

PENGARUH PERSEDIAAN DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA INDOMARET ISKANDAR MUDA BABUSALAM

Rudi Aris Munandar ^{1*}, Ardi Hirmansah², Bahrul Ilmi³

^{1,2,3} Universitas Gunung Leuser

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Article history: Received Feb 17, 2026 Revised Feb 25, 2026 Accepted Feb 28, 2026	<i>This study aims to analyze the effect of inventory and sales volume on net profit at PT Indomarco Prismaatama (Indomaret Iskandar Muda Babusalam) during the period January 2020–December 2024. The research employed a quantitative descriptive approach using secondary data from monthly financial reports over five years (60 observations). Data were analyzed using SPSS through descriptive statistics, classical assumption tests, multiple linear regression, t-test, F-test, and coefficient of determination. The results indicate that inventory partially has a positive and significant effect on net profit. Sales volume also partially shows a positive and significant effect on net profit. Simultaneously, inventory and sales volume significantly influence net profit. The Adjusted R² value of 0.271 implies that 27.1% of the variation in net profit can be explained by the independent variables, while 54.7% is influenced by other factors such as cash flow and capital. These findings highlight the importance of effective inventory management and increased sales volume in improving retail company profitability.</i>
Keywords: Inventory, Sales Volume, Net Profit, Profitability	
Corresponding Author: Name: Rudi Aris Munandar Email: Ru08082000@gmail.com^{1*}	<i>This is an open access article under the CC BY-NC license.</i> 

PENDAHULUAN

Industri ritel modern di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat seiring dengan perubahan pola konsumsi masyarakat, urbanisasi, serta kemajuan teknologi distribusi dan sistem informasi. Salah satu pelaku utama dalam industri ini adalah PT Indomarco Prismaatama melalui jaringan minimarket Indomaret yang tersebar luas di berbagai wilayah Indonesia. Sejak berdiri pada tahun 1997, Indomaret berkembang menjadi salah satu jaringan ritel terbesar dengan ribuan gerai yang melayani kebutuhan masyarakat

DOI:

sehari-hari. Perkembangan tersebut tidak terlepas dari strategi waralaba yang adaptif serta sistem manajemen operasional yang terintegrasi. Dalam konteks persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mampu menjaga keseimbangan antara efisiensi biaya dan peningkatan pendapatan guna mempertahankan profitabilitas jangka panjang.

Sebagai perusahaan yang berorientasi pada laba, kinerja keuangan menjadi indikator utama keberhasilan operasional. Laporan laba rugi merefleksikan kemampuan perusahaan dalam mengelola pendapatan dan biaya selama periode tertentu. Laba bersih, yang diperoleh setelah dikurangi beban operasional dan pajak, mencerminkan hasil akhir dari seluruh aktivitas bisnis (Hery, 2017). Bagi perusahaan ritel, laba bersih sangat dipengaruhi oleh efektivitas pengelolaan persediaan dan kemampuan meningkatkan volume penjualan. Kedua variabel tersebut memiliki keterkaitan langsung dengan arus kas, perputaran modal kerja, serta tingkat efisiensi operasional (Kasmir, 2019).

Data keuangan perusahaan menunjukkan bahwa pada tahun 2020 Indomaret mencatat pendapatan sebesar Rp15,86 triliun dengan laba bersih Rp328,8 miliar. Angka ini menggambarkan skala operasi yang besar, namun di sisi lain juga menuntut pengelolaan persediaan yang efektif agar tidak terjadi overstock maupun stockout. Dalam perusahaan perdagangan seperti Indomaret, persediaan merupakan aset lancar yang memiliki proporsi signifikan terhadap total aktiva. Persediaan yang tidak dikelola secara optimal dapat menimbulkan biaya penyimpanan, risiko kerusakan, serta penurunan kualitas barang (Rudianto, 2018). Sebaliknya, tingkat perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan efisiensi dalam mengonversi barang menjadi penjualan dan pada akhirnya menjadi laba.

Volume penjualan juga menjadi faktor penentu dalam pencapaian laba bersih. Secara teoritis, peningkatan volume penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan, selama biaya yang timbul dapat dikendalikan secara proporsional (Brigham & Houston, 2014). Namun demikian, fenomena fluktuasi penjualan yang terjadi pada beberapa gerai menunjukkan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu berlangsung secara konsisten. Hal ini dapat disebabkan oleh faktor persaingan, perubahan preferensi konsumen, maupun strategi pemasaran yang belum optimal. Oleh karena itu, evaluasi terhadap hubungan antara persediaan dan volume penjualan terhadap laba bersih menjadi penting untuk memastikan keberlanjutan usaha.

Dalam praktiknya, Indomaret menerapkan sistem inventori terkomputerisasi dan jaringan distribusi terintegrasi untuk memantau stok di setiap gerai. Sistem ini dirancang untuk menjaga ketersediaan barang sesuai dengan permintaan pasar. Pengelolaan persediaan yang efektif akan mempercepat perputaran barang, mengurangi biaya penyimpanan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Teori manajemen persediaan menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka semakin efisien penggunaan modal kerja perusahaan (Heizer & Render, 2015). Dengan demikian, persediaan tidak hanya berfungsi sebagai penunjang operasional, tetapi juga sebagai determinan profitabilitas.

Selain itu, kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dipengaruhi oleh strategi pemasaran, kualitas pelayanan, dan penetapan harga yang

kompetitif. Dalam industri ritel modern, diferensiasi layanan dan kedekatan lokasi menjadi keunggulan kompetitif yang signifikan. Namun, meningkatnya jumlah pesaing minimarket menuntut perusahaan untuk terus berinovasi agar tetap relevan di pasar. Jika volume penjualan mengalami stagnasi atau penurunan, maka laba bersih berpotensi tertekan meskipun persediaan tersedia dalam jumlah memadai.

Kinerja perusahaan pada dasarnya tercermin dalam laporan keuangan yang dipublikasikan secara periodik. Analisis laporan keuangan diperlukan untuk menilai efektivitas operasional dan tingkat profitabilitas perusahaan (Fahmi, 2020). Laba bersih yang stabil dan meningkat menjadi indikator bahwa manajemen mampu mengelola sumber daya secara efisien. Sebaliknya, fluktuasi laba bersih dapat menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara pengelolaan persediaan dan pencapaian penjualan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis pengaruh persediaan dan volume penjualan terhadap laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam di Kutacane periode Januari 2020–Desember 2024. Penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan gambaran empiris mengenai sejauh mana kedua variabel tersebut berkontribusi terhadap profitabilitas perusahaan pada tingkat gerai. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan literatur manajemen keuangan dan operasional ritel, serta kontribusi praktis bagi manajemen dalam merumuskan strategi pengelolaan persediaan dan peningkatan penjualan guna mencapai laba yang optimal.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh persediaan dan volume penjualan, baik secara parsial maupun simultan, terhadap laba bersih. Dan penelitian ini diharapkan memberikan manfaat akademik sebagai referensi bagi pengembangan penelitian selanjutnya, manfaat praktis bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan, serta manfaat institusional sebagai bahan rujukan ilmiah di lingkungan perguruan tinggi.

TINJAUAN PUSTAKA

Persediaan

Persediaan merupakan salah satu komponen aktiva lancar yang memiliki peran strategis dalam perusahaan perdagangan maupun manufaktur. Dalam konteks ritel modern, seperti yang dijalankan oleh PT Indomarco Prismatama, persediaan menjadi faktor kunci dalam menjaga kesinambungan operasional serta memenuhi permintaan konsumen secara tepat waktu. Wiratna (2017) menyatakan bahwa perputaran persediaan mencerminkan kemampuan dana yang tertanam dalam inventory untuk berputar dalam suatu periode tertentu serta menunjukkan kecenderungan terjadinya overstock. Sementara itu, Warren et al. (2014) mendefinisikan perputaran persediaan sebagai alat ukur hubungan antara volume barang yang dijual dengan jumlah persediaan rata-rata selama periode berjalan.

Hery (2016) menjelaskan bahwa rasio perputaran persediaan digunakan untuk mengetahui berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam satu periode atau berapa lama rata-rata persediaan tersimpan sebelum terjual. Pandangan serupa

DOI:

dikemukakan oleh Kasmir (2024) yang menyatakan bahwa semakin tinggi rasio perputaran persediaan, maka semakin efisien perusahaan dalam mengelola stok barangnya. Sebaliknya, tingkat perputaran yang rendah mengindikasikan adanya penumpukan barang yang berpotensi meningkatkan biaya penyimpanan dan risiko kerusakan.

Secara konseptual, pengelolaan persediaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain biaya persediaan, tingkat permintaan pelanggan, lead time pengadaan barang, kemungkinan backlogging, serta potensi diskon pembelian dalam jumlah besar. Dalam praktiknya, perusahaan harus menentukan tingkat persediaan optimal untuk menyeimbangkan antara risiko kehabisan stok dan biaya penyimpanan yang berlebihan. Indikator yang umum digunakan untuk mengukur persediaan adalah rasio perputaran persediaan, yang dihitung dengan membandingkan harga pokok penjualan terhadap rata-rata persediaan (Kasmir, 2024). Rasio ini memberikan gambaran mengenai efektivitas manajemen dalam mengonversi persediaan menjadi penjualan. Dengan demikian, persediaan tidak hanya berfungsi sebagai aset penunjang operasional, tetapi juga sebagai determinan efisiensi modal kerja dan profitabilitas perusahaan. Tingkat perputaran persediaan yang optimal berpotensi meningkatkan laba bersih melalui pengurangan biaya dan percepatan arus kas.

Volume Penjualan

Volume penjualan merepresentasikan jumlah produk atau jasa yang berhasil dijual perusahaan dalam periode tertentu. Purwaji (2016) mendefinisikan volume penjualan sebagai kuantitas produk yang terjual dalam jangka waktu tertentu, yang mencerminkan tingkat aktivitas operasional perusahaan. Bahri (2021) menambahkan bahwa volume penjualan diukur secara kuantitatif berdasarkan jumlah unit atau nilai penjualan yang dicapai. Horngren et al. (2024) menyatakan bahwa penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan sebelum dikurangi beban operasional. Dalam konteks keuangan, peningkatan volume penjualan umumnya berdampak pada peningkatan pendapatan, selama biaya dapat dikendalikan secara proporsional. Fabozzi (2023) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan di atas rata-rata industri menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pangsa pasar dan mempertahankan daya saing.

Indikator volume penjualan sering diukur melalui pertumbuhan penjualan (sales growth), yaitu persentase perubahan penjualan dari periode sebelumnya. Barton et al. (2023) menegaskan bahwa laju pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kinerja dan mendanai ekspansi di masa depan. Secara matematis, pertumbuhan penjualan dihitung dengan membandingkan selisih penjualan periode berjalan dan periode sebelumnya terhadap penjualan periode sebelumnya. Volume penjualan memiliki keterkaitan langsung dengan laba bersih. Peningkatan volume penjualan yang disertai efisiensi biaya akan mendorong kenaikan laba. Sebaliknya, penurunan volume penjualan dapat menyebabkan penurunan pendapatan dan berpotensi menekan profitabilitas. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang

efektif, penetapan harga kompetitif, serta peningkatan kualitas pelayanan guna mempertahankan tingkat penjualan.

Laba Bersih

Laba bersih merupakan indikator utama dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Ardianto (2019) mendefinisikan laba bersih sebagai selisih positif antara total pendapatan dan total biaya setelah dikurangi pajak. Suwardjono (2024) menyatakan bahwa laba mencerminkan peningkatan kemampuan ekonomis perusahaan dalam suatu periode yang berasal dari aktivitas produktif. Hery (2023) menegaskan bahwa laba bersih dihitung melalui pendekatan transaksi (matching concept), yaitu mempertemukan pendapatan dengan beban yang terjadi dalam periode yang sama. Menurut Rudianto (2024), tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan laba guna menjamin keberlangsungan usaha. Laba bersih memberikan gambaran ringkas mengenai kinerja keseluruhan perusahaan setelah memperhitungkan beban operasional dan pajak. Faktor-faktor yang memengaruhi laba bersih antara lain perubahan volume penjualan, harga pokok penjualan, biaya operasional, pendapatan dan biaya non-operasional, serta kebijakan perpajakan (Jumingan, 2023). Indikator laba bersih umumnya dihitung melalui rumus:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan} - \text{Beban Operasional} - \text{Pajak}$$

Perubahan laba bersih dari satu periode ke periode berikutnya dapat menunjukkan efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan.

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa persediaan dan volume penjualan memiliki hubungan dengan laba bersih. Aprianti dan Oktaviani (2025) menemukan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap laba bersih, sedangkan penjualan tidak selalu signifikan. Marlina (2024) menyimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih. Astuti dan Satiman (2024) menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Debora dan Mirna (2022) menemukan hasil yang berbeda, di mana volume penjualan tidak berpengaruh signifikan secara parsial. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya research gap yang memerlukan pengujian empiris lebih lanjut pada konteks ritel modern tingkat gerai.

Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Secara teoritis, persediaan yang dikelola secara efisien akan mempercepat perputaran modal kerja dan meningkatkan volume penjualan, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan laba bersih. Hubungan tersebut membentuk kerangka pemikiran bahwa persediaan dan volume penjualan merupakan variabel independen yang memengaruhi laba bersih sebagai variabel dependen.

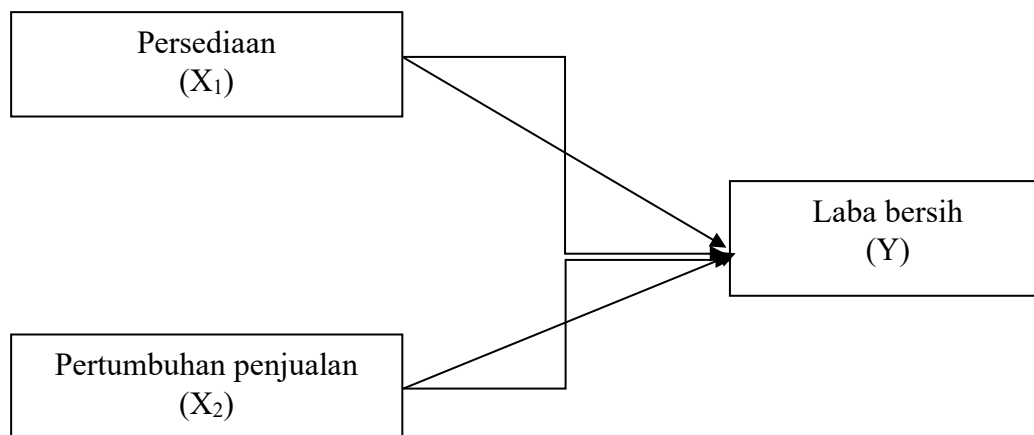
Berdasarkan kerangka tersebut, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut:

H1: Persediaan berpengaruh terhadap laba bersih.

H2: Volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

DOI:

H3: Persediaan dan volume penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian deskriptif-verifikatif. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis serta menganalisis hubungan kausal antara variabel independen dan variabel dependen melalui pengolahan data numerik. Menurut Sugiyono (2020), metode kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, serta bertujuan menguji hipotesis dengan analisis statistik. Dalam konteks penelitian ini, pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis pengaruh persediaan dan volume penjualan terhadap laba bersih secara empiris dan terukur.

Penelitian dilaksanakan pada gerai Indomaret Iskandar Muda Babusalam yang berlokasi di Jalan Jenderal Iskandar Muda No. 13, Kecamatan Babussalam, Kabupaten Aceh Tenggara, Aceh. Unit usaha tersebut berada di bawah pengelolaan PT Indomarco Prismaatama sebagai perusahaan ritel modern berskala nasional. Periode penelitian mencakup data bulanan dari Januari 2020 hingga Desember 2024. Rentang waktu lima tahun dipilih untuk memperoleh gambaran yang representatif mengenai dinamika persediaan, volume penjualan, dan laba bersih dalam jangka menengah.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data laporan keuangan bulanan Indomaret Iskandar Muda Babusalam selama periode Januari 2020 sampai dengan Desember 2024. Dengan periode lima tahun dan frekuensi data bulanan, jumlah populasi penelitian adalah 60 observasi ($12 \text{ bulan} \times 5 \text{ tahun}$). Teknik pengambilan sampel menggunakan metode sensus atau sampel jenuh, yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel penelitian. Menurut Sugiyono (2020), sampel jenuh digunakan apabila jumlah populasi relatif kecil sehingga seluruh populasi layak dianalisis sebagai unit observasi. Dengan demikian, jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 data observasi.

DOI:

Penelitian ini menggunakan dua variabel independen dan satu variabel dependen. Variabel independen terdiri atas persediaan (X1) dan volume penjualan (X2), sedangkan variabel dependen adalah laba bersih (Y).

1. Persediaan (X1) diukur menggunakan rasio perputaran persediaan (inventory turnover), yaitu perbandingan antara harga pokok penjualan (HPP) dengan rata-rata persediaan dalam satu periode. Rasio ini menggambarkan seberapa cepat persediaan berputar menjadi penjualan. Skala pengukuran yang digunakan adalah rasio.
2. Volume Penjualan (X2) diukur menggunakan pertumbuhan penjualan (sales growth), yaitu persentase perubahan penjualan periode berjalan dibandingkan periode sebelumnya, dengan rumus:

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}} \times 100\%$$

Variabel ini menggunakan skala rasio karena dinyatakan dalam persentase pertumbuhan.

3. Laba Bersih (Y) diukur berdasarkan laporan laba rugi perusahaan, yaitu selisih antara penjualan, harga pokok penjualan, beban operasional, dan pajak. Rumus umum yang digunakan dan Skala pengukuran yang digunakan adalah rasio.

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penjualan} - \text{HPP} - \text{Beban Operasional} - \text{Pajak}$$

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh melalui teknik dokumentasi. Data berupa laporan keuangan bulanan gerai Indomaret Iskandar Muda Babusalam yang mencakup informasi mengenai persediaan, penjualan, dan laba bersih. Selain itu, peneliti juga memanfaatkan literatur ilmiah, jurnal penelitian, dan buku teks sebagai referensi konseptual dan teoritis. Teknik dokumentasi dipilih karena memungkinkan pengumpulan data historis yang objektif dan terverifikasi. Analisis data dilakukan menggunakan perangkat lunak statistik (SPSS) melalui beberapa tahapan pengujian.

Sebelum melakukan analisis regresi, dilakukan pengujian asumsi klasik untuk memastikan model memenuhi kriteria Best Linear Unbiased Estimator (BLUE). Uji asumsi klasik meliputi:

1. Uji Normalitas, menggunakan analisis grafik (histogram dan normal probability plot) serta uji statistik Kolmogorov-Smirnov. Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih dari 0,05.
2. Uji Multikolinearitas, dilakukan dengan melihat nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Model dinyatakan bebas multikolinearitas apabila nilai Tolerance > 0,10 dan VIF < 10.
3. Uji Autokorelasi, menggunakan uji Durbin-Watson (DW). Model regresi dinyatakan bebas autokorelasi apabila nilai DW berada di antara 2 dan 4 – 2.

4. Uji Heteroskedastisitas, dilakukan melalui analisis scatterplot dan uji Glejser. Model dinyatakan bebas heteroskedastisitas apabila tidak terdapat pola tertentu pada scatterplot dan nilai signifikansi uji Glejser $> 0,05$.

Untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, digunakan model regresi linear berganda dengan persamaan:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Laba Bersih

a = Konstanta

b1, b2 = Koefisien regresi

X1 = Persediaan

X2 = Volume Penjualan

e = Error term

Koefisien determinasi (Adjusted R^2) digunakan untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variasi laba bersih. Nilai Adjusted R^2 dipilih karena lebih akurat dalam model dengan lebih dari satu variabel independen. Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji F (simultan) untuk mengetahui pengaruh bersama variabel independen terhadap laba bersih, serta uji t (parsial) untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen. Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 5% ($\alpha = 0,05$). Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu memberikan hasil analisis yang valid, reliabel, dan sesuai dengan standar metodologi penelitian kuantitatif pada publikasi ilmiah bereputasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Laba Bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020–Desember 2024 dengan jumlah sampel sebanyak 60 observasi. Analisis dilakukan menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan software SPSS.

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian, sebagaimana disajikan pada Tabel 1. berikut.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perputaran Persediaan	60	2.423	9.666	7.006	1.513748
Pertumbuhan Penjualan	60	0.013	0.988	0.656	0.289264

DOI:

Laba Bersih	60	396.518.000	790.930.000	651.575.409,51	108.576.317,21
-------------	----	-------------	-------------	----------------	----------------

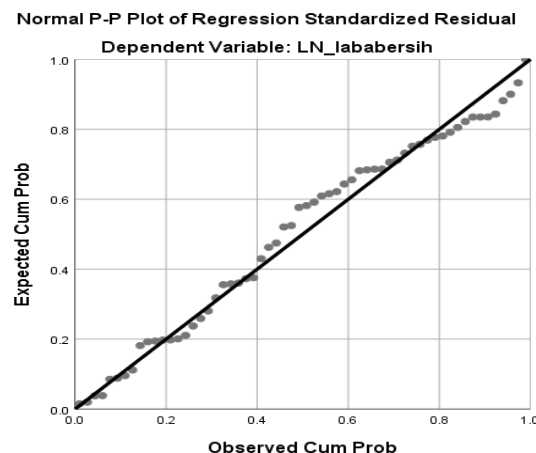
Sumber: Data diolah oleh penulis, 2025

Berdasarkan Tabel 1, rata-rata perputaran persediaan sebesar 7,006 menunjukkan tingkat efisiensi pengelolaan stok yang relatif baik. Nilai standar deviasi sebesar 1,513 mengindikasikan variasi data yang cukup moderat. Pertumbuhan penjualan memiliki rata-rata 0,656 dengan standar deviasi 0,289, menunjukkan fluktuasi penjualan yang cukup dinamis selama periode penelitian. Sementara itu, laba bersih rata-rata sebesar Rp651.575.409,51 dengan standar deviasi Rp108.576.317,21 mencerminkan adanya variasi profitabilitas yang cukup signifikan.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan melalui analisis grafik dan uji Kolmogorov-Smirnov. Histogram dan Normal Probability Plot menunjukkan pola distribusi residual yang mengikuti garis diagonal dan berbentuk lonceng simetris. Nilai Asymp. Sig sebesar 0,200 ($>0,05$) menunjukkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, model regresi memenuhi asumsi normalitas.



Gambar 1. Analisis Grafik Normal Probability Plot

Sumber: Data Diolah, 2025

2. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas disajikan pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF
Perputaran Persediaan	0.597	1.676

Pertumbuhan Penjualan	0.597	1.676
-----------------------	-------	-------

Sumber: Data Diolah, 2025

Pada Tabel diatas menunjukkan bahwa, nilai tolerance $> 0,10$ dan VIF < 10 menunjukkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam model regresi, sehingga model dapat dilanjutkan lagi untuk menjawab hipotesis.

3. Uji Autokorelasi

Tabel 3. Uji Autokorelasi

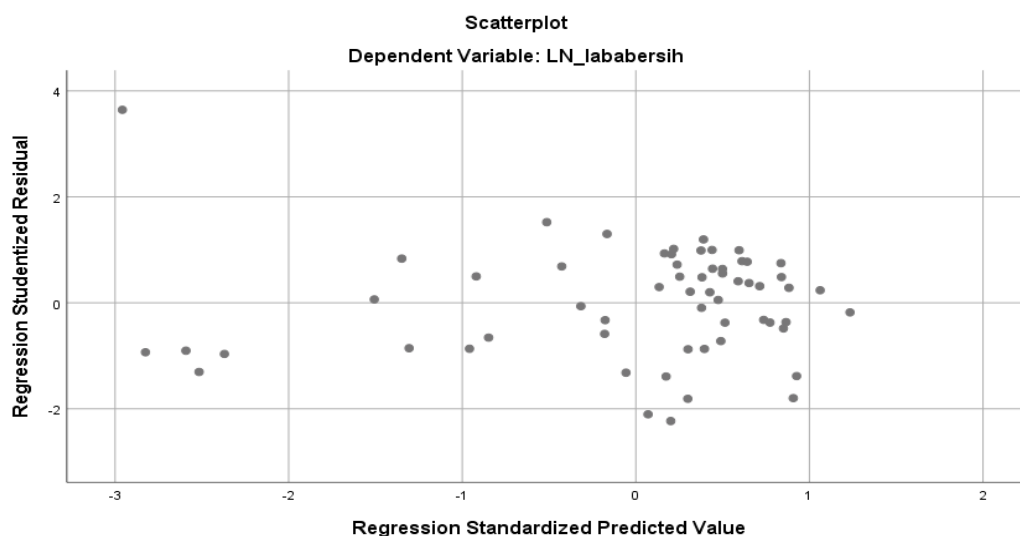
Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.687 ^a	.472	.453	.13535	1.710
a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan					
b. Dependent Variable: LN_lababersih					

Sumber: Data Diolah, 2025

Pada Tabel diatas menunjukkan bahwa Hasil uji Durbin-Watson menunjukkan nilai sebesar 1,710. Nilai ini berada pada rentang $du < d < 4-du$ ($1,496 < 1,710 < 2,29$), sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi dalam model regresi.

4. Uji Heteroskedastisitas

Grafik scatterplot menunjukkan penyebaran titik secara acak di atas dan di bawah sumbu nol. Uji Glejser menunjukkan nilai signifikansi masing-masing variabel sebesar 0,305 dan 0,234 ($> 0,05$). Dengan demikian, model regresi tidak mengandung heteroskedastisitas.



Gambar 2. Grafik Scatterplot Transformasi

Sumber: Data Diolah, 2025

Analisis Regresi Linear Berganda

Dalam memberikan hasil yang baik penelitian ini maka harus dapat ditentukan Teknik analisis data yang tepat, untuk dalam penelitian ini menggunakan persamaan regresi linear berganda sebagai gambaran untuk mendapat hasil yang lebih baik lagi Hasil pengujian regresi disajikan pada Tabel 4.3 berikut.

Tabel 4. Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien (B)	t	Sig
Konstanta	19.779	233.221	0.000
Perputaran Persediaan	0.052	3.445	0.001
Pertumbuhan Penjualan	0.208	2.639	0.011

Sumber: Data Diolah, 2025

Persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$Y = 19,779 + 0,052X_1 + 0,208X_2$$

1. Nilai Konstanta (a) = 19,779 menunjukkan bahwa apabila variabel bebas yaitu Persediaan dan Volume penjualan dianggap 0, maka nilai rata-rata Laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020- Desember 2024 yang diperoleh meningkat sebesar 0,052 artinya jika variabel Persediaan dan Volume penjualan adalah 0 maka jumlah nilai yang diperoleh Laba bersih bernilai positif.
2. Persediaan (X_1) memiliki koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,052. hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 (satu) kali nilai Persediaan maka akan berpengaruh terhadap kenaikan nilai Laba bersih sebesar 0,052. Hal ini menunjukkan bahwa nilai Persediaan dapat menentukan atau dapat meningkatkan positif terhadap nilai Laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020- Desember 2024, sehingga hubungan antara Persediaan dengan Laba bersih bertanda positif, artinya semakin tinggi nilai Persediaan maka semakin tinggi Laba bersih yang diperoleh Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020- Desember 2024.
3. Volume penjualan (X_2) memiliki koefisien regresi bertanda positif sebesar 0,208, hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 (satu) kali nilai Volume penjualan maka akan meningkatkan nilai Laba bersih sebesar 0,208. Hal ini menunjukkan bahwa Volume penjualan berpengaruh positif terhadap nilai Laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020- Desember 2024, sehingga hubungan antara Volume penjualan terhadap Laba bersih bertanda positif.

Uji Hipotesis

DOI:

Tabel 5. Ringkasan Hasil Pengujian Regresi dan Hipotesis

Komponen Analisis	Indikator	Nilai	Keterangan
Persamaan Regresi	Konstanta	19,779	Nilai laba bersih ketika X1 dan X2 = 0
	Koef. Perputaran Persediaan (X1)	0,052	Berpengaruh positif
	Koef. Pertumbuhan Penjualan (X2)	0,208	Berpengaruh positif
Koefisien Determinasi	Adjusted R ²	0,453	45,3% variasi laba bersih dijelaskan oleh X1 dan X2
Uji Simultan (F)	Fhitung	25,463	Fhitung > Ftabel (2,63)
	Sig.	0,000	Signifikan (<0,05)
Uji Parsial (t)	X1 (Perputaran Persediaan)	t = 3,445	Signifikan (0,001 < 0,05)
	X2 (Pertumbuhan Penjualan)	t = 2,639	Signifikan (0,011 < 0,05)

Sumber: Data Diolah, 2025

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, diperoleh persamaan $Y = 19,779 + 0,052X_1 + 0,208X_2$. Koefisien perputaran persediaan sebesar 0,052 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan perputaran persediaan akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,052 dalam bentuk logaritma natural, dengan asumsi variabel lain konstan. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin efektif pengelolaan persediaan, maka semakin tinggi laba yang diperoleh perusahaan. Koefisien pertumbuhan penjualan sebesar 0,208 menunjukkan bahwa peningkatan satu satuan pertumbuhan penjualan akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,208. Nilai koefisien yang lebih besar dibandingkan variabel persediaan menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki kontribusi relatif lebih kuat dalam meningkatkan laba bersih.

Nilai Adjusted R² sebesar 0,453 menunjukkan bahwa 45,3% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh kombinasi perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan. Sementara itu, sebesar 54,7% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti efisiensi biaya operasional, struktur modal, arus kas, dan strategi pemasaran.

Hasil uji simultan (Uji F) menunjukkan nilai Fhitung sebesar 25,463 dengan tingkat signifikansi 0,000 (<0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa kedua variabel independen secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Secara parsial, perputaran persediaan memiliki nilai thitung 3,445 dengan signifikansi 0,001, sedangkan pertumbuhan penjualan memiliki thitung 2,639 dengan signifikansi 0,011. Kedua nilai tersebut lebih besar dari ttabel (1,67) dan memiliki signifikansi di bawah 0,05, sehingga masing-masing variabel terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020–Desember 2024.

DOI:

Pembahasan**Pengaruh Persediaan dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Persediaan dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020–Desember 2024. Hal ini dibuktikan melalui uji F dengan tingkat signifikansi di bawah 0,05, yang menunjukkan bahwa kedua variabel independen secara bersama-sama mampu menjelaskan perubahan laba bersih secara nyata. Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,271 mengindikasikan bahwa 27,1% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh variasi persediaan dan volume penjualan, sedangkan sisanya sebesar 72,9% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti biaya operasional, struktur modal, arus kas, efisiensi manajerial, serta strategi pemasaran. Meskipun kontribusi model tergolong moderat, hasil ini tetap menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan peningkatan volume penjualan merupakan determinan penting dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan ritel.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Marlina (2024) yang menyatakan bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Selain itu, Astuti dan Satiman (2024) juga menemukan bahwa perputaran persediaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Namun demikian, hasil penelitian ini berbeda dengan Debora dan Mirna (2022) yang menyatakan bahwa secara simultan perputaran persediaan dan volume penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih pada objek penelitian mereka. Perbedaan hasil tersebut dapat dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan, skala usaha, serta kondisi pasar yang berbeda.

Pengaruh Persediaan terhadap Laba Bersih

Secara parsial, hasil uji t menunjukkan bahwa persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Artinya, hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik pengelolaan persediaan, maka semakin tinggi laba bersih yang diperoleh perusahaan. Secara teoritis, persediaan memiliki hubungan langsung dengan Harga Pokok Penjualan (HPP), yang merupakan komponen utama dalam perhitungan laba kotor. Persediaan akhir yang lebih tinggi akan menurunkan nilai HPP sehingga meningkatkan laba kotor dan pada akhirnya meningkatkan laba bersih, dengan asumsi biaya operasional tetap. Sebaliknya, persediaan akhir yang rendah dapat meningkatkan HPP dan menekan laba bersih.

Selain itu, perputaran persediaan mencerminkan efisiensi operasional perusahaan. Rasio perputaran yang tinggi menunjukkan bahwa barang cepat terjual dan tidak menumpuk di gudang, sehingga mengurangi biaya penyimpanan, risiko kerusakan, serta potensi penurunan nilai barang. Efisiensi ini berdampak positif terhadap peningkatan profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Astuti dan Satiman (2024) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Demikian pula, Debora dan Mirna (2022) menemukan bahwa secara parsial perputaran

persediaan mempengaruhi laba bersih. Dengan demikian, temuan ini memperkuat teori manajemen persediaan yang menyatakan bahwa pengelolaan stok yang efektif merupakan faktor kunci dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan ritel.

Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih

Hasil pengujian parsial menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan jumlah penjualan secara langsung berdampak pada peningkatan laba perusahaan. Secara ekonomi, peningkatan volume penjualan memungkinkan perusahaan mendistribusikan biaya tetap ke lebih banyak unit yang terjual, sehingga meningkatkan margin keuntungan per unit. Konsep ini dikenal sebagai skala ekonomi (economies of scale). Ketika perusahaan telah mencapai titik impas (break-even point), setiap tambahan unit yang terjual akan memberikan kontribusi langsung terhadap laba bersih karena hanya menanggung biaya variabel. Biaya tetap seperti sewa, gaji manajemen, dan depresiasi tidak berubah meskipun volume penjualan meningkat. Oleh karena itu, kenaikan pendapatan akibat peningkatan volume penjualan akan meningkatkan laba bersih secara proporsional, selama biaya variabel tetap terkendali.

Temuan ini konsisten dengan penelitian Marlina (2024) serta Karmilah et al. (2024) yang menyatakan bahwa volume transaksi atau volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Namun, hasil ini berbeda dengan penelitian Debora dan Mirna (2022) yang menemukan bahwa volume penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih pada objek penelitian mereka. Perbedaan ini kemungkinan dipengaruhi oleh struktur biaya dan strategi operasional masing-masing perusahaan. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa efektivitas pengelolaan persediaan dan peningkatan volume penjualan merupakan dua faktor strategis yang berkontribusi dalam meningkatkan laba bersih pada perusahaan ritel.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa persediaan dan volume penjualan memiliki peran penting dalam meningkatkan laba bersih pada Indomaret Iskandar Muda Babusalam periode Januari 2020–Desember 2024. Secara parsial, persediaan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Hal ini menunjukkan bahwa semakin efektif pengelolaan persediaan, baik dari sisi perputaran maupun pengendalian stok, maka semakin besar kontribusinya terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan. Pengelolaan persediaan yang efisien mampu menekan biaya penyimpanan, meminimalkan risiko kerusakan barang, serta mengoptimalkan harga pokok penjualan sehingga berdampak langsung pada peningkatan laba bersih.

DOI:

Volume pertumbuhan penjualan juga secara parsial menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan jumlah penjualan secara konsisten akan meningkatkan pendapatan perusahaan, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap kenaikan laba bersih. Dengan meningkatnya volume penjualan, perusahaan mampu memanfaatkan skala ekonomi melalui distribusi biaya tetap yang lebih efisien, sehingga margin keuntungan menjadi lebih optimal.

Secara simultan, persediaan dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,453 menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut mampu menjelaskan 45,3% variasi laba bersih, sedangkan sisanya sebesar 54,7% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian, seperti arus kas, modal, efisiensi operasional, serta strategi manajerial lainnya. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat teori bahwa pengelolaan operasional yang efektif dan peningkatan kinerja penjualan merupakan faktor strategis dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan ritel.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, manajemen Indomaret Iskandar Muda Babusalam diharapkan dapat terus meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan dan strategi peningkatan penjualan guna mengoptimalkan laba bersih. Evaluasi rutin terhadap laporan keuangan serta pengambilan kebijakan yang responsif terhadap dinamika pasar perlu dilakukan untuk menjaga stabilitas dan pertumbuhan profitabilitas. Bagi investor, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menilai kinerja keuangan perusahaan sebelum mengambil keputusan investasi. Selain itu, bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat menjadi referensi untuk mengembangkan model penelitian dengan menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi laba bersih, sehingga menghasilkan analisis yang lebih komprehensif dan mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianti, D., & Oktaviani, R. (2025). Pengaruh modal kerja, biaya produksi, penjualan, dan total hutang terhadap laba bersih. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 12(1), 45–58.
- Astuti, R., & Satiman, S. (2024). Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang, dan total hutang terhadap laba bersih. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 102–115.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Debora, M., & Mirna, L. (2022). Pengaruh perputaran persediaan dan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT Unilever Tbk. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 9(3), 210–220.
- Fahmi, I. (2021). *Analisis laporan keuangan*. Alfabeta.
- Ghozali, I. (2020). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS* (Edisi ke-10). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

DOI:

- Hanafi, M. M., & Halim, A. (2020). *Analisis laporan keuangan* (Edisi ke-5). UPP STIM YKPN.
- Harahap, S. S. (2021). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. Rajawali Pers.
- Hery. (2021). *Analisis laporan keuangan*. Grasindo.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). *Cost accounting: A managerial emphasis* (16th ed.). Pearson.
- Karmilah, K., Rahmawati, S., & Hidayat, T. (2024). Pengaruh biaya operasional, biaya produksi, dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Akuntansi*, 15(1), 67–80.
- Kasmir. (2022). *Analisis laporan keuangan*. Rajawali Pers.
- Marlina, E. (2024). Pengaruh volume penjualan, biaya produksi, biaya promosi, dan biaya distribusi terhadap laba bersih. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 11(2), 89–101.
- Munawir, S. (2020). *Analisis laporan keuangan*. Liberty.
- Rudianto. (2021). *Akuntansi manajemen: Informasi untuk pengambilan keputusan strategis*. Erlangga.
- Subramanyam, K. R. (2019). *Financial statement analysis* (12th ed.). McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-2). Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2020). *Analisis laporan keuangan: Teori, aplikasi dan hasil penelitian*. Pustaka Baru Press.
- Weston, J. F., & Brigham, E. F. (2018). *Managerial finance* (14th ed.). Dryden Press.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2019). *Financial accounting* (10th ed.). Wiley.