

PENGARUH CASH TURNOVER, FIRM SIZE, LEVERAGE, DAN SALES GROWTH TERHADAP PROFITABILITAS

Benny Setiawan* dan Thio Lie Sha

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, Jakarta

**Email: bensetiawan1017@gmail.com*

Abstract: This research aims to determine the effect of cash turnover, firm size, leverage, and sales growth on profitability in manufacturing companies listed on the IDX in 2017-2019. The sample was selected using purposive sampling method and valid data were 36 companies. The data processing technique uses multiple regression analysis with the Eviews 11 program and Microsoft Excel 2013. The results show that sales growth has a significant positive effect on profitability, leverage has a significant negative effect on profitability, while cash turnover and firm size have a negative and insignificant effect on profitability. The implication of this research is the need to increase profitability for the survival of the company which is influenced by increased sales growth and leverage to expand its business so that it can provide good signals for investors.

Keywords: Cash Turnover, Firm Size, Leverage, Sales Growth, Profitability.

Abstrak: Penelitian Ini Bertujuan Untuk Mengetahui Pengaruh Perputaran Kas, Ukuran Perusahaan, Kebijakan Utang, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2017-2019. Sampel Dipilih Dengan Menggunakan Metode *Purposive Sampling* Dan Data Yang Valid Adalah 36 Perusahaan. Teknik Pengolahan Data Menggunakan Analisis Regresi Berganda Dengan Program *Eviews 11* Dan Microsoft Excel 2013. Hasil Penelitian Menunjukkan Pertumbuhan Penjualan Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Profitabilitas, Kebijakan Utang Berpengaruh Negatif Signifikan Terhadap Profitabilitas, Sedangkan Perputaran Kas Dan Ukuran Perusahaan Berpengaruh Negatif Tidak Signifikan Terhadap Profitabilitas. Implikasi Penelitian Ini Adalah Perlunya Peningkatan Profitabilitas Untuk Kelangsungan Hidup Perusahaan Yang Dipengaruhi Oleh Meningkatnya Pertumbuhan Penjualan Dan Kebijakan Utang Untuk Memperluas Usahanya Sehingga Dapat Memberikan Sinyal Baik Bagi Investor.

Kata kunci: Perputaran Kas, Ukuran Perusahaan, Kebijakan Utang, Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas.

PENDAHULUAN

Seiring berjalan dan bertambahnya waktu, persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, khususnya perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur yang berusaha memproduksi barang berkualitas tinggi dengan biaya rendah untuk meningkatkan daya beli serta persaingan di pasar baik secara domestik maupun internasional. Hal ini membutuhkan keahlian manajemen perusahaan dalam kinerja dan pengelolaan perusahaan yang efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan laba yang sesuai dengan strategi perusahaan. Salah satu prinsip berdirinya suatu perusahaan yaitu menghasilkan laba yang optimal untuk

kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan harus menentukan strategi serta mengambil keputusan yang tepat agar dapat bertahan dan bersaing dalam keadaan tersebut.

Pimpinan perusahaan harus dapat mengambil keputusan yang tepat. Kondisi keuangan perusahaan perlu dipahami dahulu sebelum keputusan diambil. Kinerja manajemen perusahaan dapat diketahui dari laba yang terdapat pada laporan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, informasi yang terdapat pada laporan keuangan sangat diperlukan dalam mengambil keputusan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu faktor penting yang mampu mempengaruhi kemampuan kelangsungan hidup perusahaan yaitu profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Selain mengukur laba, rasio profitabilitas digunakan untuk menilai posisi laba perusahaan pada periode sebelumnya dan periode yang berlaku, menilai perkembangan laba, dan mengukur besarnya laba bersih yang dihasilkan perusahaan. Faktor –faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas antara lain yaitu *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth*.

Cash turnover (Perputaran kas) merupakan kemampuan kas untuk menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas yang berputar dalam satu periode tertentu melalui penjualan. *Cash turnover* berfungsi untuk mengetahui seberapa jauh efektivitas perusahaan dalam mengelola dana kasnya untuk menghasilkan pendapatan atau penjualan. *Cash turnover* yang tinggi menandakan piutang usaha cepat dilunasi, persediaan terjual dengan cepat, dan utang usaha dibayarkan dalam waktu yang panjang, sehingga uang kas yang tersimpan dapat digunakan terlebih dahulu untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan.

Firm size (Ukuran perusahaan) adalah pengukuran kecil atau besar suatu perusahaan dengan besarnya aktiva yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang digunakan untuk memprediksi keadaan perusahaan di masa yang akan datang. Ukuran perusahaan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana eksternal yang digunakan untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan.

Leverage (Kebijakan utang) merupakan penggunaan sumber daya eksternal berupa utang untuk membiayai aset perusahaan. Penggunaan utang akan menimbulkan kewajiban yang harus dilakukan, yaitu beban/biaya bunga. Pelunasan utang mencakup utang pokok dan biaya bunga. Oleh karena itu, semakin tinggi penggunaan utang, maka semakin tinggi biaya bunga yang harus dibayar, dimana laba yang dihasilkan perusahaan akan digunakan untuk melunasi utang dan biaya bunganya

Sales growth (Pertumbuhan penjualan) menunjukkan seberapa besar peningkatan penjualan yang terjadi pada perusahaan setiap tahun, dimana penjualan menjadi salah satu sumber pendapatan perusahaan. *Sales growth* mempunyai pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena *sales growth* ditandai dengan meningkatnya *market share* yang berdampak pada peningkatan penjualan perusahaan sehingga profitabilitas juga akan meningkat.

KAJIAN TEORI

Signaling theory dikemukakan oleh Spence (1973), teori *signalling* memberikan gambaran mengenai peran manajemen dalam memberikan sinyal atau tanda mengenai kondisi perusahaan kepada investor, sinyal ini berupa informasi mengenai kemampuan manajemen dalam mencapai tujuan pemilik perusahaan yang menyatakan perusahaannya lebih unggul dibanding dengan perusahaan lain. Brigham & Houston (2003) menuturkan teori *signalling* merupakan suatu tanda atas tindakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memberikan informasi kepada investor untuk mengetahui pandangan manajemen mengenai prospek perusahaan dengan pengelolaan performa keuangan yang baik. Berdasarkan

penjelasan tersebut, sinyal atau tanda yang diterima dapat dijadikan acuan bagi investor dalam mengambil keputusan investasi.

Trade Off Theory menurut Kraus dan Litzenberger (1973) menyatakan bahwa perusahaan menyusun struktur modal dengan menyeimbangkan keuntungan dari pinjaman, terutama penghematan pajak dengan risiko atau biaya yang muncul akibat pinjaman termasuk biaya kebangkrutan. Menurut Sinarti & Darmajati (2019) Teori *Trade off* berasumsi bahwa terdapat keuntungan pajak akibat penggunaan utang, dimana perusahaan akan menggunakan utang sampai tingkat tertentu untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Jika penggunaan utang suatu perusahaan meningkat maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan pajak, karena pembayaran bunga atas utang dapat mengurangi pajak (*tax deductibility of interest payment*). Namun, disaat yang bersamaan utang juga memiliki biaya yang terasosiasi dengan potensi kebangkrutan.

Profitabilitas. Menurut Munawir (2010 dalam Ratnasari & Budiyanto 2016, h.6) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba yang berhubungan dengan total aktiva (*total assets*), penjualan dan modal sendiri. Sedangkan menurut Umobong (2015 dalam Novyanny & Turangan, 2017, h.3) profitabilitas didefinisikan sebagai “*the business’s ability to generate earnings as compared to its expenses and other relevant costs incurred during a specific period of time*”. Definisi lain, menurut Sudana (2011 dalam Felicia dan Sugiarto 2020, h.2) profitabilitas didefinisikan sebagai “ukuran kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki perusahaan berupa aset”.

Cash turnover. Menurut Diana dan Santoso (2016 dalam Nurafika & Almadany 2018, h.4) definsi *cash turnover* (perputaran kas) adalah “berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu melalui penjualan”. Perputaran kas yang tinggi menandakan perusahaan memanfaatkan kas yang diperoleh digunakan dengan baik dan mampu melakukan kembali investasi yang dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian Narufika dan Khairunnisa (2018) yang menyatakan *cash turnover* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian Febriani (2017) menunjukkan *cash turnover* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Firm size. Menurut Arsandi & Astika (2019 dalam Mariski & Susanto 2020, h.3) ukuran perusahaan merupakan skala besar kecilnya suatu perusahaan, skala tersebut menggambarkan perusahaan yang besar memiliki total aktiva yang besar cenderung lebih stabil dan lebih mampu dalam menghasilkan laba dibandingkan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran perusahaan cenderung memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi. Hal ini disebabkan karena semakin besar ukuran perusahaan, semakin banyak sumber daya yang dapat digunakan untuk mendorong kegiatan operasional perusahaan, sehingga kegiatan operasional lancar dan dapat memaksimalkan profitabilitas perusahaan. Hal ini sesuai dengan penelitian Felicia dan Sugiarto (2020) yang menyatakan bahwa *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian Novyanny dan Turangan (2017) menyatakan *firm size* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Leverage. Menurut Sartono (2010 dalam Rahmadani & Amanah 2020, h.2) *leverage* adalah penggunaan *assets* dan sumber dana (*sources of funds*) berupa utang oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan potensial bagi pemegang saham. Semakin tinggi *leverage* maka semakin rendah tingkat profitabilitas perusahaan. Hal ini disebabkan karena semakin tinggi penggunaan utang maka semakin

tinggi juga biaya bunga yang harus dibayar sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk melunasi utang termasuk biaya bunganya. Sesuai dengan penelitian Ratnasari & Budiyanto (2016) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian Arifin dkk. (2018) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Sales growth. Menurut Sari (2015 dalam Fransisca & Widjaja 2019, h.201) *sales growth* didefinisikan sebagai “ukuran peningkatan atau penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dilakukan oleh perusahaan”. Meningkatnya jumlah penjualan maka pendapatan juga meningkat dan perusahaan dapat menerapkan strategi pasarnya. Pendapatan yang besar mendukung laba yang diperoleh juga semakin besar, sehingga perusahaan memiliki profitabilitas yang tinggi. Hal ini sesuai dengan penelitian Felicia dan Sugiarto (2020) yang menyatakan *sales growth* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan penelitian yang dilakukan Putra & Badjra (2015) menyatakan *sales growth* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Kaitan Antar Variabel

Cash Turnover dengan Profitabilitas. *Cash turnover* merupakan kemampuan kas perusahaan dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat diketahui kas yang berputar dalam satu periode tertentu melalui penjualan. Besarnya jumlah kas yang dimiliki perusahaan akan menunjukkan penjualan yang tinggi. Tingkat penjualan yang tinggi akan menyebabkan meningkatnya laba yang diperoleh perusahaan. Hal ini menunjukkan semakin tinggi perputaran kas maka akan semakin besar profit yang diperoleh perusahaan. Sesuai dengan penelitian Nurafika dan Almadany (2018) yang menyatakan *cash turnover* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Namun, tidak sesuai dengan penelitian Febriani (2017) yang menunjukkan *cash turnover* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Firm Size dengan Profitabilitas. *Firm size* merupakan besar kecilnya perusahaan yang dapat diukur dengan total aktiva perusahaan dengan menggunakan perhitungan nilai logaritma total aktiva. Perusahaan besar cenderung memiliki total aktiva yang besar. Perusahaan yang besar akan semakin mudah untuk mendapatkan dana eksternal dalam jumlah yang besar sehingga investor tertarik untuk menginvestasikan modalnya. Perusahaan dengan aktiva yang besar akan menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan laba yang maksimal. Sesuai dengan penelitian Felicia dan Sugiarto (2020) yang menyatakan *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Namun, tidak sesuai dengan penelitian Novyanny dan Turangan (2017) menyatakan *firm size* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Leverage dengan Profitabilitas. *Leverage* merupakan penggunaan dana yang akan menimbulkan biaya bunga yang harus dibayar perusahaan. *leverage* yang semakin tinggi menimbulkan biaya bunga yang harus dibayar oleh perusahaan juga semakin tinggi. Hal ini menyebabkan laba yang dihasilkan perusahaan akan digunakan untuk melunasi utang pokok dan biaya bunga, sehingga mampu mengurangi profitabilitas perusahaan. Sesuai dengan penelitian Ratnasari & Budiyanto (2016) yang menyatakan *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Namun, tidak sesuai dengan penelitian Arifin dkk. (2018) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Sales Growth dengan Profitabilitas. *Sales growth* merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk atau jasa perusahaan melalui penjualan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Sehingga dapat dikatakan semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka akan

menunjukkan profitabilitas perusahaan juga semakin tinggi. Sesuai dengan Felicia dan Sugiarto (2020) yang menyatakan *sales growth* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Namun, tidak sesuai dengan penelitian Putra & Badjra (2015) yang menyatakan *sales growth* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Pengembangan Hipotesis

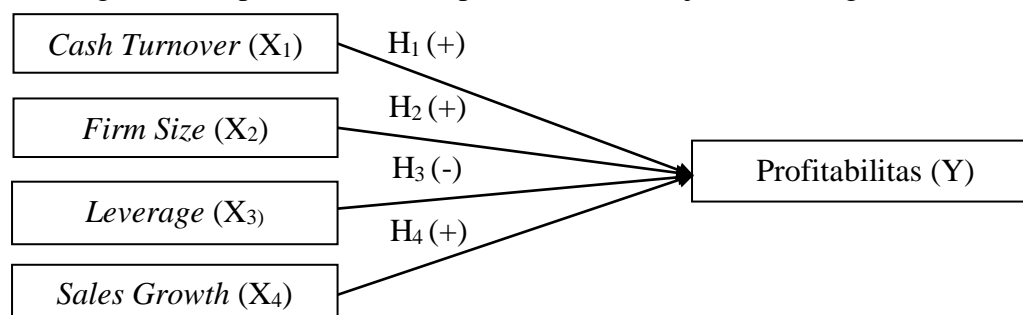
Berdasarkan penelitian terdahulu, *cash turnover* memiliki hubungan positif signifikan terhadap profitabilitas (Nurafika dan Almadany, 2018). Tetapi penelitian lain menyatakan bahwa *cash turnover* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Febriani, 2017). H₁: *Cash turnover* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penelitian terdahulu, *firm size* memiliki hubungan positif signifikan terhadap profitabilitas (Felicia & Sugiarto, 2020), (Arifin dkk, 2018) dan (Abey & Velmurugan, 2018). Tetapi penelitian lain menyatakan bahwa *firm size* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Novyanny & Turangan, 2017), (Rahmadani & Amanah, 2020), serta (Ratnasari & Budiyanto, 2016). H₂: *Firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penelitian terdahulu, *leverage* memiliki hubungan negatif signifikan terhadap profitabilitas (Felicia & Sugiarto, 2020), (Putra & Badjra, 2015), (Al-Jafari & Al Samman, 2015), dan (Ratnasari & Budiyanto, 2016). Tetapi penelitian lain menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Arifin dkk., 2018). H₃: *Leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penelitian terdahulu, *sales growth* memiliki hubungan positif signifikan terhadap profitabilitas (Felicia & Sugiarto, 2020), (Fransisca & Widjaja, 2019), dan (Arifin dkk., 2018). Tetapi penelitian lain menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas (Putra & Badjra, 2015). H₄: *Sales growth* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Kerangka model penelitian dalam penelitian ini disajikan dalam gambar berikut:



Gambar 1. Model dan Hipotesis Penelitian

METODOLOGI

Metode penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia dalam periode 2017-2019, di mana tahun 2019 diambil sebagai tahun dasar pengambilan data. Metode yang digunakan dalam pemilihan sampel adalah *purposive sampling* dari perusahaan manufaktur dengan kriteria 1) Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2017-2019, 2) Perusahaan manufaktur yang tidak melakukan IPO selama periode 2017-2019, 3) Perusahaan manufaktur yang menyajikan laporan keuangan berakhir pada 31 desember, 4) Perusahaan manufaktur yang menggunakan mata uang Rupiah dalam laporan keuangannya, 5)

Perusahaan manufaktur yang memperoleh laba selama periode 2017-2019, 6) Perusahaan manufaktur yang mengalami peningkatan penjualan selama periode 2017-2019. Jumlah data sebanyak 108 dari 36 sampel perusahaan manufaktur.

Variabel operasional dan pengukuran yang digunakan adalah :

Tabel 1. Variabel Operasional Dan Pengukuran

Variabel	Sumber	Ukuran	Skala
Profitabilitas (Y)	Felicia dan Sugiarto (2020)	$Return\ On\ Assets\ (ROA) = \frac{Net\ Income}{Total\ Assets}$	Rasio
Cash Turnover (X1)	Narufika dan Almadany (2018)	$Perputaran\ Kas = \frac{Penjualan\ Bersih}{Rata-rata\ Kas}$	Rasio
Firm Size (X2)	Felicia dan Sugiarto (2020)	$Firm\ Size = Ln(Total\ Assets)$	Rasio
Leverage (X3)	Felicia dan Sugiarto (2020)	$Debt\ to\ Total\ Assets\ Ratio\ (DAR) = \frac{Total\ Debt}{Total\ Assets}$	Rasio
Sales Growth (X4)	Putra dan Badjra (2015)	$Sales\ Growth = \frac{Sales\ t - Sales\ (t-1)}{Sales\ (t-1)}$	Rasio

Penelitian ini menggunakan program *Eviews* 11 dengan melakukan uji statistik deskriptif untuk mengetahui nilai rata-rata (*mean*), *median*, nilai *maximum*, nilai *minimum*, serta nilai standar deviasi dari data penelitian. Kemudian melakukan uji pemilihan model data panel yang terdiri dari uji *Chow* dan uji *Hausman*. Selanjutnya dilakukan analisis regresi linear berganda dan uji hipotesis yang menggunakan uji F, uji t dan uji koefisien determinasi ganda (*adjusted R²*).

HASIL UJI STATISTIK

Hasil uji statistik deskriptif menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) profitabilitas (Y) sebesar 0.094399. Nilai tengah (*median*) adalah 0.063762. Nilai *maximum* dan *minimum* pada variabel *ROA* menunjukkan angka sebesar 0.526704 dan 0.000526. Nilai *maximum ROA* dimiliki oleh perusahaan berkode (MLBI) pada tahun 2017, sedangkan nilai *minimum ROA* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (SKBM) pada tahun 2019. Kemudian nilai standar deviasi adalah sebesar 0.097840. *Cash turnover* (X₁) menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 21.51798. Nilai tengah (*median*) sebesar 10.05710. Nilai *maximum* dan *minimum* pada *cash turnover* menunjukkan angka sebesar 110.5216 dan 0.771943. Nilai *maximum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (UNVR) pada tahun 2018, sedangkan nilai *minimum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (BTON) pada tahun 2017. Kemudian nilai standar deviasi *cash turnover* adalah sebesar 23.85809. *Firm size* (X₂) menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 29.23666. Nilai tengah (*median*) sebesar 29.07786. Nilai *maximum* dan *minimum* pada *firm size* menunjukkan angka sebesar 32.20096 dan 25.93549. Nilai *maximum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (INDF) pada tahun 2018, sedangkan nilai *minimum*

dimiliki oleh (BTON) pada tahun 2017. Kemudian nilai standar deviasi *firm size* adalah sebesar 1.440320. *Leverage* (X_3) menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0.397387. Nilai tengah (*median*) sebesar 0.373426. Nilai *maximum* dan *minimum* pada *leverage* menunjukkan angka sebesar 0.744212 dan 0.083064. Nilai *maximum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (UNVR) pada tahun 2019, sedangkan nilai *minimum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (SIDO) pada tahun 2017. Kemudian nilai standar deviasi *leverage* adalah sebesar 0.164997. *Sales growth* (X_4) menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0.123333. Nilai tengah (*median*) sebesar 0.090000. Nilai *maximum* dan *minimum* pada *sales growth* menunjukkan angka sebesar 0.540000 dan 0.000000. Nilai *maximum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (WTON) pada tahun 2017, sedangkan nilai *minimum* dimiliki oleh perusahaan yang berkode (SIDO) pada tahun 2017. Kemudian nilai standar deviasi *sales growth* adalah sebesar 0.107225.

Kemudian dilakukan uji pemilihan model data panel yang terdiri dari uji *Chow* dan uji *Hausman*. Pengujian pertama adalah dilakukan uji *Chow* untuk menentukan model data panel yang tepat untuk digunakan atau dipilih antara *common effect model* dan *fixed effect model*. Hasil uji *Chow* menunjukkan angka probabilitas *cross-section Chi-square* sebesar $0.0000 < 0.05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model yang dipilih adalah *fixed effect model*. Pengujian kedua adalah dilakukan uji *Hausman* untuk menentukan model data panel yang sebaiknya digunakan atau dipilih antara *random effect model* dan *fixed effect model*. Hasil uji *Hausman* menunjukkan angka probabilitas *cross-section random* $0.0017 < 0.05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model yang dipilih adalah *fixed effect model*.

Hasil uji analisis regresi linear berganda dengan *fixed effect model* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = 0.466004 - 0.000214 X_1 - 0.008546 X_2 - 0.305476 X_3 + 0.034526 X_4 + \varepsilon$$

Dari persamaan regresi di atas, menunjukkan nilai konstanta sebesar 0.466004. Angka tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas (Y) memiliki nilai sebesar 0.466004 saat variabel independen, yaitu *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth* bernilai nol. Variabel independen pertama, yaitu *cash turnover* (X_1) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar -0.000214, berarti jika nilai *cash turnover* naik 1 satuan, maka nilai profitabilitas (*ROA*) mengalami penurunan sebesar 0.000214 satuan dengan asumsi nilai variabel independen lain dianggap konstan. Variabel independen kedua, yaitu *firm size* (X_2) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar -0.008546, berarti jika nilai *firm size* naik 1 satuan, maka profitabilitas (*ROA*) mengalami penurunan sebesar 0.008546 satuan dengan asumsi nilai variabel independen lain dianggap konstan. Variabel independen ketiga, yaitu *leverage* (X_3) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar -0.305476, berarti jika nilai *leverage* naik 1 satuan, maka nilai profitabilitas (*ROA*) mengalami penurunan sebesar 0.305476 satuan dengan asumsi nilai variabel independen lainnya dianggap konstan. Variabel independen keempat, yaitu *sales growth* (X_4) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.034526, berarti jika nilai *sales growth* naik 1 satuan, maka nilai profitabilitas (*ROA*) mengalami peningkatan sebesar 0.034526 satuan dengan asumsi nilai variabel independen lainnya dianggap konstan.

Hasil uji F menunjukkan nilai probabilitas *F-statistic* sebesar $0.000000 < 0.05$, sehingga dapat disimpulkan variabel *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth* secara bersama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen profitabilitas (*ROA*).

Berikut merupakan hasil uji *fixed effect model*:

Tabel 2. Hasil Uji *Fixed Effect Model*

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
C	0.466004	0.554739	0.840041	0.4038
<i>Cash turnover</i>	-0.000214	0.000258	-0.829057	0.4100
<i>Firm size</i>	-0.008546	0.019104	-0.447363	0.6560
<i>Leverage</i>	-0.305476	0.073197	-4.173329	0.0001
<i>Sales growth</i>	0.034526	0.024403	1.414795	0.0417
<i>Effects Specification</i>				
<i>Cross-section fixed (dummy variables)</i>				
<i>Root MSE</i>	0.017008	<i>R-squared</i>		0.969499
<i>Mean dependent var</i>	0.094399	<i>Adjusted R-squared</i>		0.952006
<i>S.D. dependent var</i>	0.097840	<i>S.E. of regression</i>		0.021434
<i>Akaike info criterion</i>	-4.569529	<i>Sum squared resid</i>		0.031241
<i>Schwarz criterion</i>	-3.576147	<i>Log likelihood</i>		286.7546
<i>Hannan-Quinn criter.</i>	-4.166749	<i>F-statistic</i>		55.42209
<i>Durbin-Watson stat</i>	3.061534	<i>Prob(F-statistic)</i>		0.000000

Sumber: Hasil pengolahan data *Eviews 11*

Berdasarkan tabel 2 di atas, hasil uji t menunjukkan nilai koefisien variabel *sales growth* bertanda positif dengan nilai probabilitas 0.0417 dan nilai koefisien variabel *leverage* bertanda negatif dengan nilai probabilitas 0.0001. Nilai probabilitas kedua variabel tersebut menunjukkan nilai kurang dari 0.05, sehingga dapat disimpulkan *sales growth* dan *leverage* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan nilai koefisien variabel *cash turnover* bertanda negatif dengan nilai probabilitas 0.4100 dan nilai koefisien variabel *firm size* bertanda negatif dengan nilai probabilitas 0.6560 yang menunjukkan nilai probabilitas lebih besar dari 0.05, sehingga dapat disimpulkan *cash turnover* dan *firm size* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Hasil uji determinasi ganda (*Adjusted R²*) menunjukkan nilai *adjusted R²* sebesar 0.952006 yang mendekati angka 1, berarti variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth* memiliki kemampuan sebesar 95.20% untuk menjelaskan variabel dependen profitabilitas, sedangkan sisanya 4.80% dipengaruhi oleh faktor lain.

DISKUSI

Berdasarkan hasil penelitian *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth* secara bersama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan hasil penelitian ini, *cash turnover* berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas dikarenakan *cash turnover* yang tinggi atau cepat belum tentu kas yang diterima perusahaan akan dimanfaatkan dengan baik sehingga tidak mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan. *Firm size* berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas dikarenakan *firm size* yang besar belum tentu memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi, karena pada dasarnya perusahaan besar maupun perusahaan kecil dapat menghasilkan profit setiap tahunnya, oleh karena itu besar kecilnya *firm size* tidak mempengaruhi tingkat profitabilitas. Perusahaan cenderung lebih memperhatikan faktor-

faktor lain seperti bagaimana kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola aset perusahaan yang dimilikinya. *Leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan semakin tinggi tingkat *leverage* maka akan semakin rendah tingkat profitabilitas perusahaan yang disebabkan karena penggunaan utang yang tinggi akan menimbulkan biaya bunga yang juga semakin tinggi sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk melunasi utang pokok termasuk bunganya yang dapat menurunkan profitabilitas perusahaan. *Sales growth* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan *sales growth* yang stabil dan cenderung meningkat menandakan bahwa perusahaan mampu memperoleh laba yang maksimal dan menjadikan sinyal bagi investor untuk melakukan investasi.

KESIMPULAN

Keterbatasan dalam penelitian ini antara lain, yaitu sampel penelitian yang hanya terbatas pada sektor perusahaan manufaktur sehingga hasil penelitian hanya berkaitan dengan perusahaan manufaktur. Periode yang terbatas dalam penelitian ini hanya meneliti selama tiga periode, yaitu dari tahun 2017 sampai tahun 2019, sehingga tidak dapat memberi gambaran untuk periode lainnya. Variabel yang digunakan pada penelitian ini juga menjadi keterbatasan karena penelitian ini hanya menggunakan 4 variabel independen, yaitu *cash turnover*, *firm size*, *leverage*, dan *sales growth* sehingga tidak dapat menjelaskan informasi yang lengkap mengenai pengaruh variabel lainnya terhadap profitabilitas.

Berdasarkan keterbatasan yang telah dijelaskan di atas maka disarankan penelitian selanjutnya untuk memperhatikan hal-hal berikut. Pertama, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan sampel penelitian agar tidak terbatas dengan perusahaan manufaktur sehingga hasil penelitian yang didapat akan lebih luas dan lebih akurat. Kedua, penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah periode penelitian, bertambahnya periode penelitian dapat memberikan gambaran mengenai periode lainnya sehingga hasil penelitian menjadi lebih akurat lagi. Ketiga, penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel-variabel independen lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini atau yang diperkirakan dapat mempengaruhi profitabilitas seperti likuiditas dan perputaran *total assets*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abey, J., & Velmurugan, R. (2018). *Determinants of Profitability in Indian Automobile Industry*. 119(12), 15301–15313.
- Al-Jafari, M. K., & Al Samman, H. (2015). Determinants of Profitability: Evidence from Industrial Companies Listed on Muscat Securities Market. *Review of European Studies*, 7(11). <https://doi.org/10.5539/res.v7n11p303>
- Arifin, D. S., Sarita, B., & Madi, R. A. (2018). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Property dan Real Estate Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2017). *Ekonomi Dan Manajemen*.
- Brigham, F. E., & Houston, J. F. (2003). *Fundamental of Financial Management* 8th Edition. United State of America: South Western.
- Febriani, R. (2017). Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar Di BEI 2011-2015. *E-Jurnal*, 1–13.
- Felicia, E., & Sugiarto D, E. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Firm Profitability Pada Perusahaan Manufaktur Tahun 2016-2018. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(1), 1479–1488.
- Fransisca, E., & Widjaja, I. (2019). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran

- Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(2), 199–206.
- Kartikasari, D., & Merianti, M. (2016). The effect of leverage and firm size to profitability of public manufacturing companies in Indonesia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(2), 409–413.
- Kraus, Alan and Litzenberger, Robert. (1973). A State Preference Model of Optimal Financial Leverage. *Journal of Finance* 28, 911 – 922.
- Mariski, E., & Susanto, L. (2020). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Persistensi Laba Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*, 2, 1407–1414.
- Novyanny, M. C., & Turangan, J. A. (2017). Pengaruh Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Jasa Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 4(1), 1–14.
- Nurafika, R. A., & Almadany, K. (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Semen. *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(1), 98–101. <https://doi.org/10.31289/jab.v4i1.1532>
- Putra, A., & Badjra, I. (2015). Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 4(7), 2052–2067.
- Rahmadani, D. M., & Amanah, L. (2020). Pengaruh Tingkat Inflasi, Ukuran Perusahaan dan *Leverage* Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 9(2), 1–16.
- Ratnasari, L., & Budiyanto. (2016). Pengaruh *Leverage*, Likuiditas, Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Otomotif di BEI. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(6), 1–15. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sinarti, & Darmajati, J. (2019). Pengaruh *Leverage*, Diversifikasi Produk dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. 3(1), 97–106.