ^b
	Residual	0,028	36	0,001		
	Total	0,052	39			

a. Dependent Variable: NPM

b. Predictors: (Constant), Inflasi, PP, SG

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Berdasarkan hasil dari Tabel 7, dapat disimpulkan bahwa nilai sig uji f menunjukkan angka $0,000 < 0,05$ yang menunjukkan bahwa model regresi pada penelitian ini layak digunakan, artinya perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan inflasi mampu menjelaskan faktor yang mempengaruhi profitabilitas.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 8
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,688 ^a	0,473	0,429	0,02769	0,946

a. Predictors: (Constant), Inflasi, PP, SG

b. Dependent Variable: NPM

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Berdasarkan pada Tabel 8, nilai uji koefisien determinasi R Square (R²) sebesar 47,3% atau 0,473 yang menjelaskan bahwa variabel independen yaitu perputaran persediaan (PP), pertumbuhan penjualan (SG), dan inflasi dapat mempengaruhi variabel dependen pada perusahaan ritel sebesar 47,3% sedangkan sisanya sebesar 52,7% dipengaruhi oleh variabel lainnya di luar model yang digunakan dalam penelitian.

Uji Hipotesis (Uji t)

Tabel 9
Hasil Uji t

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Keputusan
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	0,047	0,024		1,981	0,055	
PP	0,160	0,030	0,648	5,349	0,000	Signifikan
SG	-0,036	0,023	-0,202	-1,535	0,133	Tidak Signifikan
Inflasi	-0,053	0,062	-0,112	-0,855	0,398	Tidak Signifikan

Sumber: Data sekunder, 2025 (diolah)

Berdasarkan Tabel 9, dapat diuraikan pengaruh dari masing-masing variabel terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan tingkat signifikan 5% (0,05) adalah sebagai berikut: (1) perputaran persediaan (PP) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, telah

diperoleh nilai t sebesar 5,349 dan nilai signifikan sebesar $0 < 0,05$. Ini berarti bahwa variabel perputaran persediaan (PP) mempunyai pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, (2) Pertumbuhan Penjualan (SG) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, diperoleh nilai t sebesar -1.535 dan nilai signifikan $0,133 > 0,05$. Ini berarti secara signifikan variabel Pertumbuhan Penjualan (SG) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, dan (3) Inflasi (I) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, diperoleh nilai t sebesar -0.855 dan nilai signifikan $0,398 > 0,05$. Ini berarti secara signifikan variabel Inflasi (I) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa Perputaran Persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas. Peningkatan perputaran persediaan ditandai dengan meningkatnya penjualan atau produksi yang akan berpengaruh terhadap kenaikan pada profitabilitas. Tingginya rasio perputaran persediaan berpengaruh terhadap biaya yang dikeluarkan perusahaan karena lebih cepat perputaran persediaan berputar maka semakin rendah biaya penyimpanan dan resiko kerugian yang ditimbulkan dari kerusakan barang sehingga dapat memperbesar profitabilitas perusahaan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Diewantra (2020) yang menyatakan bahwa jika semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka produk atau persediaan yang akan dijual juga semakin banyak dan mengakibatkan profitabilitas yang didapat perusahaan akan maksimal. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Abdullah (2019) dan Dewi (2020) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini terjadi karena penjualan hanya dilihat dari pendapatan yang belum dikurangi biaya atau beban lainnya. Pada saat kenaikan penjualan terjadi namun profitabilitas menurun disebabkan adanya peningkatan biaya yang terjadi untuk menutupi biaya operasional perusahaan yang tinggi seperti biaya penyimpanan dan biaya produksi yang akan mengurangi pendapatan, serta adanya persaingan ketat antar pengusaha ritel sehingga perusahaan menerapkan harga jual yang rendah dan berdampak pada profitabilitas. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Rumelt (2022) bahwa pertumbuhan penjualan tidak langsung berpengaruh terhadap profitabilitas, meskipun penjualan meningkat namun risiko dan biaya tambahan yang diperlukan untuk mendukung pertumbuhan tersebut juga dapat mengurangi profitabilitas karena biaya overhead yang meningkat dan manajemen yang tidak efektif untuk mengatur distribusi penjualan dan persediaan dengan baik. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cyta (2019) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Pengaruh Inflasi Terhadap Profitabilitas

Hipotesis ketiga yang diajukan dalam penelitian ini menyatakan bahwa Inflasi berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa inflasi tidak mempengaruhi langsung terhadap naik turunnya profitabilitas di perusahaan ritel dikarenakan perusahaan telah mengambil strategi penyesuaian harga secara fleksibel. Selain itu, perusahaan juga menerapkan manajemen biaya yang efektif untuk memungkinkan pengendalian biaya operasional meskipun terjadi tekanan inflasi tanpa mempengaruhi profitabilitas. Hal ini sesuai dengan pandangan Alldredge *et al* (2023) yang menyatakan bahwa perusahaan ritel yang memiliki strategi harga, pengendalian biaya, dan layanan pelanggan yang baik dapat menghadapi inflasi tanpa penurunan profit yang berarti. Hasil penelitian ini juga

sesuai dengan pernyataan Prabowo (2018) yang mengatakan bahwa penurunan atau kenaikan inflasi tidak akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan: 1) Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan. Hal ini terjadi karena biaya penyimpanan yang akan dikeluarkan perusahaan dan risiko kerugian saat terdapat kerusakan barang semakin rendah jika perputaran persediaan yang terjadi lebih cepat berputar dan hal tersebut akan berdampak pada kenaikan profitabilitas perusahaan. 2) Pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Hal ini terjadi karena peningkatan biaya yang terjadi dalam proses penjualan produk seperti biaya operasional, biaya penyimpanan yang akan mengurangi pendapatan serta adanya persaingan ketat antar pengusaha ritel sehingga perusahaan menerapkan harga jual rendah yang berdampak pada menurunnya profitabilitas perusahaan. 3) Pengaruh inflasi terhadap profitabilitas berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Hal ini terjadi karena perusahaan ritel memiliki kemampuan penyesuaian harga dan menerapkan manajemen biaya yang efektif untuk pengendalian biaya operasional sehingga tanpa mengurangi profitabilitas yang berarti.

Keterbatasan

Berdasarkan penelitian ini terdapat keterbatasan dalam meneliti sebagai berikut: 1) Penelitian ini jumlah sampel terbatas pada perusahaan ritel dengan jangka waktu 5 tahun periode 2019-2023. 2) Faktor yang mempengaruhi profitabilitas dalam penelitian ini hanya Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Inflasi. Sehingga masih banyak variabel independen yang dapat memberikan pengaruh pada profitabilitas yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

Saran

Berdasarkan penelitian adanya beberapa saran sebagai berikut: 1) Hasil penelitian ini bisa menjadi referensi untuk investor sebelum untuk memutuskan dalam berinvestasi. investor dapat melihat faktor profitabilitas dari setiap perusahaan. 2) Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan peneliti selanjutnya menambahkan variabel independen lainnya yang dapat berpengaruh pada profitabilitas dan juga diharapkan dapat menambahkan periode tahun pengamatan untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.

Daftar Pustaka

- Abdullah, F. dan S.Tutik. 2019. Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurnya*. Vol. 4(1).
- Anissa, A. R. 2019. Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)* 10 (1):125-147.
- Adyatmika, I. G. P., dan Wiksuana, I. G. B. 2018. Pengaruh Inflasi dan Leverage Terhadap Profitabilitas dan Return Saham pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 3(7):615-648.
- Alldredge, K., B. Coggins, R. Drassinower, dan J. Nading. 2022. *Navigating Inflation in Retail: Six Actions for Retailers*. 1st edition. McKinsey & Company. Amerika Serikat.
- Boediono, D. 2011. *Makroekonomi*. Edisi Keempat, Cetakan Ke-23. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi. Yogyakarta.
- Cyta, S. J. 2019. Pengaruh Firm Size, Working Capital Turnover, Liquidity dan Sales Growth Terhadap Profitabilitas Perusahaan Food and Beverages di Bursa Efek Indonesia Tahun

- 2013-2017. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya*. 8(4):90-102.
- Dewi, A.R. 2020. *Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Kas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Retail Periode 2014 – 2018 Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
- Diewantra, Y., D. dan H. D. Oetomo. 2019. *Pengaruh Perputaran Persediaan, Ukuran Perusahaan, Dan Inflasi Terhadap Profitabilitas Dan Nilai Perusahaan*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
- Frederik, P. G., dan Nangoy, S.C. 2015. *Analisis Profitabilitas, Kebijakan Hutang dan Price Earning Ratio terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Retail Trade yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 3(1).
- Ghozali, I. 2021. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*. Edisi10. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Harahap, S. S. 2016. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. Edisi 5. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Imaama, R. N. 2019. *Pengaruh Nilai kecukupan Modal, Inflasi, Likuiditas, dan Risiko Kredit terhadap Profitabilitas Perbankan*. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(2):1–18.
- Indriantoro, N., dan B. Supomo. 2019. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Edisi 1. Cetakan ke-12. BPFE. Yogyakarta.
- Khasanah, U. A., dan Triyonowati, T. 2021. *Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Plastik Dan Kemasan*. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*. Vol. 10(4).
- Kementerian Ekonomi. 2022. *Penjualan Ritel yang Tumbuh Tinggi di Tengah Tantangan Global*. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4449/penjualan-ritel-yang-tumbuh-tinggi-di-tengah-tantangan-global-perlihatkan-daya-beli-masyarakat-mulai-kembali-pulih>. 19 Oktober 2023 (18:33).
- Kasmir. 2018. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan 11. Rajawali Pers. Depok.
- _____. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Larasati, E. 2023. *Kinerja Manufaktur dan Inflasi Desember 2022 Masih Tunjukkan Penguatan di Tengah Tren Perlambatan Global*. <https://fiskal.kemenkeu.go.id/publikasi/siaran-pers-detil/456>. 20 Oktober (10:00).
- Munawir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Liberty. Yogyakarta.
- Pahlevi, R. 2022. *Penjualan Grosir Ritel di Indonesia Turun Dalam 4 Tahun Terakhir*. <https://databoks.katadata.co.id/perdagangan/statistik> 19 Oktober 2023 (14:15).
- Puspita, D. A. dan Hartono, U. 2018. *Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Leverage Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Animal Feed di Bei Periode 2012-2015*. *Jurnal Ilmu Manajemen* 6(1):18.
- Rachmawati, S. 2021. *Analisis Pengaruh Inflasi, Suku Bunga Dan Nilai Tukar Terhadap Profitabilitas Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019*. *Jurnal Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia*.
- Rahmawati, I. dan Mahfudz, M. K. 2018. *Analisis Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, Struktur Modal, Sales Growth, Struktur Aktiva, Size Terhadap Profitabilitas*. *Diponegoro Journal Of Management*, 7(4):1-14.
- Rumelt, R. P. 2022. *The Crux: How Leaders Become Strategists*. 1st edition. Harvard Business Review Press. Cambridge, Amerika Serikat.
- Rosananda, S.C. dan M. I. Rahmawati. 2023. *Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas*. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 12(9).
- Rahmy. 2015. *Pengaruh Profitabilitas, Financial Leverage, Sales Growth Dan Aktivitas Terhadap Financial distress*. *Jurnal Akuntansi* 3(1).
- Sahara, A.Y. 2013. *Analisis Pengaruh Inflasi, Suku Bunga BI, Dan Produk Domestik Bruto Terhadap Return On Asset (ROA) Bank Syariah Di Indonesia*. *Jurnal Ilmu Manajemen*

6(50):4-60.

Sugiyono. 2019. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Edisi ke15. Alfabeta. Bandung.

Terstena, A., G. Deda, S. Todorova, I. Mehmeti, dan S. Krasniqi. 2023. The Impact of Inflation on the Profitability of Businesses: Evidence from Kosovo. *Journal of Educational and Social Research*, 13(4):248.

Yovena, R. 2021. Analisis Probabilitas Sebagai Dampak Dari Pertumbuhan Penjualan Dan Struktur Modal. *Skripsi*. Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM).