

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka dalam penelitian ini akan menguraikan tentang *inventory turnover* (perputaran persediaan), *leverage*, *sales growth* (pertumbuhan penjualan), dan pertumbuhan laba. Adapun penjabaran lebih lanjut terhadap masing-masing pokok bahasan akan diuraikan pada sub bagian berikut ini.

2.1.1 *Inventory Turnover*

Inventory atau persediaan merupakan sejumlah barang jadi, bahan baku, atau bahan dalam proses yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang siap untuk diperjual-belikan maupun diproses lebih lanjut. Suatu perusahaan dapat memiliki jumlah persediaan yang disesuaikan dengan kemampuannya dalam mengelola dan memproduksinya sehingga menjadi barang yang dapat diperjual-belikan. Mengingat, apabila suatu perusahaan memiliki jumlah persediaan yang terlalu kecil jika dibandingkan dengan kemampuan produksinya, maka hal tersebut akan memengaruhi pendapatan perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan memiliki persediaan yang cenderung relatif lebih besar daripada kemampuannya dalam memproduksi, maka hal tersebut akan berdampak pada tingginya biaya persediaan dan meningkatkan jumlah hutang perusahaan (Rudianto, 2018).

Adapun *inventory turnover* adalah perputaran sediaan berupa rasio yang digunakan untuk melakukan pengukuran beberapa kali dana yang ditanam pada suatu sediaan (*inventory*) perusahaan berputar dalam periode tertentu (Wijaya, & Tjun, 2017). Rasio ini merupakan salah satu rasio yang dapat ditemukan dalam analisis laporan keuangan.

Pengelolaan persediaan merupakan salah satu aspek penting yang dapat digunakan untuk mengetahui keseimbangan investasi persediaan dengan pelayanan pelanggan. Hal tersebut dikarenakan persediaan yang tinggi dapat mendukung perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan atau kebutuhan pasar yang mendadak (Heizer & Render, 2015).

Keberadaan *inventory turnover* juga dapat menjadi salah satu cara efektif dan efisien untuk mengukur efisiensi penggunaan persediaan. Umumnya *inventory turnover* diukur berdasar penggunaan persediaan tahun kini dan tahun sebelumnya (Jufrizen & Nasution, 2016). Dapat diartikan bahwa *inventory turnover* merupakan suatu rasio yang digunakan untuk memperlihatkan berapa kali jumlah barang persediaan suatu perusahaan diganti dalam satu tahun (Sihombing et al., 2021). Salah satu cara umum yang digunakan untuk mengukur rasio perputaran persediaan, yakni dengan membagi jumlah penjualan dengan jumlah persediaan (Brigham & Houston, 2013).

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Penjualan Perusahaan}}{\text{Persediaan Perusahaan}}$$

Inventory turnover yang tinggi menunjukkan bahwa suatu perusahaan memiliki kapabilitas yang baik dalam pengelolaan persediaan dan juga semakin cepat menjual barang persediaan yang dimilikinya. Namun apabila *inventory turnover* rendah maka hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu mengelola persediaan yang dimilikinya secara efektif, efisien, atau produktif sehingga terjadi penumpukan barang persediaan (Kasmir, 2017). Oleh karenanya, suatu perusahaan harus mampu memprediksi dan mampu melakukan pengelolaan persediaannya secara efisien serta disesuaikan dengan kebutuhan pasar sehingga perusahaan dapat menggunakan modal kerja yang dimilikinya dengan optimal dan meminimalisir biaya atas kebutuhan persediaan (Sari & Rimawan, 2023).

2.1.2 *Leverage*

Leverage merupakan suatu rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan dibiayai oleh hutang. Secara lebih sederhana, *leverage* menunjukkan besaran hutang yang harus ditanggung oleh suatu perusahaan dibanding dengan aktiva yang dimilikinya (Kasmir, 2017). Keberadaan *leverage* juga dapat digunakan untuk mengukur beban besaran hutang suatu perusahaan yang harus ditanggung dalam

rangka pemenuhan terhadap aset-asetnya (Hery, 2016). Hal tersebut menunjukkan bahwa *leverage* adalah suatu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajiban jangka pendek dan jangka panjang yang harus dipenuhi oleh perusahaan tersebut. *Leverage* atau tingkat hutang merupakan salah satu rasio solvabilitas (Wijaya et al., 2020).

Salah satu jenis *laverage* adalah *laverage financial* atau *laverage* keuangan. *Leverage* keuangan merupakan suatu perubahan biaya keuangan (yang bersifat tetap) yang lebih kecil dan mengakibatkan perubahan harga yang lebih besar, seperti biaya pinjaman, biaya bunga, dan biaya lain yang memiliki keterkaitan dengan hutang. *Leverage* keuangan mengacu pada penggunaan sekuritas (hutang, saham preferen, dan resiko keuangan) yang memberikan penghasilan tetap (Hidayat & Galib, 2019). *Leverage* keuangan juga dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk menggunakan kewajiban finansial tetap (*fixed financial cost*) yang dimilikinya untuk memperbesar pengaruh EBIT terhadap EPS (*Earning Per Share*) atau pendapatan per lembar saham biasa. Penggunaan *leverage* keuangan yang baik mampu meningkatkan ROE sesuai dengan harapan perusahaan (Nurminda et al., 2017). ROE (*Return on Equity*) atau yang sering juga disebut dengan *rate of return on net worth* merupakan suatu kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari modal yang dimilikinya. Keuntungan atau laba yang diperhitungkan dalam ROE adalah laba

bersih setelah dipotong pajak (EAT). ROE yang tinggi menggambarkan bahwa suatu perusahaan memiliki manajemen operasional yang efektif. Secara umum perhitungan ROE dapat dihitung menggunakan rumus berikut (Sutrisno, 2012).

$$ROE = \frac{EAT}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Selain mampu meningkatkan ROE, keberadaan *leverage* juga dapat meratakan distribusi probabilitas dan meningkatkan adanya kerugian besar yang menjadi resiko tambahan bagi para pemegang saham (Kumalasari & Widyawati, 2016). *Leverage* dapat dihitung dengan menggunakan rasio *Debt to Total Asset Ratio* (DAR), yakni rasio yang mengukur besaran jumlah aset perusahaan yang dibiayai oleh total hutang perusahaan (Randy et al., 2022). Dalam penelitian ini akan digunakan rasio DAR untuk menghitung *leverage* pada PT. Sreeya Sewu Indonesia Tbk.

$$DAR = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Perusahaan yang memiliki rasio *leverage* rendah menunjukkan bahwa perusahaan tersebut berada pada keadaan perekonomian yang menurun atau rendah. Sedangkan rasio *leverage* yang besar menunjukkan bahwa perusahaan memiliki risiko yang tinggi namun juga memiliki kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi

(Isbanah, 2015). Oleh karenanya, penggunaan rasio *leverage* dibutuhkan oleh suatu perusahaan untuk dapat memprediksi atau menjumpai berbagai kemungkinan yang dapat terjadi dalam operasional perusahaannya. Keberadaan *leverage* bermanfaat baik bagi pihak eksternal maupun internal perusahaan (Hasti et al., 2022).

2.1.3 Sales Growth

Sales atau penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh penjual dengan menjual jasa maupun barang dagangannya dengan harapan akan memperoleh keuntungan dari transaksi-transaksi yang dilakukan olehnya (Mulyadi, 2016). Penjualan juga merujuk pada kegiatan terpadu yang dilakukan untuk mengembangkan suatu rencana strategis sebagai bentuk pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen serta sebagai sarana memperoleh laba. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan atau seseorang yang dilakukan dengan transaksi jual-beli. Apabila seseorang atau perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang besar maka akan semakin besar pula pendapatan yang diterimanya (Nasution, 2016).

Penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, seperti kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, kondisi perusahaan, modal, promosi, distribusi, dan lain sebagainya (Dharmmesta, 2014). Faktor-faktor tersebut menjadi faktor yang memengaruhi penjualan karena masing-masing faktor memiliki keterkaitan erat dengan daya jual yang

dilakukan perusahaan untuk menarik minat konsumen. Misalnya, pada kondisi dan kemampuan penjual menunjukkan bahwa penjual harus dapat meyakinkan pembeli atau calon konsumen sehingga mampu mencapai sasaran penjualan yang dilakukannya. Guna mewujudkan hal tersebut penjual harus memiliki pemahaman yang baik berkaitan dengan jenis, karakteristik, harga, dan syarat penjualan barang atau jasa yang ditawarkannya. Selain itu, penjualan juga harus mempertimbangkan kondisi pasar sarannya sehingga implementasi usaha dapat berjalan sesuai harapan dan menghasilkan laba yang sebesar-besarnya (Fatihudin & Firmansyah, 2019).

Adapun *sales growth* atau pertumbuhan penjualan merupakan salah satu aspek yang termuat di dalam laporan keuangan. *Sales growth* merupakan indikator yang berperan penting dalam penerimaan pasar terhadap produk maupun jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan (Honggo & Marlinah, 2019). *Sales growth* juga dapat didefinisikan sebagai suatu perubahan penjualan yang dialami oleh perusahaan yang digambarkan dengan adanya peningkatan kuantitas penjualan dari waktu ke waktu atau dari tahun ke tahun (Hansen, 2014). Perusahaan yang memiliki *sales growth* di atas rata-rata umumnya disebabkan adanya pertumbuhan industri yang pesat pada tempat perusahaan tersebut beroperasi. Hal tersebut yang kemudian mendorong adanya peningkatan pangsa pasar sekaligus menciptakan pertumbuhan rata-rata perusahaan (Firdaus & Prastika, 2021).

Suatu perusahaan dapat membuat prediksi yang akurat terkait berapa banyak keuntungan yang akan didapatkan berdasar pada jumlah *sales growth* yang dihasilkan. Peningkatan volume dalam penjualan perusahaan mengindikasikan adanya ekspansi bisnis atau ekspansi penjualan yang baik di masa mendatang. Keberadaan *sales growth* mampu memprediksikan jumlah laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan yang sebanding dengan perluasan penjualannya (Azis & Sari, 2022). *Sales growth* dapat dihitung dengan membandingkan persentase yang menunjukkan adanya perubahan penjualan pada tahun tertentu dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Loi & Masyitah, 2023).

$$Net\ S\ Growth = \frac{Net\ Sales_t - Net\ Sales_{t-1}}{Net\ Sales_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Sales_t = penjualan periode sekarang

Sales_{t-1} = penjualan periode sebelumnya

Sales growth yang tinggi akan mendorong adanya peningkatan laba yang diterima oleh perusahaan. Hal tersebut juga akan mendorong adanya peningkatan *retained earning* dan memberikan pengaruh terhadap pertumbuhan modal perusahaan. Sedangkan *sales growth* yang rendah akan mendorong adanya penurunan laba yang diterima oleh perusahaan dan mendorong pula penurunan modal perusahaan tersebut. Kondisi yang demikian dapat ditinjau dari adanya peningkatan

penjualan perusahaan dari periode satu ke periode selanjutnya (Suryana, 2014).

2.1.4 Pertumbuhan Laba

Labanya merupakan kunci utama dari setiap kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut dikarenakan laba berfungsi untuk menopang berdirinya suatu perusahaan sekaligus menjadi sarana melawan persaingan pangsa pasar dengan perusahaan lainnya. Laba adalah sesuatu yang dapat dihasilkan apabila jumlah keuangan dari aset neto pada akhir periode melebihi aset neto di awal periode (Hajering & Muslim, 2022). Keberadaan laba juga menjadi dasar pengukuran kinerja atau kemampuan manajemen perusahaan dalam menjalankan aset perusahaan yang dimilikinya. Oleh karenanya, perencanaan terhadap pemerolehan laba menjadi hal mutlak yang harus dilakukan oleh perusahaan agar manajemen dapat mencapai tujuan perusahaan secara maksimal (Purnama, 2017).

Kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk dapat meningkatkan pemerolehan laba bersih dibanding dengan tahun sebelumnya disebut juga dengan pertumbuhan laba (Harahap, 2015). Artinya, pertumbuhan laba merupakan suatu indikator yang menunjukkan bahwa terdapat kenaikan laba atau penurunan laba pertahun. Umumnya pertumbuhan laba dinyatakan dalam bentuk persentase (Irawati, 2012). Beberapa faktor yang dapat mendorong atau

memengaruhi pertumbuhan laba diantaranya adalah besarnya perusahaan, umur perusahaan, tingkat *leverage*, tingkat penjualan, dan perubahan laba di masa lalu (Mamduh & Abdul, 2016).

Pertumbuhan laba dapat diukur dengan menggunakan rasio pertumbuhan yang menggambarkan persentase pertumbuhan laba dari tahun ke tahun. Rasio pertumbuhan laba ini juga mengindikasikan kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan pemerolehan laba bersih dari tahun sebelumnya (Tilawa & Suprihhadi, 2022). Pertumbuhan laba menunjukkan seberapa besar perusahaan mampu menciptakan peningkatan laba. Rasio perhitungan pertumbuhan laba diukur dengan mengukur selisih total laba pada tahun yang akan diteliti dengan total laba pada tahun selanjutnya dan dibagi dengan total laba pada tahun sebelumnya pula (Alwi & Dahlan, 2020).

$$\text{Pertumbuhan Laba} = \frac{\text{Laba Bersih}_t - \text{Laba Bersih}_{t-1}}{\text{Laba Bersih}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Laba bersih tahun t = laba bersih tahun sekarang

Laba bersih tahun $t-1$ = laba bersih tahun sebelumnya

Perusahaan yang memiliki pertumbuhan laba yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik. Kinerja yang baik tersebut berdampak terhadap pertumbuhan laba dan mendorong adanya perekonomian yang baik dalam operasional perusahaan. Sedangkan, pertumbuhan laba yang rendah menunjukkan sebaliknya, yakni perusahaan belum memiliki kinerja yang baik (Sadiah & Priyadi, 2015). Oleh karenanya, pertumbuhan laba dapat menjadi salah satu pengukuran terhadap kinerja perusahaan. Mengingat, pertumbuhan laba yang dapat dicapai oleh perusahaan juga akan menarik banyak investor untuk menanamkan modal maupun sahamnya ke perusahaan tersebut (Mahaputra & Adnyana, 2012).

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Ima Andriyani (2015) di perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI tahun 2010-2013	Persamaan penelitian terletak pada penggunaan variabel rasio keuangan (DAR dan ROA) terhadap pertumbuhan laba. Persamaan lainnya terletak pada penggunaan metode regresi linier berganda untuk melakukan analisis terhadap variabel-variabel penelitian.	Perbedaan penelitian terletak pada alat analisis penelitian karena penelitian ini menggunakan variabel lain berupa <i>inventory turnover</i> dan <i>sales growth</i> . Perbedaan penelitian lain terletak pada tempat penelitian dimana penelitian ini dilakukan pada perusahaan <i>poultry</i> dan bukan	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial DAR dan ROA tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara simultan seluruh variabel penelitian menunjukkan pengaruh terhadap pertumbuhan laba.	Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya, Vol. 13, No. 13

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			perusahaan pertambangan.		
2	Tri Wahyuni, Sri Ayem, dan Suyanto (2017) di perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2011-2015	Persamaan penelitian terletak pada penggunaan variabel <i>inventory turnover</i> terhadap pertumbuhan laba. Persamaan lainnya terletak pada penggunaan metode regresi linier berganda untuk melakukan analisis terhadap variabel-variabel penelitian.	Perbedaan penelitian terletak pada alat analisis penelitian karena penelitian ini menggunakan variabel lain berupa <i>leverage</i> dan <i>sales growth</i> . Perbedaan penelitian lain terletak pada tempat penelitian dimana penelitian ini dilakukan pada perusahaan <i>poultry</i> dan bukan perusahaan manufaktur.	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa <i>inventory turnover</i> tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara simultan seluruh variabel penelitian menunjukkan pengaruh terhadap pertumbuhan laba namun hanya dengan koefisien determinasi sebesar 26%.	Jurnal Akuntansi Dewantara, Vol. 1, No. 2
3	Nurul Amalia Kusoy dan Maswar Patuh Priyadi (2020) di perusahaan properti dan <i>real estate</i> yang terdaftar di BEI tahun 2015-2018	Persamaan penelitian terletak pada penggunaan variabel <i>leverage</i> terhadap pertumbuhan laba. Persamaan lainnya terletak pada penggunaan metode regresi linier berganda untuk melakukan analisis terhadap variabel-variabel penelitian.	Perbedaan penelitian terletak pada alat analisis penelitian karena penelitian ini menggunakan variabel lain berupa <i>inventory turnover</i> dan <i>sales growth</i> . Perbedaan penelitian lain terletak pada tempat penelitian dimana penelitian	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa <i>leverage</i> berpengaruh secara negatif terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara simultan seluruh variabel penelitian menunjukkan pengaruh terhadap	Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi, Vol. 9, No. 5

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			ini dilakukan pada perusahaan <i>poultry</i> dan bukan perusahaan properti dan <i>real estate</i> .	pertumbuhan laba.	
4	Trisandi Eka Putri dan Andriansyah (2022) di perusahaan sektor <i>health and care</i> yang terdaftar di Bursa Malaysia.	Persamaan penelitian terletak pada penggunaan variabel <i>sales growth</i> terhadap pertumbuhan laba. Persamaan lainnya terletak pada penggunaan metode regresi linier berganda untuk melakukan analisis terhadap variabel-variabel penelitian.	Perbedaan penelitian terletak pada alat analisis penelitian karena penelitian ini menggunakan variabel lain berupa <i>inventory turnover</i> dan <i>leverage</i> . Perbedaan penelitian lain terletak pada tempat penelitian dimana penelitian ini dilakukan pada perusahaan <i>poultry</i> dan bukan perusahaan sektor <i>health and care</i> . Selain itu, penelitian ini juga melakukan penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan bukan Bursa Malaysia.	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa <i>sales growth</i> berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan laba. Sedangkan secara simultan seluruh variabel penelitian menunjukkan pengaruh terhadap pertumbuhan laba namun hanya dengan koefisien determinasi sebesar 13,3%.	<i>Jurnal of Accounting for Sustainable Society (JASS)</i> , Vol. 4, No. 01
5	Alivatus Cintia dan Fida Oktafiani (2023) di PT.	Persamaan penelitian terletak pada penggunaan seluruh variabel penelitian yakni <i>inventory</i>	Perbedaan penelitian terletak pada tempat penelitian dimana penelitian ini dilakukan pada	Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa seluruh variabel penelitian yakni <i>inventory</i>	<i>Jurnal of Management (Enrichment)</i> , Vol. 13, No. 2

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Matahari Department Store Tbk	<i>turnover, leverage, dan sales growth</i> terhadap pertumbuhan laba. Persamaan lainnya terletak pada penggunaan metode regresi linier berganda untuk melakukan analisis terhadap variabel-variabel penelitian.	perusahaan <i>poultry</i> yakni PT. Sreeya Sewu Indonesia Tbk dan bukan pada perusahaan <i>fashion</i> PT. Matahari Department Store Tbk.	<i>turnover, leverage, dan sales growth</i> berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan laba dengan koefisien determinasi sebesar 68,4%.	

Sumber: Diolah penulis

2.2 Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya *inventory turnover* dapat diartikan sebagai rasio yang mengukur seberapa cepat perusahaan menjual persediaannya. Rasio ini menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam mengelola persediaannya. *Inventory turnover* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode. Adapun menurut penelitian terdahulu *inventory turnover* dikenal dengan nama rasio perputaran sediaan (Kasmir, 2010). Sedangkan menurut peneliti terdahulu lainnya, *inventory turnover* adalah rasio yang menentukan berapa kali persediaan terjual atau digantikan dengan persediaan yang baru selama satu tahun. Rasio ini memberikan beberapa pengukuran mengenai likuiditas dan kemampuan suatu perusahaan untuk mengkonversikan barang persediaannya

menjadi uang secara tepat (Suharli, 2006). Dengan kata lain *inventory turnover* merupakan salah satu indikator kinerja keuangan perusahaan yang penting untuk diperhatikan. *Inventory turnover* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola persediaannya dengan efisien, sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan namun sebaliknya jika *Inventory turnover* relatif rendah ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu menjual persediaannya dengan cepat yang artinya perusahaan belum bisa mengoptimalkan pertumbuhan laba.

Selain menganalisis *Inventory Turnover* suatu perusahaan dikatakan mampu mengelola sumber daya khususnya dari segi manajemen keuangannya dapat diperhatikan dari segi penggunaan hutang untuk meningkatkan pertumbuhan laba yang bisa ditinjau dari indikator total hutang dibagi dengan total aktiva yang biasa disebut dengan *DAR* yang merupakan rumus dari rasio *leverage*.

Leverage adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang atau mengukur sejauh mana perusahaan dibiayai dengan hutang (Fahmi, 2017). Adapun menurut penelitian lainnya menyatakan *leverage* merupakan gambaran perusahaan dalam pemanfaatan aset dan sumber dana (beban tetap) agar dapat meningkatkan potensi pemegang saham untuk memperoleh keuntungan (Sartono, 2008). Dengan demikian perusahaan perlu memilih strategi *leverage* yang tepat untuk meningkatkan kinerjanya. Perusahaan juga perlu memperhatikan kondisi keuangan dan risiko yang dihadapi sebelum

memutuskan untuk menggunakan *leverage* karena semakin tinggi hutang yang digunakan perusahaan maka jika perusahaan dapat mengelola hutang dan aset pada perusahaan secara efektif dan efisien, maka dapat meningkatkan kesempatan untuk meraih pertumbuhan laba dengan optimal. Namun sebaliknya bila perusahaan tidak dapat memanfaatkan hutang dan aset dengan baik maka pertumbuhan laba tidak akan tercapai optimal.

Adapun indikator lainnya adalah meninjau keefektikan dari *sales growth* yang merupakan salah satu indikator kinerja keuangan perusahaan yang penting untuk diperhatikan. *Sales growth* yang baik menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mampu bersaing dengan perusahaan lain di industrinya. menjelaskan bahwa *sales growth* adalah rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum (Fahmi, 2013) selain itu *sales growth* merupakan salah satu faktor yang memengaruhi nilai perusahaan (Hansen dan Juniarti, 2014). Dapat disimpulkan bahwa *sales growth* merupakan salah satu indikator kinerja keuangan perusahaan yang penting untuk diperhatikan. *Sales growth* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik di masa depan, sehingga mampu meningkatkan nilai perusahaan. Semakin tinggi nilai *sales growth* dari tahun ke tahun maka pertumbuhan laba meningkat, sebaliknya bila nilai *sales growth* menurun dari tahun ke tahun maka pertumbuhan laba yang diraih dapat diprediksi hasilnya tidak maksimum atau cenderung rendah.

Setiap perusahaan pasti dituntut untuk bisa mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien. Dengan hasil perhitungan rasio pertumbuhan laba bersih yang meningkat dibandingkan dengan tahun sebelumnya menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien. Pertumbuhan laba merupakan perubahan persentase kenaikan laba yang diperoleh perusahaan dari tahun sebelumnya (Napitupulu, 2019). Selain itu pertumbuhan laba adalah rasio yang dapat menggambarkan sejauh mana kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba bersih dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Harahap, 2015).

Pendapat telah dijelaskan, diperkuat oleh hasil penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa *inventory turnover*, *leverage*, dan *sales growth* berpengaruh terhadap pertumbuhan laba (Alivatus Cintia dan Fida Oktafiani, 2023). Dengan demikian, pertumbuhan laba yang baik dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola dan mengoptimalkan sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan laba suatu perusahaan dapat dipengaruhi oleh *inventory turnover*, *leverage* dan *sales growth* yang baik. Semakin cepat *inventory turnover*, semakin kecil nilai *leverage (DAR)* dan semakin baik nilai *sales growth* maka kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba semakin besar, sehingga tingkat pertumbuhan labanya semakin tinggi.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan pada kerangka pemikiran yang diuraikan di atas, maka hipotesis penelitian yang diajukan dalam penelitian ini yaitu:

Berdasarkan kerangka pemikiran dan penelitian terdahulu, maka penulis mengajukan hipotesis bahwa ***“Inventory Turnover, Leverage dan Sales Growth berpengaruh terhadap Pertumbuhan Laba pada PT. Sreeya Sewu Indonesia, Tbk.”***