

## Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan di Masa Pandemi Covid-19

Rita Syofyan<sup>1</sup>, Aliffi Ibrahim<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang

\*Corresponding Author: [ritasyofyan@fe.unp.ac.id](mailto:ritasyofyan@fe.unp.ac.id)

### ARTICLE INFO

Received 17 Juni 2022

Accepted 29 Juni 2022

Published 30 Juni 2022

**Keywords:** Sales Growth, Inventory Turnover, Company Size, Profitability

**DOI :**

<http://dx.doi.org/10.24036/jmpe.v5i2.13153>

### ABSTRACT

This study aims to determine the effect of sales growth, inventory turnover and company size on profitability in retail sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020. The population in this study are retail sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange. The sampling technique used is purposive sampling technique. Based on the criteria that have been set there are 23 companies. The type of data used is secondary data taken by accessing the website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. Based on the results of the study, it is known that the variables that partially affect profitability are sales growth with a significance value of  $0.000 < 0.05$ , inventory turnover variable has no effect on profitability with a significance value of  $0.693 > 0.05$  and firm size variable has no effect on profitability. with a significance value of  $0.085 > 0.05$ . Meanwhile, for simultaneous testing of the variables of sales growth, inventory turnover and company size affect profitability with a significance value of  $0.000 < 0.05$ . The magnitude of the influence of the independent variable on the dependent variable is 41.2%.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2022 by author.

### PENDAHULUAN

Pada tahun 2020 mewabahnya virus baru yang menyebabkan *pneumonia* baru yang berasal dari Wuhan, Provinsi Hubei yang kemudian menyebar dengan cepat ke lebih dari 190 negara dan teritori. Wabah ini diberi nama *Coronavirus Disease 2019* (Covid-19) yang disebabkan oleh *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus-2* (SARS-CoV-2). Penyebaran penyakit ini telah memberikan dampak luas secara sosial dan ekonomi (Susilo dkk, 2020). Merespon pandemi

*Corona Virus Disease 2019* (Covid-19), pemerintah Indonesia mulai menerapkan aturan pembatasan dengan kebijakan *social distancing* dengan menjaga jarak dan menghindari kerumunan, lalu *physical distancing* dengan menjaga jarak antar orang minimal 1,8-meter sejak awal Maret 2020. Kebijakan itu telah menurunkan secara drastis aktivitas dan pergerakan masyarakat baik dalam pekerjaan, pendidikan, bisnis, dan lainnya (Hadiwardoyo, 2020).

Adanya berbagai macam dampak yang disebabkan oleh pandemi Covid-19 menyebabkan banyak pengaruh negatif terhadap perekonomian dunia termasuk Indonesia. Salah satu sektor usaha yang paling terpengaruh adalah perusahaan sub sektor ritel yang menjual berbagai jenis barang komoditas yang akan dikonsumsi oleh masyarakat. Perusahaan sub sektor ritel atau pengecer merupakan sektor usaha dengan sistem pemasaran produk dimana transaksi penjualannya langsung ditujukan ke konsumen atau *Business to Consumer*. Melalui ritel, suatu produk dapat bertemu langsung dengan penggunaanya atau *Business to Consumer*. Namun pandemi Covid-19 telah memberikan efek yang sangat signifikan terhadap aktivitas perusahaan ritel untuk menjalankan transaksi penjualannya secara *Business to Consumer*. Dampaknya konsumsi masyarakat terhadap barang-barang yang dijual oleh pelaku usaha ritel menjadi menurun dengan tingkat yang bervariasi, sehingga berdampak kepada profit perusahaan yang menurun.

**Tabel 1. Profit perusahaan sub sektor ritel pada kuartal 1-3 tahun 2020 (dalam jutaan)**

NO	KODE	Q1		NAIK/ TURUN	Q2		NAIK/ TURUN	Q3		NAIK/ TURUN
		2020	2019		2020	2019		2020	2019	
1	DAYA	(11,646)	(6,747)	-73%	(34,208)	(2,821)	-1113%	(50,358)	685	-7452%
2	DIVA	8,051	21,215	-62%	16,196	41,296	-61%	89,582	6,618	1254%
3	ECH	(4,175)	5,23	-180%	(28,539)	12,664	-325%	(24,376)	26,505	-192%
4	HERO	(43,559)	(3,52)	1137%	(202,076)	7,900	-2658%	(339,460)	(6,682)	-4980%
5	KIOS	(2098)	359,00	-684%	(10389)	863,000	-1304%	(12,645)	1,467	-962%
6	LPPF	(93,954)	142,51	-166%	(357,869)	1,161,967	-131%	(616,608)	1,186,521	-152%
7	MAPI	27,307	166,755	-84%	(455,812)	604,749	-175%	(672,504)	812,916	-183%
8	MCAS	(167,906)	42,919	-491%	(108,813)	74,507	-246%	61,645	148,652	-59%
9	RALS	13,296	77,50	-83%	5,361	589,832	-99%	(95,217)	612,423	-116%
10	SONA	(43,218)	24,616	-276%	(6,452)	40,512	-116%	(103,598)	49,297	-310%

Sumber: Data Diolah 2021

Dampak yang dirasakan oleh sektor usaha ritel telah mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Profitabilitas memberikan gambaran sejauh mana efektifitas perusahaan dalam melakukan penjualan maupun investasi yang dilakukan untuk menghasilkan laba bagi perusahaan (Kasmir, 2013:114). Tanpa profitabilitas, bisnis tidak akan bertahan dalam jangka panjang. Profitabilitas merupakan prospek penting bagi perusahaan untuk menilai bagaimana kondisi perusahaan dimasa yang akan datang dimana meningkatnya keuntungan dapat menjadi sinyal bagi investor (Syofyan, 2020). Profitabilitas yang tinggi akan dapat mendukung kegiatan operasional secara maksimal.

Berdasarkan data diatas pada kuartal pertama 2020 jumlah perusahaan yang terdampak pandemi Covid-19 masih belum signifikan, namun pada kuartal ke-2 dan ke-3 2020 jumlah perusahaan yang mengalami penurunan pendapatan serta perusahaan yang mengalami kerugian semakin signifikan jumlahnya. Hal yang menjadi penyebabnya yaitu menurunnya tingkat penjualan perusahaan serta meningkatnya biaya-biaya perusahaan.

Profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *Return on Asset* (ROA). Alasan peneliti menggunakan ROA untuk mengukur profitabilitas karena *return on assets* (ROA) merupakan rasio yang dapat digunakan untuk mengukur bagaimana perusahaan memanfaatkan asetnya untuk mendapatkan laba. Pengaruh rasio *return on assets* terhadap prediksi laba perusahaan adalah semakin tinggi nilai ROA maka semakin tinggi pula tingkat laba yang dihasilkan, sehingga ROA dapat dijadikan sebagai alat untuk memprediksi laba (Widiyanti, 2019). Profitabilitas sangat erat kaitannya dengan penjualan perusahaan. Profitabilitas perusahaan akan meningkat jika penjualan juga mengalami peningkatan. Berikut penjualan beberapa perusahaan ritel yang terjadi selama tahun 2020:

**Tabel 2. Pertumbuhan penjualan perusahaan sub sektor ritel pada kuartal 1-3 tahun 2020 (dalam jutaan)**

NO	KODE	Q1		NAIK/ TURUN	Q2		NAIK/ TURUN	Q3		NAIK/ TURUN
		2020	2019		2020	2019		2020	2019	
1	DAYA	300.471	216.663	39%	458.857	485.343	-5%	660.684	776.859	-15%
2	DIVA	860.715	846.106	2%	1.780.576	1.697.188	5%	2.482.920	2.725.666	-9%
3	ECII	389.713	507.134	-23%	690.967	1.072.814	-36%	1.097.283	1.563.603	-30%
4	HERO	2.600.624	3.059.833	-15%	4.955.710	6.672.620	-26%	6.862.816	9.485.908	-28%
5	KIOS	590.437	593.927	-1%	847.792	1.215.897	-30%	882.887	2.031.434	-57%
6	LPPF	1.549.172	1.927.379	-20%	2.253.147	5.950.332	-62%	3.328.419	7.829.844	-57%
7	MAPI	4.708.489	4.679.897	1%	6.791.978	10.016.363	-32%	10.169.461	15.409.858	-34%
8	MCAS	2.941.937	2.031.874	45%	6.139.833	4.560.248	35%	8.683.425	7.871.996	10%
9	RALS	916.134	1.046.052	-12%	1.473.808	3.488.885	-58%	1.901.907	4.426.277	-57%
10	SONA	221.805	482.448	-54%	224.225	917.365	-76%	231.842	1.345.735	-83%

Sumber: Data Diolah 2021

Di masa pandemi ini penjualan perusahaan ritel sangat tertekan karena melemahnya daya beli masyarakat. Dari data diatas banyak perusahaan ritel yang mengalami penurunan penjualan selama tahun 2020. Penurunan tersebut terus meningkat dari kuartal pertama sampai kuartal ketiga tahun 2020. Penurunan terhadap penjualan ini mungkin disebabkan oleh perilaku sukarela dari konsumen atau penjual karena kehati-hatian dan ketakutan penularan (Farlie dan Fossen, 2021).

Pertumbuhan penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan pada periode ini dengan dengan penjualan pada periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya. Semakin besar tingkat rasio ini menunjukkan semakin tinggi keberhasilan perusahaan dalam melakukan penjualan. Semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan maka semakin baik, karena menunjukkan perusahaan mampu mencapai sasaran penjualan yang diharapkan dan laba juga semakin besar (Meidiyustiani, 2016).

Alasan peneliti mengangkat pertumbuhan penjualan sebagai variabel penelitian karena tingkat pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai proyeksi pertumbuhan masa yang akan datang (Swastha dan Handoko, 2001:404). Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan (Nugroho, 2011). Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan profit (Brigham dan Houston, 2011:168). Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Trisnasuci (2018), yang menyatakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Penjualan sangat bergantung terhadap jumlah persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Jika perusahaan ingin memiliki jumlah penjualan yang besar maka perusahaan juga harus memiliki perputaran persediaan yang besar pula. Perputaran persediaan beberapa perusahaan ritel dapat dilihat pada tabel di bawah.

**Tabel 3. Perputaran persediaan perusahaan sub sektor ritel pada kuartal 1-3 tahun 2020 (dalam jutaan)**

NO	KODE	Q1		NAIK/ TURUN	Q2		NAIK/ TURUN	Q3		NAIK/ TURUN
		2020	2019		2020	2019		2020	2019	
1	DAYA	0,82	0,91	-10%	1,31	1,97	-34%	2,57	2,49	3%
2	DIVA	5,32	6,09	-13%	10,54	9,80	8%	11,55	18,48	-38%
3	ECII	1,78	1,23	45%	4,55	2,65	72%	4,44	4,54	-2%
4	HERO	1,02	1,29	-21%	2,26	2,55	-11%	3,86	4,06	-5%
5	KIOS	5,46	6,28	-13%	8,34	11,63	-28%	8,40	18,32	-54%
6	LPPF	0,35	0,41	-16%	0,56	1,45	-62%	1,04	2,47	-58%
7	MAPI	0,59	0,69	-14%	0,96	1,40	-32%	0,96	1,31	-27%
8	MCAS	7,30	6,53	12%	20,08	13,94	44%	26,19	21,39	22%
9	RALS	0,52	0,56	-6%	1,03	2,89	-65%	1,80	4,06	-56%
10	SONA	0,36	0,59	-40%	0,40	1,11	-64%	0,44	1,82	-76%

Sumber: Data Diolah 2021

Dari data diatas terlihat bahwa banyak perusahaan yang mengalami penurunan perputaran persediaan pada masing-masing kuartal di tahun 2020. Penurunan tersebut semakin signifikan jumlahnya pada kuartal kedua dan ketiga tahun 2020. Dampak finansial dari pandemi Covid-19 saat ini telah memberikan efek yang cukup besar bagi perusahaan. Hal yang perlu dipertimbangkan adalah bahwa di dalam masa krisis, salah satu solusi yang tepat untuk menghilangkan masalah keuangan yang mungkin terjadi adalah untuk membuat keputusan yang tepat mengenai kebijakan manajemen modal kerja (Zimon dan Tarighi, 2021).

Perputaran persediaan merupakan rasio yang dapat mengukur berapa kali persediaan yang dimiliki oleh perusahaan berputar atau mengalami pergantian dalam satu periode. Semakin kecil rasio ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu untuk menjual persediaannya dalam waktu cepat, begitu juga sebaliknya (Kasmir, 2013:180). Persediaan merupakan pos aktiva lancar perusahaan yang nilainya cukup besar sehingga pos persediaan memiliki peran penting bagi perusahaan. Manajemen persediaan perusahaan yang efektif dan efisien dalam memanfaatkan persediaan akan dapat meningkatkan perputaran persediaan perusahaan tersebut (Ross,

Westerfield, Jordan, 2009:85).

Alasan peneliti mengangkat perputaran persediaan sebagai variabel penelitian adalah karena menurut Raharjaputra (2009), Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Setyawati dan Budiyanto (2018), dan Farhana (2016) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas.

Selain terhadap pengelolaan persediaan yang baik pemanfaatan aset juga sangat mempengaruhi pertumbuhan profitabilitas perusahaan. Perusahaan dengan aset yang besar sangat memungkinkan untuk dapat menghasilkan profitabilitas yang besar pula karena memiliki sumber daya yang besar. Berikut ukuran perusahaan ritel yang diukur menggunakan asetnya:

**Tabel 4. Ukuran perusahaan sub sektor ritel menggunakan total aset pada kuartal 1-3 tahun 2020 (dalam jutaan)**

NO	KODE	Q1	Q2	Q3
		2020	2020	2020
1	DAYA	13,53	13,44	13,41
2	DIVA	27,75	27,70	27,65
3	ECII	28,22	28,13	28,21
4	HERO	15,71	15,67	15,61
5	KIOS	26,26	26,23	26,19
6	LPPF	16,04	15,98	15,82
7	MAPI	16,78	16,75	16,75
8	MCAS	28,40	28,40	28,25
9	RALS	15,57	15,51	15,38
10	SONA	27,78	27,65	27,60

Sumber: Data Diolah 2021

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan (Sartono, 2010:249). Ukuran perusahaan menggambarkan kondisi sebuah perusahaan yang ditunjukkan oleh seluruh jumlah aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Mengukur ukuran perusahaan dilakukan dengan membandingkan seberapa besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan setiap periodenya dan dibandingkan antara periode saat ini dengan periode sebelumnya. Total aset menunjukkan apabila semakin besar total aset maka semakin besar pula ukuran perusahaan.

Alasan peneliti mengangkat ukuran perusahaan sebagai variabel penelitian karena ukuran perusahaan yang diukur dengan aset perusahaan dapat menunjukkan seberapa besar harta yang dikuasai oleh perusahaan. Semakin tinggi total aset yang menunjukkan harta yang dimiliki perusahaan mengindikasikan bahwa besar pula harta yang dimiliki perusahaan. Semakin besar aktiva, maka semakin banyak modal yang ditanam, sehingga kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sangat besar (Meidiyustiani, 2016). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Listianawati (2016) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk

menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan, dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas perusahaan di masa pandemi covid-19

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kausatif. Dalam penelitian ini variabel independen adalah pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan. Sedangkan yang menjadi variabel dependennya adalah profitabilitas. Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan pada perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Jenis data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Sumber data yang digunakan berupa laporan keuangan triwulan perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020. Sumber data tersebut diakses pada situs resmi BEI [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Populasi dalam penelitian ini adalah 23 perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan periode waktu kuartal 1-3 tahun 2020 yang merupakan periode awal terjadinya pandemi Covid-19. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif bertujuan untuk mengetahui sejauh mana karakter dari sampel yang digunakan dalam penelitian. Berdasarkan hasil deskriptif statistik, karakteristik sampel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi sampel (N), rata-rata sampel (mean), nilai maksimum, nilai minimum, serta standar deviasi untuk masing-masing variabel Pertumbuhan Penjualan (X1), Perputaran Persediaan (X2), Ukuran Perusahaan (X3) dan Profitabilitas (Y) yang dirangkum dalam tabel berikut ini:

**Tabel 5. Hasil Analisis Deskriptif**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pertumbuhan Penjualan	46	-62.13	38.68	-9.3317	24.91178
Perputaran Persediaan	46	.35	7.37	2.5700	1.92117
Ukuran Perusahaan	46	15.36	29.59	21.1641	5.45483
Profitabilitas	46	-.06	.05	-.0013	.02531
Valid N (listwise)	46				

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan pengolahan data dapat diketahui bahwa nilai pertumbuhan penjualan bervariasi, nilai rata-rata (*mean*) pertumbuhan penjualan adalah -9.3317 dengan nilai minimum -62.13 yaitu PT. Matahari Putra Prima Tbk pada kuartal ke-2 tahun 2020. Nilai maksimal 38.68 yaitu PT. Duta Intidaya Tbk pada kuartal ke-1 tahun 2020. nilai perputaran persediaan bervariasi, nilai rata-rata (*mean*) perputaran persediaan adalah 2.5700 dengan nilai minimum 0.35 yaitu PT. Sona Topas Tourism Industry Tbk pada kuartal ke-1 tahun 2020. Untuk nilai maksimal 7.37 yaitu

PT. Mitra Komunikasi Nusantara Tbk pada kuartal ke-2 tahun 2020. nilai ukuran perusahaan bervariasi, nilai rata-rata (*mean*) ukuran perusahaan adalah 21.1641 dengan nilai minimum 15.36 yaitu PT. Matahari Putra Prima Tbk pada kuartal ke-2 tahun 2020 yang. Nilai maksimal 29.59 yaitu PT. Sona Topas Tourism Industry Tbk pada kuartal ke-1 tahun 2020.

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

**Tabel 6. Hasil Uji Normalitas**

		Unstandardized Residual
N		46
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.01939887
Most Extreme Differences	Absolute	.082
	Positive	.046
	Negative	-.082
Kolmogorov-Smirnov Z		.559
Asymp. Sig. (2-tailed)		.914

Sumber : Data Diolah 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai sig variabel 0.914 berada diatas 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data sudah berdistribusi normal.

### Uji Multikolinieritas

**Tabel 7. Hasil Uji Multikolinieritas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	T	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.020	.013		-1.614	.114		
Pertumbuhan Penjualan	.001	.000	.525	4.183	.000	.889	1.125
Perputaran Persediaan	.001	.002	.052	.398	.693	.812	1.232
Ukuran Perusahaan	.001	.001	.227	1.766	.085	.844	1.186

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber : Data Diolah 2021

Tabel diatas menunjukkan bahwa semua variabel yaitu pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan memiliki nilai *tolerance* diatas 0.10 dan VIF yang kurang dari 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinieritas pada semua variabel bebas yang terdapat dalam penelitian ini.

## Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 8. Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1 (Constant)	.016	.008		2.043	.047
Pertumbuhan Penjualan	1.689E-5	.000	.034	.210	.834
Perputaran Persediaan	.001	.001	.133	.783	.438
Ukuran Perusahaan	.000	.000	-.073	-.439	.663

a. Dependent Variable: ABS

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa seluruh nilai signifikansi dari semua variabel berada diatas 0.05. Hasil pengujian dari masing-masing variabel menunjukkan nilai sig > 0.05, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa data penelitian bebas dari gejala heteroskedastisitas.

## Uji Autokorelasi

**Tabel 9. Hasil Uji Autokorelasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the	
				Estimate	Durbin-Watson
1	.469 <sup>a</sup>	.220	.178	.03549	2.116

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan hasil tabel diatas terlihat nilai *Durbin-Watson* sebesar 2.166 atau < 2.3111 dan > 1.6889, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak terkena gejala autokorelasi.

## Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Analisis regresi linear berganda adalah teknik statistik menggunakan koefisien parameter untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh variabel independen pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan terhadap variabel dependen profitabilitas yang diukur dengan menggunakan *return on asset* (ROA). Dengan kata lain melibatkan tiga variabel bebas (X1,X2,X3) dan satu variabel terikat (Y). Hasil olahan data regresi berganda dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 10. Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.020	.013		-1.614	.114
	Pertumbuhan Penjualan	.001	.000	.525	4.183	.000
	Perputaran Persediaan	.001	.002	.052	.398	.693
	Ukuran Perusahaan	.001	.001	.227	1.766	.085

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan hasil tabel diatas dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:  $Y = -0.020 + 0.001 + 0.001 + 0.001 + e$ . Dalam persamaan tersebut konstanta sebesar -0.020 hal ini berarti jika tidak ada perubahan antara variabel pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan maka profitabilitas sebesar -0.020. Nilai koefisien regresi pertumbuhan penjualan diperoleh sebesar 0.001, artinya pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas, yang berarti kenaikan satu tingkat pertumbuhan penjualan akan menyebabkan kenaikan juga terhadap profitabilitas sebesar 0.001. Nilai koefisien regresi perputaran persediaan diperoleh sebesar 0.001, artinya perputaran persediaan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas, yang berarti kenaikan satu tingkat perputaran persediaan akan menyebabkan kenaikan juga terhadap profitabilitas sebesar 0.001. Nilai koefisien regresi ukuran perusahaan diperoleh sebesar 0.001, artinya ukuran perusahaan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas, yang berarti kenaikan satu tingkat pertumbuhan penjualan akan menyebabkan kenaikan juga terhadap profitabilitas sebesar 0.001.

### Uji Model

#### Uji F Statistik (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji F dilakukan dengan cara membandingkan nilai F-tabel dengan F-hitung atau melihat nilai signifikansi pada tabel ANOVA. Hasil uji F dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 11. Hasil Uji F (Uji Simultan)**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.012	3	.004	9.829	.000 <sup>a</sup>
	Residual	.017	42	.000		
	Total	.029	45			

Sumber : Data Diolah 2021

Dari hasil tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai sig 0.000 lebih kecil dibanding tingkat signifikansi 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap variabel dependen profitabilitas. Jadi berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa hipotesis satu (H1) Pertumbuhan penjualan, Perputaran Persediaan Dan

Ukuran Perusahaan Secara Simultan Berpengaruh Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar Di BEI Di Masa Pandemi Covid-19 diterima.

### Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Hasil nilai *R-square* dari regresi yang digunakan untuk mengetahui besarnya profitabilitas yang dipengaruhi oleh variabel independennya. Hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 12. Hasil Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the	
				Estimate	Durbin-Watson
1	.642 <sup>a</sup>	.412	.371	.02008	2.032

Sumber : Data Diolah 2021

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel diatas dapat dilihat bahwa pengaruh ketiga variabel independen terhadap variabel dependen dinyatakan dengan koefisien determinasi ( $R^2$ ) yaitu sebesar 0.412. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan mempengaruhi variabel dependen profitabilitas sebesar 41.2% sedangkan sisanya 58.8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model yang diajukan dalam penelitian ini.

### Uji t Statistik

Hasil uji t (uji parsial) digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel independen pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan secara parsial mempengaruhi variabel dependennya yaitu profitabilitas. Uji t dilakukan dengan cara membandingkan nilai sig dengan signifikansi 0.05. Hasil uji t (uji parsial) dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 13. Hasil Uji t Statistik**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients		
1 (Constant)	-.020	.013		-1.614	.114
Pertumbuhan Penjualan	.001	.000	.525	4.183	.000
Perputaran Persediaan	.001	.002	.052	.398	.693
Ukuran Perusahaan	.001	.001	.227	1.766	.085

Sumber : Data Diolah 2021

Hasil penelitian menunjukkan bahwa t statistik 4.183 dengan signifikansi 0.000, nilai ini lebih kecil dari 0.05. Hasil ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Jadi hipotesis yang telah dirumuskan telah sesuai dengan hasil penelitian sehingga H2 diterima. Pada hipotesis ketiga hasil penelitian menunjukkan bahwa t statistik 0.398 dengan signifikansi 0.693, nilai ini lebih besar dari 0.05. Hasil ini menunjukkan

bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Jadi hipotesis yang telah dirumuskan tidak sesuai dengan hasil penelitian sehingga H3 ditolak. Pada hipotesis keempat hasil penelitian menunjukkan bahwa t statistik 1.766 dengan signifikansi 0.085, nilai ini lebih besar dari 0.05. Hasil ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Jadi hipotesis yang telah dirumuskan tidak sesuai dengan hasil penelitian sehingga H4 ditolak.

## Pembahasan

### Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar di BEI di Masa Pandemi Covid-19

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi 0.000. Besarnya pengaruh ketiga variabel ini adalah sebesar 41.2% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh variabel pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama mempengaruhi profitabilitas.

Perusahaan sangat bergantung kepada penjualan untuk memperoleh laba. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. Persediaan juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi profitabilitas pada sebuah perusahaan, karena perusahaan dalam kegiatan operasional yang dilakukan selalu membutuhkan adanya barang yang siap digunakan sepanjang waktu. Ukuran perusahaan juga menjadi faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas.

Selama periode pandemi Covid-19 perusahaan sub sektor ritel sangat tertekan karena gejolak ekonomi yang terjadi. Dari data yang didapat profitabilitas perusahaan ritel terus mengalami penurunan pada setiap kuartal selama tahun 2020. Jika perusahaan ritel ingin meningkatkan profitabilitasnya maka perusahaan harus lebih meningkatkan lagi intensitas penjualannya dengan melakukan promosi, diskon serta memanfaatkan sosial media untuk memasarkan produknya, sehingga penjualan yang terus meningkat akan berdampak kepada alokasi yang tepat terhadap persediaan (Riyanto, 2011:69). Disisi lain perusahaan harus lebih memanfaatkan seluruh aktiva yang dimiliki secara efektif untuk mewujudkan hal tersebut karena dalam teori *critical resources* dikatakan bahwa semakin besar skala perusahaan maka profitabilitas juga akan semakin meningkat dengan harapan perusahaan dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk menekan biaya.

Hasil penelitian diatas sesuai dengan penelitian yang dilakukan Merti Sri Devi (2012) yang mengatakan bahwa profitabilitas dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Rasio profitabilitas menunjukkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva, dan utang terhadap hasil operasi. Selain itu, margin laba bersih, perputaran total aktiva, pertumbuhan perusahaan, serta ukuran perusahaan juga mampu mempengaruhi profitabilitas.

### **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar di BEI di Masa Pandemi Covid-19**

Hasil dalam penelitian menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi 0.000 dimana nilai ini lebih kecil dari nilai 0.05. Nilai koefisien regresi pertumbuhan penjualan adalah sebesar 0.001 yang artinya pertumbuhan penjualan memiliki hubungan yang positif terhadap profitabilitas. Artinya jika variabel pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan maka profitabilitas juga akan mengalami peningkatan.

Perusahaan dalam kegiatan operasionalnya selalu bertujuan kepada peningkatan penjualan agar secara efektif dapat mencapai tujuan keuangan mereka. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat memungkinkan perusahaan dapat melakukan investasi pada peralatan dan teknologi yang meningkatkan proses produksi secara keseluruhan. Hasil dari pengujian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dapat menjelaskan tingkat profitabilitas perusahaan yang menurun yang disebabkan pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi penjualan perusahaan ritel sehingga mengakibatkan pertumbuhan laba dari perusahaan terus mengalami penurunan. Hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa penjualan yang rendah tidak dapat menutup biaya sehingga profitabilitas perusahaan akan tertekan (Brigham dan Houston, 2011:168).

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Trisnasuci (2018) yang menyatakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Namun penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Erni Setyawati dan Budiyanto (2018) yang memperoleh hasil bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

### **Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar di BEI di Masa Pandemi Covid-19**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel perputaran persediaan memiliki nilai signifikansi sebesar 0.693 dimana nilai tersebut lebih besar dari nilai 0.05 yang artinya variabel perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas serta variabel perputaran persediaan tidak dapat memberikan gambaran yang kuat terhadap variabel profitabilitas pada perusahaan sub sektor ritel yang terus mengalami penurunan pada masa pandemi Covid-19. Nilai koefisien regresi perputaran persediaan adalah sebesar 0.001 yang artinya variabel perputaran persediaan memiliki hubungan yang positif terhadap profitabilitas. Artinya jika perputaran persediaan mengalami peningkatan maka akan mengakibatkan peningkatan pula terhadap profitabilitas.

Perputaran persediaan yang mengalami peningkatan menunjukkan bahwa perusahaan berhasil dalam memasarkan produknya. Investasi dalam persediaan mewakili jumlah yang signifikan dari total modal kerja yang tersedia di perusahaan (Kolias, 2010). Jika transaksi penjualan persediaan didominasi oleh penjualan kredit maka keterlambatan pembayaran karena menurunnya perekonomian di masa pandemi dapat menurunkan tingkat pengembalian terhadap modal kerja sehingga menurunkan profitabilitas perusahaan (Qazi, 2011). Analisis ekonometrika menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan sebagian besar didorong oleh

perkiraan, terutama yang berkaitan dengan permintaan (Kolias, 2010). Ketika terjadi peningkatan perputaran persediaan perusahaan cenderung akan meningkatkan jumlah persediaannya karena adanya perkiraan akan terjadi pula peningkatan tersebut di periode berikutnya (Kolias, 2010). Namun dalam kondisi saat ini yang dihadapi perusahaan sektor ritel penjualan mengalami penurunan setelah kuartal pertama tahun 2020. Hal ini menyebabkan terjadinya inkonsistensi terhadap perputaran persediaan karena salah perkiraan yang menyebabkan timbulnya kelebihan persediaan di gudang sehingga persediaan yang telah ditingkatkan oleh perusahaan tersebut berdampak buruk bagi perusahaan (Sunday dan Joseph, 2017). Hal ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Kieso (2007) yang menyatakan bahwa peningkatan persediaan menjadi indikator bahwa akan terjadi penurunan laba.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Siti Masruroh, dkk (2018) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Namun hasil penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mei Listiniawati, dkk (2018) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas.

### **Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar di BEI di Masa Pandemi Covid-19.**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas karena nilai signifikansi ukuran perusahaan adalah sebesar 0.085, nilai tersebut lebih besar dari nilai 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran perusahaan tidak dapat memberikan gambaran yang kuat terkait profitabilitas perusahaan. Koefisien regresi dari ukuran perusahaan adalah sebesar 0,001 yang artinya variabel ukuran perusahaan memiliki hubungan positif terhadap profitabilitas. Yang artinya jika variabel ukuran perusahaan mengalami peningkatan maka juga akan meningkatkan profitabilitas.

Besar kecilnya sebuah perusahaan akan menentukan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menanggung resiko yang mungkin timbul dari berbagai situasi yang dihadapi perusahaan. Semakin besar skala perusahaan maka profitabilitas juga akan semakin meningkat, tetapi pada jumlah tertentu ukuran perusahaan akan menurunkan laba (Hadri, 2005:84). Semakin besar ukuran perusahaan akan semakin mudah untuk memperoleh modal dari pihak luar dengan jumlah yang besar dan menjadi menjadi daya tarik bagi investor untuk menanamkan modalnya sehingga modal tersebut dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan (Devi, 2020). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak menjamin dalam peningkatan profitabilitas pada perusahaan sub sektor ritel di masa pandemi Covid-19 ini. Pada pengukuran ukuran perusahaan banyak perusahaan ritel yang berukuran besar namun tetap mengalami kesulitan dalam meningkatkan profitabilitasnya. Hal ini menandakan banyak faktor-faktor lain yang mempengaruhi menurunnya profitabilitas perusahaan di masa pandemi Covid-19 seperti rendahnya tingkat permintaan, berkurangnya pengunjung secara drastis serta rendahnya daya beli masyarakat sehingga mengakibatkan pemanfaatan aset yang dilakukan oleh perusahaan tidak dapat berjalan secara efektif dalam meningkatkan profitabilitas.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Erni Setyawati dan Budiyanto (2018) dan penelitian I Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati (2018) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Namun penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rifai (2015) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut: 1) Variabel pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI di masa pandemi Covid-19. Artinya profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh variabel pertumbuhan penjualan perputaran persediaan dan ukuran perusahaan dengan nilai kontribusi sebesar 41.2%. 2) Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor ritel yang terdaftar di BEI di masa pandemi Covid-19. Artinya semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka profitabilitas juga akan mengalami peningkatan. 3) Perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor ritel di masa pandemi Covid-19. Artinya nilai perputaran persediaan perusahaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan serta tidak dapat memberikan penjelasan yang kuat terkait profitabilitas perusahaan. 4) Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor ritel pada masa pandemi Covid-19. Artinya besar atau kecilnya ukuran perusahaan tidak akan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan karena perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya sangat bergantung kepada penjualan.

Dengan hasil penelitian ini, sebaiknya perusahaan sub sektor ritel dapat lebih memperhatikan lagi dalam meningkatkan penjualan secara efektif agar tercapainya profitabilitas yang lebih tinggi. Karena dari hasil penelitian ini variabel yang mempengaruhi profitabilitas secara positif hanyalah pertumbuhan penjualan. Namun perusahaan sub sektor ritel masih belum maksimal dalam mengelola perputaran persediaan sehingga persediaan belum memberikan pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan sub sektor ritel. Disisi lain ukuran perusahaan tidak menjamin perusahaan dapat meningkatkan profitabilitasnya jika perusahaan dengan ukuran asset yang besar tidak dapat memanfaatkan asset tersebut secara efektif.

Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya menambah variabel baru yang dapat memberikan kontribusi terhadap profitabilitas. Menambah objek penelitian yang lebih luas tidak hanya sub sektor ritel saja tetapi juga ditambah dengan sub sektor yang lain, sehingga memungkinkan hasil yang lebih baik dari penelitian ini dan diperoleh hasil yang lebih maksimal.

## REFERENSI

- Brigham, Eugene F. dan Houston, Joel F. (2011). Dasar-dasar Manajemen Keuangan Terjemahan. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- Devi, M. (2012). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Kimia & Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2011. *Jurnal Fakultas Ekonomi, Universitas Maritim Raja, tanjungpinang*.
- Devi, S dkk. (2020). The Impact of COVID-19 Pandemic on the Financial Performance on Firms on the Indonesia Stock Exchange. *Journal of Economics, Business, and Accounting Ventura*. Vol. 23, No. 2, 226-242, 2020.
- Erni, S. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan Current Ratio Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmu dan Rise Manajemen*. Vol 7 No 7.
- Fairlie, R, Fossen, F. (2021). The early impacts of the COVID-19 pandemic on business sales. *Small Bus Econ*, 2021. Doi.org/10.1007/s11187-021-00479-4.
- Farhana, C. (2016). Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambara Madya Sejati Di Singaraja Tahun 2012-2014. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*.
- Hadiwardoyo, W. (2020). Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. *Baskara Journal of Business and Entrepreneurship*, 2(2), 83–92.
- I Ketut, S dkk. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage BEI. *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vol. 7, No. 11, 2018: 6239-6268.
- Kasmir. (2013). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kolias, Dimelis & Filos. (2010). An empirical analysis of inventory turnover behaviour in Greek retail sector: 2000–2005. *Int. J. Production Economics* 133 (2011) 143–153.
- Listianawati, M. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan.
- Masruroh dkk. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang, Pertumbuhan Penjualan, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar di BEI. *Journal of Accounting*. Vol. 1 No.2.
- Meidiyustiani, R. (2016). Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode Tahun 2010-2014. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Edisi Oktober 2016*. Vol. 5. No 8. Hal 161-179.
- Nugroho, E. (2011). *Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan*. Skripsi. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Riyanto, Bambang. (2011). Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Yogyakarta: BPFE.
- Sartono, Agus. (2010). Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE.
- Susilo, A dkk. (2020). Coronavirus Disease 2019 : Tinjauan Literatur Terkini. *Jurnal Penyakit Dalam Indonesia*, 7(1), 45–67.
- SYOFYAN, Rita; PUTRA, Defriko Gusma; APRAYUDA, Riyadi. INFLUENCE OF COMPANY VALUE INFORMATION, DIVIDEND POLICY, AND CAPITAL STRUCTURE ON STOCK PRICE. *SAR (Soedirman Accounting Review) : Journal of Accounting and Business, [S.l.]*, v. 5, n. 2, p. 152-169, dec. 2020. ISSN 2598-0718. Available at: <<http://jos.unsoed.ac.id/index.php/sar/article/view/3554>>. Date accessed: 03 nov. 2021. doi: <https://doi.org/10.20884/1.sar.2020.5.2.3554>.
- Trisnasuci dkk. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Real Estate dan Property yang Terdaftar Di BEI.

- Widiyanti, M. (2019). Pengaruh Net Profit Margin, Return On Assets Dan Dept To Equity Ratio Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan LQ-45. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*. Vol 7 No.3.
- Zimon, G, Trighi, H. (2021). Effect of the COVID-19 Global Crisis on the Working Capital Management Policy: Evidence from Poland. *Journal of Risk and Financial Management*, 14: 169, 2021.