

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam menghadapi krisis *financial* yang terjadi sekarang ini, sebuah perusahaan ataupun lembaga usaha baik milik pemerintah maupun swasta dituntut untuk lebih memaksimalkan kinerjanya dalam berbagai hal, terutama dalam hal memperoleh laba karena pada umumnya suatu perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang semaksimal mungkin demi menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut agar tetap bertahan sampai masa yang akan datang. Untuk mencapai tujuan tersebut, sangat diperlukan adanya kerjasama yang baik antara manajer bersama karyawannya dalam memanfaatkan dan mengelola sumber-sumber dana yang ada dalam lingkungan perusahaan tersebut secara efektif dan efisien.

Setiap perusahaan selalu menginginkan tingkat penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahunnya. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk memaksimalkan penjualannya sehingga tidak terjadi penumpukan barang di gudang yang dapat menurunkan laba dari perusahaan tersebut. Untuk dapat bersaing dengan kompetitornya perusahaan dan manajemen harus mengembangkan serta memaksimalkan sumber daya yang dimilikinya, sehingga laba yang dihasilkan sesuai dengan ekspetasinya, sehingga secara tidak langsung tingkat pertumbuhan penjualan akan meningkat dan dapat mempengaruhi laba atau keuntungan yang di peroleh perusahaan.

Kegiatan konsumen yang mengkonsumsi produk dari perusahaan PT. Multi Bintang Indonesia Tbk. secara konsumtif dapat memberikan pengaruh yang besar terhadap perusahaan minuman tersebut. Selain dari segi harga dan kualitas produk minuman tersebut, cara penawaran atau kegiatan promosi oleh perusahaan akan sangat mempengaruhi tingkat pertumbuhan penjualan dan secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pendapatan dan laba dari perusahaan tersebut. Laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan dapat memberikan informasi posisi dan kondisi keuangan perusahaan akan tetapi laporan tersebut perlu untuk di analisa lebih lanjut dengan alat analisa keuangan yang ada untuk mendapatkan informasi yang lebih berguna dan lebih spesifik dalam menjelaskan posisi dan kondisi keuangan perusahaan. Kegunaan dari laporan keuangan yaitu data akuntansi yang diambil dari laporan laba rugi dan neraca dalam beberapa periode pencatatan kedua elemen tersebut berasal dari elemen laporan keuangan. Dengan adanya data tersebut dapat dianalisa melalui analisa tingkat pertumbuhan penjualan, rasio aktivitas, dan rasio rentabilitas. Masing-masing analisa tersebut akan memberikan informasi tentang kinerja keuangan suatu perusahaan. Karena melihat pentingnya manfaat dari analisa pertumbuhan penjualan, aktivitas, dan rentabilitas suatu perusahaan bagi pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan.

Untuk melangsungkan kehidupannya, perusahaan harus berada dalam keadaan yang menguntungkan/ *profitable*. Tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar, oleh karena itu dibutuhkan alat ukur yang dapat menganalisis data keuangan perusahaan. Alat analisis yang dapat digunakan adalah rasio *likuiditas*, rasio aktivitas, rasio rentabilitas dan rasio

leverage. Analisa dengan *Growth Sales* alat analisa ini digunakan agar perusahaan dapat mengetahui pertumbuhan penjualan dari tahun sebelumnya atau dari tahun ke tahun. Analisa dengan rasio aktivitas akan memberikan kita informasi seberapa besar efisiensi efesiensi terhadap berbagai aktifa. Dan dari analisis rentabilitas kita akan mengetahui seberapa besar perusahaan memperoleh laba dengan hubungannya dengan total aktiva. Rasio yang tepat untuk mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam kaitannya dengan penjualan, adalah Rasio *profatibilitas*.

Rasio aktivitas ini mengukur seberapa besar efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber dananya untuk menghasilkan tujuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih yang tinggi. Pada umumnya rasio ini membandingkan tingkat penjualan dengan investasi dalam berbagai aktiva. Dasar pemikiran penggunaan rasio aktivitas adalah harus ada keseimbangan antara tingkat penjualan dengan tingkat investasi dalam berbagai aktiva seperti persediaan, piutang, aktiva tetap dan lain sebagainya. Tinggi rendahnya tingkat perputaran persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya laba suatu perusahaan.

Inventory Turn over atau perputaran persediaan adalah rasio dari permintaan tahunan dibagi dengan rata-rata persediaan. Apabila *inventory turnover* perusahaan lebih rendah dari pada kompetitornya, maka tingkat persediaannya menjadi lebih tinggi sehingga harus diturunkan. Kesulitan dengan cara pengukuran seperti ini adalah fokusnya hanya terhadap satu jenis biaya, yang disebut biaya penyimpanan (*inventory holding cost*). Perhitungan ini

menghiraukan *ordering cost* dan *shortage cost*, begitu juga *quantity discount*. Perusahaan dapat memanfaatkan fasilitas ini dengan memilih rata-rata persediaan yang lebih tinggi, dengan demikian *turnover* yang lebih rendah dapat menyebabkan total *cost* yang lebih rendah sehingga dapat menghasilkan laba bersih yang lebih tinggi. Namun, karakteristik *turnover* tidak dapat sepenuhnya dipakai sebagai ukuran kinerja perusahaan, karena hal ini dapat menghilangkan faktor biaya penting lainnya sehingga dapat menyebabkan tindakan yang dapat menurunkan laba (*profit*) perusahaan.

Keuntungan merupakan hasil dari kebijaksanaan yang diambil oleh manajemen. Rasio keuntungan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan. Semakin besar tingkat keuntungan menunjukkan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan. Pentingnya rasio profitabilitas ini karena untuk dapat melangsungkan usahanya, suatu perusahaan haruslah berada pada posisi yang menguntungkan (*profitable*) dan tanpa adanya keuntungan ini akan sulit bagi perusahaan tersebut untuk bisa meningkatkan nilai perusahaan.

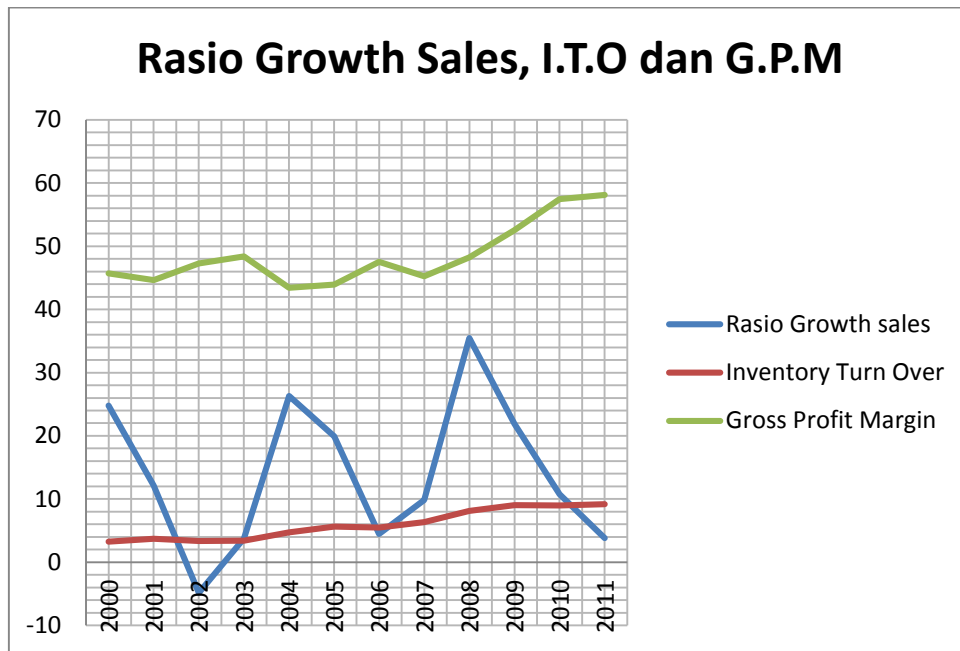
Menurut Sartono dalam Manajemen Keuangan: Aplikasi dan Teori(2000:123). Rasio profitabilitas atau rentabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Rasio profitabilitas terdiri dari berberapa macam rasio (*Rasio Profit Margin*) antara lain rasio *gross profit margin*, *net profit margin*, *operating margin* salah satunya yang akan diteliti oleh penulis adalah mengenai *Gross Profit Margin*.

Rasio *profit margin* menurut pendapat Hariyadi (2002:297) merupakan ukuran kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya operasional dalam hubungannya dengan penjualan. Makin rendah biaya operasi per rupiah penjualan, makin tinggi margin yang diperoleh. Rasio Profit margin dapat pula menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menetapkan harga jual suatu produk, relatif terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.

Tabel.1
Pertumbuhan penjualan, *Inventory Turn Over*, terhadap GPM

Rasio Growth sales	Inventory Turn Over	Gross Profit Margin
24,80085844	3,255917667	45,72384796
12,13420981	3,722615172	44,65917206
-4,829967662	3,375173922	47,27780912
3,771796886	3,429077655	48,38270096
26,30513883	4,746042518	43,43750484
19,93242587	5,641066381	43,94408718
4,502394404	5,508213213	47,52250547
9,831526564	6,326671821	45,22501533
35,46505212	8,103335084	48,21028906
21,92136602	9,051837776	52,54995471
10,75938809	8,993649599	57,43473782
3,83126909	9,187559043	58,12147949

Sumber: Data telah diolah



Gambar Grafik 1.1
Pertumbuhan Penjualan, ITO, dan Gross Profit Margin

Dari data di atas dapat di analisis bahwa dari tahun 2000-2011 tingkat Pertumbuhan Penjualan, *Inventory Turn Over*, dan *Gross Profit Margin* mengalami kenaikan dan penurunan. Pada tahun 2000 pertumbuhan penjualan perusahaan PT. Multi Bintang Indonesia Tbk. berada pada 24,80%, kemudian pada tahun 2001 dan 2002 perusahaan mengalami penurunan yaitu , pada tahun 2001 yaitu sebesar 12,13% serta pada tahun 2002 pertumbuhan penjualan turun hingga -4,83% sekaligus menjadi titik terendah hingga tahun 2011. Kemudian pada tahun 2000 sampai 2003 *Inventory turn over* perusahaan bergerak stabil atau dapat dikatakan tidak mengalami peningkatan maupun penurunan yang relatif besar. Pada tahun 2006 pertumbuhan penjualan dan *inventory turn over* mengalami peningkatan yang cukup tinggi, akan tetapi peningkatan tersebut tidak diikuti dengan Profitabilitas (GPM) yang mengalami penurunan dari angka

sebelumnya yaitu 48,32% menjadi 43,94%, kemudian pertumbuhan penjualan naik dari 3,77% ke angka 26,31% dan inventory turn over naik dari angka 3,43 ke angka 4,76. Kemudian pada tahun 2005-2006 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan, sedangkan inventory turn over mengalami peningkatan kemudian penurunan pada tahun 2006. Sedangkan pada tahun 2005-2006 Profitabilitas (GPM) perusahaan mengalami peningkatan. Pada tahun 2007 perusahaan mengalami peningkatan dari 4,50% menjadi 9,83%, dan inventory Turn over-pun mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya 5,508% menjadi 6,327%. Akan tetapi peningkatan pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan tersebut tidak diikuti dengan Profitabilitas (GPM) yang malah turun dari tahun 2006 sebesar 47,52% menjadi 45,23%. Titik puncak pertumbuhan penjualan PT. Multi Bintang Indonesia Tbk. terjadi pada tahun 2008 yaitu sebesar, 35,47% yang mengalami peningkatan yang cukup besar dari tahun sebelumnya 9,83%. Dan dari tahun 2009 hingga tahun 2011 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan. Sedangkan Titik puncak perputaran persediaan (*Inventory Turn Over*) terjadi pada tahun 2011 yaitu 9,188, akan tetapi pada tahun 2008-2011 mengalami peningkatan dan penurunan setiap setahun sekiranya. Kemudian titik puncak Profitabilitas (GPM) perusahaan terjadi pada tahun akhir yaitu pada tahun, 2011 dengan angka 58,12%, selain itu dari tahun 2008-2011 perusahaan mengalami peningkatan laba kotor dari tahun ke tahunnya.

Ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Elfianto Nugroho (2011) bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas (laba kotor) perusahaan. Dari data tahun 2001 dan 2002 pertumbuhan penjualan

mengalami penurunan, akan tetapi tidak di ikuti oleh *Gross Profit Margin* perusahaan yang meningkat pada tahun 2001 dan 2002. Dan begitu pula pada tahun 2004 pertumbuhan penjualan meningkat dan peningkatan pertumbuhan penjualan tidak di ikuti oleh GPM yang turun pada tahun 2004 .pada tahun 2006 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan, pada tahun 2005 berada di angka 20%, hingga tahun 2006 turun menjadi 4%. Sedangkan GPM naik dari tahun sebelumnya 44% menjadi 48%. Dan pada tahun 2007-2011 pertumbuhan penjualan dan GPM seringkali tidak s berpengaruh positif seperti penelitian yang di lakukan oleh Elfianto Nugroho yang menyebutkan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*). Peningkatan dan penurunan dari inventory turn over terhadap *Profitabilitas(Gross profit Margin)* tidak sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Meythi (2005), bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas, akan tetapi setelah peneliti menganalisa tingkat perputaran persediaan perusahaan tidak selalu berpengaruh positif antara perputaran persediaan terhadap Profitabilitas (GPM).

Dengan adanya asumsi tersebut, penulis ingin mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan pada PT. Multi Bintang Indonesia.Tbk dan bagaimana pengaruhnya terhadap *Profitabilitas (Gross Profit Margin)* perusahaan. Sesuai dengan tujuan utama dari perusahaan yang memiliki orientasi laba atau *profit oriented*, yaitu dengan menekan biaya sekecil mungkin diharapkan bisa menghasilkan keuntungan seoptimal mungkin dan menghindari

resiko seminimal mungkin, maka perusahaan dituntut untuk bisa melakukan perencanaan yang realistis mengenai kegiatan usaha yang akan datang.

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan diajukan dengan judul: “PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN (*INVENTORY TURN OVER*) TERHADAP *PROFITABILITAS* STUDI KASUS PADA PT. MULTI BINTANG INDONESIA Tbk PERIODE 2000-2011”.

1.2. Identifikasi masalah

Agar lebih sistematis dan memudahkan untuk di cerna, maka dalam pemecahan masalah diperlukan adanya identifikasi masalah yang lebih terarah yang sesuai ruang lingkup pembahasan. Maka peneliti mengidentifikasi pembahasan sebagai berikut:

1. Terdapat penurunan profitabilitas (GPM) pada perusahaan PT. Multi Bintang Indonesia Tbk. pada tahun 2009-2011.
2. Terjadi Penurunan pada pertumbuhan penjualan dan *Inventory turn over*, akan tetapi *Gross Profit Margin* meningkat pada tahun 2002.
3. Pertumbuhan penjualan dan *Inventory Turn Over meningkat akan tetapi Profitabilitas (GPM) menurun* pada tahun 2004.
4. Terjadi fluktuasi pertumbuhan penjualan pada periode 2004-2013.
5. Terjadi penurunan pada pertumbuhan penjualan dan *inventory turn over* pada tahun 2012 akan tetapi *Profitabilitas (GPM) meningkat* pada tahun 2012.

1.3. Rumusan Masalah

1. Seberapa besar pengaruh *Growth sales* terhadap Profitabilitas (GPM) perusahaan?
2. Seberapa besar pengaruh *Inventory Turn Over* terhadap Profitabilitas (GPM) perusahaan?
3. Seberapa besar pengaruh *Growth Sales* dan *Inventory Turn Over* secara simultan terhadap Profitabilitas (GPM) perusahaan?

1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Pertumbuhan penjualan terhadap Gross Profit Margin perusahaan.
2. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Inventory Turn Over terhadap pertumbuhan Gross Profit Margin perusahaan.
3. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Pertumbuhan penjualan dan Inventory Turn Over secara simultan terhadap pertumbuhan Gross Profit Margin perusahaan.

1.5. Penelitian yang dilakukan ini mempunyai kegunaan teoritis dan praktis.

1.5.1. Manfaat teoritis

1. Memberikan masukan untuk mengembangkan ilmu manajemen, khususnya tentang analisis laporan keuangan dalam menilai Profitabilitas perusahaan.

2. Memberikan wawasan dan pengetahuan yang bermanfaat kepada mahasiswa dan peneliti lainnya yang ingin meneliti tentang analisis laporan keuangan dalam menilai Profitabilitas perusahaan.

1.5.2. Manfaat Praktis

1. Memberikan saran dan rekomendasi yang berguna dalam menentukan analisis laporan keuangan terhadap Profitabilitas perusahaan dalam melakukan kegiatan keuangan yang dilakukannya.
2. Untuk memberikan kontribusi yang positif kepada perusahaan yang terkait dalam usaha meningkatkan pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan dan profitabilitas perusahaan.

1.6. Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan sangat penting bagi sebuah perusahaan, agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar penjualan dari tahun ke tahun dalam kaitannya dengan Profitabilitas. Suatu Perusahaan yang tingkat penjualannya stabil atau mengalami peningkatan kearah yang positif, artinya perusahaan dapat mengoptimalkan Sumber daya yang ada, dan mengoptimalkan variabel *cost*-nya. Adapun selain penjualan tahun sekarang dan tahun sebelumnya yang dapat mempengaruhi tingkat pertumbuhan penjualan adalah *Market Sell* dan biaya operasi. Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. “Dengan demikian perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih

baik jika mendapatkan peningkatan yang konsisten dan aktivitas utama operasinya.

Pertumbuhan Penjualan sangat mudah dihitung. Dengan mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui *trend* penjualan pada tahun sebelumnya, sehingga perusahaan dapat menekan biaya-biaya yang tidak efektif yang menyebabkan laba perusahaan menjadi sedikit. Kemudian bagi investor dengan mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan investor dapat menilai seberapa besar tingkat pertumbuhan penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan dari tahun-sebelumnya, sehingga investor dapat memperkirakan seberapa besar perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Penjualan memiliki pengaruh penting bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus di dukung dengan harta atau aktiva dan apabila penjualan ditingkatkan maka penjualan maka aktiva pun harus di tambah. Dengan mengetahui penjualan pada tahun sebelumnya perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk menghasilkan *Profit* (keuntungan).

Sebuah perusahaan tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui *ternd* penjualan produknya dari tahun ke tahun. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Maka perusahaan dapat menentukan langkah

yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang. Bila penjualan ditingkatkan, maka aktiva pun harus ditambah sedangkan disisi lain, jika perusahaan tahu dengan permintaan penjualannya di masa mendatang, hasil dari tagihan piutangnya, serta jadwal produknya, perusahaan akan mengatur jadwal jatuh tempo utangnya agar sesuai dengan arus kas bersih di masa mendatang. Akibatnya laba akan dapat dimaksimalkan (Horne dan Wachowicz, 2009).

Dengan menganalisis pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat membandingkan tingkat penjualan dari tahun sebelumnya dengan tahun berjalan, agar perusahaan dapat memperkirakan penjualan pada tahun mendatang dan mengukur seberapa besar pengaruh penjualan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Menurut Elfianto Nugroho Pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Pada tahun 2000-2013. Penelitian yang dilakukan oleh Elfianto Nugroho memperkuat teori yang dikemukakan oleh Swastha dan Handoko yang menyebutkan bahwa pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas. Jika pertumbuhan penjualan meningkat, maka Profitabilitaspun meningkat. Karena berdasarkan logika peneliti jika perusahaan mengalami peningkatan pertumbuhan penjualan, maka laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan meningkat.

Inventory Turn over atau perputaran persediaan merupakan perbandingan antara *cost of Good Sold* di bagi rata-rata persediaan. Semakin cepat perputaran persediaan perusahaan, maka semakin cepat perusahaan mendapatkan

keuntungan dari barang yang diproduksi. Apabila *inventory turnover* perusahaan lebih rendah dari pada kompetitornya, maka tingkat persediaannya menjadi lebih tinggi sehingga harus diturunkan. Kesulitan dengan cara pengukuran seperti ini adalah fokusnya hanya terhadap satu jenis biaya, yang disebut biaya penyimpanan (*inventory holding cost*). Perhitungan ini menghiraukan *ordering cost* dan *shortage cost*, begitu juga *quantity discount*. Perusahaan dapat memanfaatkan fasilitas ini dengan memilih rata-rata persediaan yang lebih tinggi, dengan demikian *turnover* yang lebih rendah dapat menyebabkan total *cost* yang lebih rendah sehingga dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi. Namun, karakteristik *turnover* tidak dapat sepenuhnya dipakai sebagai ukuran kinerja perusahaan, karena hal ini dapat menghilangkan factor biaya penting lainnya sehingga dapat menyebabkan tindakan yang dapat menurunkan laba (*profit*) perusahaan.

Dengan perputaran persediaan yang cepat perusahaan akan mendapatkan keuntungan dengan cepat, karena tidak ada persediaan barang di gudang yang dapat menambah biaya seperti biaya penyimpanan dan biaya perawatan. Dengan *inventory turn over* perusahaan diharapkan dapat mengetahui seberapa cepat perusahaan dapat memaksimalkan persediaan yang ada sehingga perusahaan memperoleh laba yang besar dan cepat.

Penelitian terhadap *inventory turnover* didasarkan atas adanya *research gap* dari hasil penelitian terdahulu antara Asyik dan Sulisty (2000) dan Campbell (2002). Asyik dan Soelistyo (2000) menunjukkan pengaruh positif *inventory turnover* terhadap Profitabilitas, sedangkan Campbell (2002) tidak menunjukan

adanya pengaruh inventory turnover terhadap profitabilitas, sehingga perlu dilakukan penelitian lanjutan.

Agar dapat meningkatkan keuntungan (*Profitabilitas*) bagi perusahaan, perusahaan harus meningkatkan omset penjualan barang agar laba atau keuntungan meningkat, sehingga tidak ada penumpukan persediaan digudang, sehingga tidak diperlukan biaya penyimpanan dan perawatan, yang pada akhirnya akan meningkatkan laba(*profitabilitas*) perusahaan.

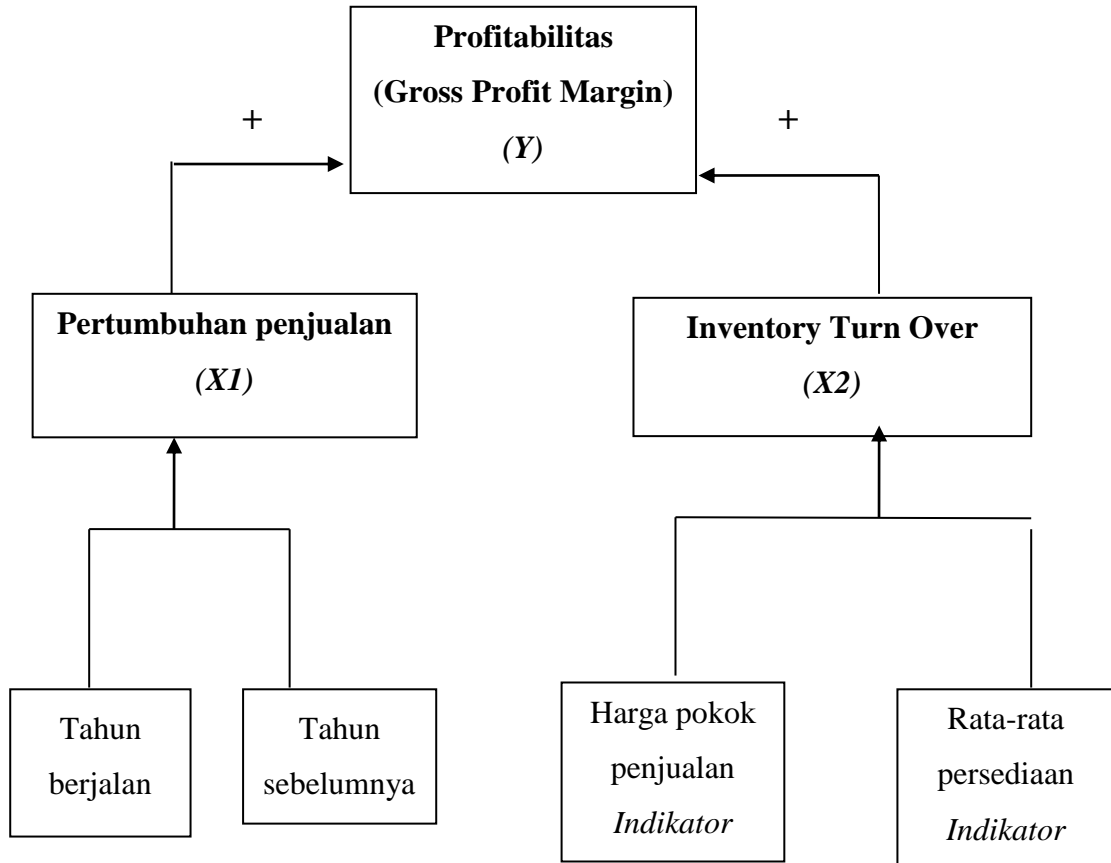
Meythi (2005) *inventor turn over* tidak terlalu baik dalam meningkatkan *profitabilitas* perusahaan manufaktur sektor *basic and chemical* untuk periode 2000-2003. Pada penelitian ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada objek yang berbeda yaitu pada satu perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), salah satunya adalah PT. Multi Bintang Indonesia Tbk. Peneliti menilai perusahaan bir Bintang mempunyai pangsa pasar yang sangat luas hingga ke mancanegara. Peneliti tertarik untuk meneliti pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas PT. Multi Bintang Indonesia Tbk.

Berdasarkan logika peneliti bahwa ketika perputaran persediaan cepat maka perusahaan akan semakin cepat dalam menghasilkan laba, sehingga tidak diperlukan biaya penyimpanan dan perawatan barang.

Tabel 1.2.
Penelitian Terdahulu

No	Penelitian dan Judul	Variabel dan Alat Analisis	Subjek Penelitian	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Meythi (2005) "Rasio Keuangan Yang Paling Baik Untuk Memprediksi Laba: Suatu Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Jakarta".	Variabel Bebas (X): Rasio Keuangan. Variabel Terikat (Y): Laba. Alat Analisis : Uji Confirmatory Factor Analysis (CFA) atas rasio keuangan.	Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta.	Semua rasio keuangan yaitu yaitu <i>current ratio (CR)</i> , <i>quick ratio (QR)</i> , <i>debt ratio (DR)</i> , <i>equity to total asset (ETA)</i> , <i>equity to total liabilities (ETL)</i> , <i>equity to fixed asset (EFA)</i> , <i>profit margin (PM)</i> , <i>return on asset (ROA)</i> , <i>return on equity (ROE)</i> , <i>inventory turnover (ITO)</i> , <i>average collection period (ACP)</i> , <i>fixed asset turnover (FAT)</i> , <i>total asset turnover (TAT)</i> , <i>profit growth (PG)</i> menunjukkan bahwa <i>return on asset (ROA)</i> yang paling baik dalam memprediksi pertumbuhan laba perusahaan manufaktur	Sama-sama menganalisis pengaruh perputaran persediaan terhadap laba.	Penelitian Meythi meneliti semua pengaruh rasio keuangan terhadap laba bersih (NPM) sedangkan penelitian ini hanya pengaruh perputaran persediaan terhadap Profitabilitas as GPM.

				sektor <i>basic and chemical</i> untuk periode 2000-2003.		
2.	<p>Elfianto Nugroho (2011) “Analisis pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan dan leverage terhadap Profitabilitas: Studi Pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2005-2009</p>	<p>Variabel bebas (X): likuiditas, pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan dan leverage.</p> <p>Variable Terikat (Y): Profitabilitas</p> <p>Alat Analisis : Uji Regresi, Uji Asumsi Klasik.</p>	Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Current ratio dan Lverage berpengaruh negatif terhadap Profitabilitas . Dan Pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Pada tahun 2005-2009.	Sama-sama menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas	Penelitian Elfianto Nugroho meneliti pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan dan leverage terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian ini hanya membahas Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas

Model Skema Penelitian

1.8 Hipotesis

Hipotesis 1

H₀ : Tidak terdapat pengaruh positif antara pertumbuhan penjualan terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*).

H_a : Terdapat pengaruh positif antara pertumbuhan penjualan terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*).

Hipotesis 2

H₀ : Tidak terdapat positif *Inventory Turn Over* terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*).

H_a : Terdapat pengaruh positif antara *Inventory Turn Over* terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*).

Hipotesis 3

H₀ : Tidak Terdapat pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *Inventory Turn Over* secara bersama-sama terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*)

H_a : Terdapat pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *Inventory Turn Over* secara bersama-sama terhadap Profitabilitas (*Gross Profit Margin*).