



Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur

Ahmad Richard

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Institut Bisnis dan Multimedia asmi

ich4d.55@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the effect of inventory turnover and sales units on net profit at Telkomsel Distribution Center Cluster East Jakarta. The study applies a quantitative approach using secondary data consisting of financial, sales, and inventory reports for the 2019–2023 period. The sample was determined using purposive sampling based on the availability of relevant data. Data analysis was conducted using SPSS version 23 through descriptive statistics, validity and reliability tests, multiple linear regression analysis, multiple correlation analysis, the coefficient of determination, the t-test, and the F-test. The results show that, partially, inventory turnover has a positive and significant effect on net profit ($\text{sig. } 0.003 < 0.05$), while sales units also have a positive and significant effect ($\text{sig. } 0.001 < 0.05$). Simultaneously, both variables have a positive and significant effect on net profit ($\text{sig. } 0.000 < 0.05$). These findings indicate that effective inventory management and increased sales play an important role in improving company profitability. The five-year data also show changes in inventory turnover, sales, and net profit, with the strongest improvement occurring in 2023. The results emphasize the importance of synchronizing product availability, distribution speed, and sales achievement. Therefore, the company needs to optimize inventory management and implement effective sales strategies to improve financial performance, support operational efficiency, and strengthen business sustainability in the telecommunications distribution sector.

Keywords: Inventory Turnover, Sales Units, Net Profit.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh perputaran persediaan dan unit penjualan terhadap laba bersih pada Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan, penjualan, dan persediaan selama periode 2019–2023. Sampel ditentukan menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan ketersediaan data yang relevan. Analisis dilakukan menggunakan SPSS versi 23 melalui statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linier berganda, uji korelasi berganda, koefisien determinasi, uji t, dan uji F. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih ($\text{sig. } 0,003 < 0,05$), sedangkan unit penjualan juga berpengaruh positif dan signifikan ($\text{sig. } 0,001 < 0,05$). Secara simultan, kedua variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih ($\text{sig. } 0,000 < 0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan yang efektif dan peningkatan unit penjualan berperan penting dalam meningkatkan laba bersih. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengoptimalkan pengelolaan persediaan serta menerapkan strategi penjualan yang efektif guna meningkatkan kinerja keuangan dan mendukung keberlanjutan usaha. Analisis periode lima tahun juga memperlihatkan adanya dinamika perputaran persediaan, penjualan, dan laba bersih, dengan peningkatan paling kuat pada tahun 2023. Hasil tersebut menegaskan pentingnya sinkronisasi antara ketersediaan produk, kecepatan distribusi, dan pencapaian penjualan. Implikasi penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi manajemen dalam menyusun kebijakan persediaan dan penjualan yang lebih terarah pada perusahaan distribusi telekomunikasi.

Kata kunci: Perputaran Persediaan, Unit Penjualan, Laba Bersih.

1. Pendahuluan

Perkembangan industri telekomunikasi di Indonesia berlangsung sangat pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan komunikasi digital, internet, dan berbagai layanan berbasis teknologi informasi. Transformasi digital yang terjadi di berbagai sektor kehidupan telah mendorong meningkatnya permintaan terhadap layanan telekomunikasi yang cepat, andal, dan berkelanjutan. Kondisi tersebut menyebabkan persaingan antarperusahaan telekomunikasi tidak lagi hanya berorientasi pada peningkatan jumlah pelanggan, tetapi juga pada kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya secara efektif dan efisien guna mempertahankan daya saing serta menghasilkan profitabilitas yang berkelanjutan. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut mampu mengoptimalkan pengelolaan modal kerja agar aktivitas operasional berjalan secara efisien dan mampu menciptakan nilai tambah bagi perusahaan.

Salah satu komponen penting dalam pengelolaan modal kerja adalah persediaan. Persediaan merupakan aset lancar yang memiliki proporsi cukup besar dalam struktur aktiva perusahaan dan berfungsi sebagai penunjang utama kelancaran aktivitas operasional, khususnya pada perusahaan yang bergerak di bidang distribusi. Pengelolaan

persediaan yang efektif akan menjamin ketersediaan produk sesuai kebutuhan pasar, mempercepat proses distribusi, meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta meminimalkan biaya penyimpanan. Sebaliknya, pengelolaan persediaan yang kurang optimal dapat menyebabkan penumpukan barang, meningkatnya biaya penyimpanan, risiko kerusakan maupun penurunan nilai produk, hingga terjadinya kekurangan persediaan (stockout) yang berpotensi menghambat penjualan dan menurunkan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, efektivitas pengelolaan persediaan menjadi salah satu faktor yang menentukan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas.

Pada perusahaan distribusi telekomunikasi seperti Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur, pengelolaan persediaan memiliki peranan yang sangat strategis. Produk-produk telekomunikasi seperti kartu perdana, voucher, modem, dan perangkat pendukung lainnya memiliki karakteristik perputaran yang relatif cepat serta dipengaruhi oleh perkembangan teknologi dan perubahan kebutuhan konsumen. Kondisi tersebut mengharuskan perusahaan mampu menjaga keseimbangan antara jumlah persediaan yang tersedia dengan permintaan pasar sehingga modal kerja yang tertanam dalam persediaan dapat dimanfaatkan secara optimal. Dengan demikian, keberhasilan perusahaan dalam mengelola persediaan diharapkan mampu meningkatkan efektivitas distribusi, mempercepat perputaran modal, dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Dalam perspektif manajemen keuangan, salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan persediaan adalah perputaran persediaan (inventory turnover). Rasio ini menunjukkan seberapa cepat persediaan dapat diubah menjadi penjualan dalam suatu periode tertentu. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin efisien penggunaan modal kerja karena dana yang tertanam dalam persediaan dapat segera kembali menjadi kas melalui aktivitas penjualan. Sebaliknya, tingkat perputaran persediaan yang rendah mengindikasikan adanya dana yang menganggur sehingga dapat meningkatkan biaya penyimpanan dan menurunkan efisiensi operasional perusahaan.

Selain perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan (sales growth) juga merupakan indikator penting yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan melalui peningkatan volume penjualan. Pertumbuhan penjualan yang konsisten menunjukkan bahwa perusahaan mampu mempertahankan pangsa pasar, meningkatkan permintaan terhadap produknya, serta memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan industri. Secara teoritis, peningkatan penjualan akan memberikan kontribusi terhadap peningkatan laba perusahaan apabila diikuti dengan pengelolaan biaya operasional dan modal kerja yang efektif. Oleh karena itu, perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan merupakan dua faktor yang saling berkaitan dalam memengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.

Profitabilitas merupakan salah satu indikator utama dalam menilai keberhasilan kinerja keuangan perusahaan karena mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui pemanfaatan aset, modal, dan aktivitas operasional yang dimiliki. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola sumber daya secara efektif sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan serta memberikan manfaat bagi pemegang saham maupun pemangku kepentingan lainnya. Oleh sebab itu, perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas, terutama efektivitas pengelolaan persediaan dan kemampuan meningkatkan penjualan.

Secara empiris, berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji hubungan antara perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas. Dewi dan Santoso (2020) menemukan bahwa perputaran persediaan, perputaran kas, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan ritel. Penelitian Zulkifli dkk. (2024) juga menunjukkan bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian Aminah dan Sumarni (2024) membuktikan bahwa perputaran persediaan memberikan pengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan tekstil dan garmen, sedangkan Komang Susila dkk. (2020) menyimpulkan bahwa perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat harga pokok penjualan, dan inflasi secara bersama-sama memengaruhi profitabilitas perusahaan. Berbagai penelitian tersebut menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan modal kerja, khususnya persediaan, memiliki kontribusi penting terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan.

Meskipun demikian, hasil penelitian terdahulu masih menunjukkan adanya variasi temuan yang dipengaruhi oleh karakteristik industri, ukuran perusahaan, kondisi operasional, serta objek penelitian yang berbeda. Sebagian besar penelitian dilakukan pada perusahaan manufaktur, perusahaan ritel, maupun perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sementara itu, penelitian yang secara khusus mengkaji perusahaan distribusi telekomunikasi masih relatif terbatas. Padahal, perusahaan distribusi telekomunikasi memiliki karakteristik operasional yang berbeda dibandingkan perusahaan manufaktur karena lebih menitikberatkan pada kecepatan distribusi produk, tingginya dinamika permintaan pasar, serta siklus hidup produk yang relatif singkat. Perbedaan karakteristik tersebut memungkinkan adanya hubungan yang berbeda antara perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas sehingga hasil penelitian sebelumnya belum sepenuhnya dapat digeneralisasikan pada sektor distribusi telekomunikasi.

Selain itu, kondisi industri telekomunikasi saat ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan perusahaan harus diimbangi dengan pengelolaan modal kerja yang semakin efisien agar mampu mempertahankan profitabilitas di tengah persaingan yang semakin ketat. Hal tersebut menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan persediaan tidak hanya berperan dalam menjaga kelancaran distribusi produk, tetapi juga menjadi salah satu strategi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing bisnis.

Berdasarkan kondisi tersebut, state of the art penelitian ini terletak pada analisis hubungan antara perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan distribusi telekomunikasi dengan menggunakan data keuangan Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur selama periode 2019–2023. Penelitian ini memberikan gambaran empiris mengenai efektivitas pengelolaan modal kerja pada perusahaan distribusi telekomunikasi yang masih relatif sedikit dikaji dibandingkan sektor manufaktur maupun perusahaan publik.

Selanjutnya, research gap penelitian ini terletak pada masih terbatasnya penelitian yang menguji pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan distribusi telekomunikasi. Penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada sektor manufaktur, perdagangan, maupun perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, sehingga belum mampu menjelaskan bagaimana hubungan antarvariabel tersebut pada perusahaan distribusi telekomunikasi yang memiliki karakteristik operasional berbeda. Selain itu, masih terdapat perbedaan hasil penelitian mengenai besarnya pengaruh masing-masing variabel terhadap profitabilitas sehingga diperlukan penelitian lanjutan pada objek yang berbeda.

Adapun novelty penelitian ini terletak pada penggunaan Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur sebagai objek penelitian yang merepresentasikan perusahaan distribusi telekomunikasi. Penelitian ini juga mengintegrasikan analisis pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas baik secara parsial maupun simultan menggunakan data keuangan selama lima tahun (2019–2023). Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan ilmu manajemen keuangan, khususnya mengenai pengelolaan modal kerja pada sektor distribusi telekomunikasi, serta menjadi dasar pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menyusun kebijakan pengelolaan persediaan dan strategi peningkatan penjualan secara lebih efektif.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan mengenai apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas, apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas, serta apakah kedua variabel tersebut secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas pada Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas, menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas, serta menguji pengaruh kedua variabel tersebut secara simultan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan kajian manajemen keuangan serta menjadi masukan praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan dan strategi penjualan guna mencapai profitabilitas yang optimal.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian kausal (causal research). Pendekatan kuantitatif digunakan karena penelitian bertujuan menguji hubungan dan pengaruh antarvariabel melalui analisis data numerik menggunakan metode statistik. Menurut Sugiyono (2017), penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dengan pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian serta analisis data bersifat kuantitatif atau statistik yang bertujuan menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Sementara itu, penelitian kausal bertujuan menjelaskan hubungan sebab akibat antara variabel independen terhadap variabel dependen sehingga dapat diketahui besarnya pengaruh yang ditimbulkan.

Penelitian ini dilakukan pada Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur dengan tujuan menganalisis pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari bagian keuangan perusahaan berupa laporan persediaan, laporan penjualan, dan laporan laba rugi selama periode 2019–2023. Data tersebut dipilih karena mampu memberikan informasi mengenai kondisi operasional perusahaan yang berkaitan dengan variabel-variabel penelitian.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur selama periode penelitian. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh (total sampling) karena seluruh data laporan keuangan yang tersedia selama periode 2019–2023 digunakan sebagai sampel penelitian. Sampel penelitian terdiri atas laporan persediaan, laporan penjualan, dan laporan laba rugi yang telah disusun oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan analisis penelitian.

Variabel penelitian terdiri atas variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen meliputi perputaran persediaan (X_1) dan pertumbuhan penjualan (X_2), sedangkan variabel dependen adalah profitabilitas

(Y). Perputaran persediaan diukur menggunakan rasio antara harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan yang menggambarkan tingkat efisiensi pengelolaan persediaan perusahaan. Pertumbuhan penjualan diukur berdasarkan persentase perubahan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya yang menunjukkan kemampuan perusahaan meningkatkan pendapatan. Sementara itu, profitabilitas diukur menggunakan rasio profitabilitas yang digunakan perusahaan dalam menilai kemampuan menghasilkan laba selama periode penelitian. Sumber data penelitian merupakan data sekunder, yaitu data yang telah tersedia dan didokumentasikan oleh perusahaan sehingga peneliti tidak melakukan pengumpulan data secara langsung kepada responden. Data sekunder tersebut diperoleh dari laporan keuangan tahunan, laporan persediaan, dan laporan penjualan yang diterbitkan oleh Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur. Penggunaan data sekunder dipilih karena memiliki tingkat objektivitas yang tinggi serta sesuai dengan tujuan penelitian yang berfokus pada analisis kinerja keuangan perusahaan.

Teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi dan studi kepustakaan. Teknik dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan serta mencatat data yang berkaitan dengan laporan persediaan, laporan penjualan, dan laporan laba rugi perusahaan selama periode penelitian. Adapun studi kepustakaan dilakukan melalui penelaahan berbagai literatur, seperti buku, jurnal ilmiah, hasil penelitian terdahulu, serta referensi lain yang relevan dengan konsep perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, dan manajemen keuangan sebagai dasar penyusunan kerangka teori dan pengembangan hipotesis penelitian.

Data yang telah diperoleh selanjutnya dianalisis menggunakan perangkat lunak Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versi 23. Tahapan analisis meliputi analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, koefisien determinasi (R^2), uji parsial (t-test), dan uji simultan (F-test). Analisis tersebut digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap profitabilitas baik secara parsial maupun simultan serta menguji hipotesis penelitian yang telah dirumuskan..

3. Hasil dan Pembahasan

Objek penelitian ini adalah Telkomsel Distribution Center (TDC) Cluster Jakarta Timur, salah satu dealer resmi Telkomsel yang bergerak di bidang distribusi produk telekomunikasi kepada outlet dan mitra penjualan di wilayah Jakarta Timur. Penelitian menggunakan data sekunder berupa laporan persediaan, laporan penjualan, dan laporan laba rugi perusahaan selama periode 2019–2023. Pemilihan objek penelitian didasarkan pada karakteristik perusahaan yang memiliki aktivitas utama dalam pengelolaan persediaan dan distribusi produk telekomunikasi sehingga sesuai dengan tujuan penelitian untuk menganalisis pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

Telkomsel didirikan pada tahun 1995 sebagai operator seluler GSM di Indonesia dan berkembang menjadi perusahaan telekomunikasi dengan jaringan terluas di Indonesia. Untuk mendukung distribusi produk kepada pelanggan, Telkomsel bekerja sama dengan berbagai dealer resmi, salah satunya Telkomsel Distribution Center (TDC). TDC Cluster Jakarta Timur memiliki tugas utama memastikan ketersediaan produk Telkomsel, seperti kartu perdana, voucher, dan produk digital lainnya, sehingga kebutuhan outlet maupun pengguna dapat terpenuhi secara optimal. Aktivitas operasional perusahaan berfokus pada pengelolaan persediaan, distribusi produk, dan pencapaian target penjualan sehingga pengelolaan modal kerja menjadi aspek penting dalam menjaga profitabilitas perusahaan.

Hasil perhitungan perputaran persediaan selama periode penelitian disajikan pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Perputaran Persediaan Tahun 2019–2023

Tahun	HPP	Rata-rata Persediaan	Inventory Turnover
2019	4.039.544.578	314.800.000	12,83
2020	5.274.608.535	353.750.000	14,91
2021	7.456.267.220	512.350.000	14,55
2022	10.497.700.727	860.150.000	12,20
2023	27.134.019.161	771.450.000	35,17

Berdasarkan Tabel 4.1 terlihat bahwa tingkat perputaran persediaan mengalami fluktuasi selama periode penelitian. Nilai perputaran persediaan meningkat dari 12,83 kali pada tahun 2019 menjadi 14,91 kali pada tahun 2020, kemudian menurun menjadi 14,55 kali pada tahun 2021 dan 12,20 kali pada tahun 2022. Pada tahun 2023 terjadi peningkatan yang sangat signifikan menjadi 35,17 kali. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan persediaan perusahaan mengalami perubahan selama periode penelitian, dengan tingkat efisiensi tertinggi terjadi pada tahun 2023.

Fluktuasi perputaran persediaan tersebut menunjukkan bahwa efisiensi pemanfaatan persediaan belum bergerak dalam pola yang sepenuhnya stabil. Kenaikan dari 12,83 kali pada 2019 menjadi 14,91 kali pada 2020 menunjukkan persediaan dapat berputar lebih cepat, sedangkan penurunan menjadi 14,55 kali pada 2021 dan 12,20 kali pada 2022 memperlihatkan adanya perlambatan relatif dalam konversi persediaan menjadi penjualan. Perubahan paling menonjol terjadi pada 2023 ketika rasio meningkat menjadi 35,17 kali. Dibandingkan 2022, tingkat tersebut hampir tiga kali lebih tinggi. Dalam konteks perusahaan distribusi, perubahan ini penting karena

persediaan yang terlalu lama tertahan berpotensi meningkatkan kebutuhan modal kerja, sementara perputaran yang lebih cepat memberikan ruang bagi perusahaan untuk menggunakan kembali dana yang sebelumnya tertanam dalam stok. Dengan demikian, hasil pada Tabel 4.1 tidak hanya menggambarkan pergerakan angka rasio, tetapi juga menunjukkan bahwa kecepatan pengelolaan stok menjadi bagian penting dari efisiensi operasi TDC Cluster Jakarta Timur.

Perubahan rasio perputaran persediaan juga perlu dibaca bersama dengan karakteristik produk telekomunikasi yang memiliki kebutuhan distribusi cepat. Produk yang berada dalam jaringan distribusi harus tersedia ketika permintaan muncul, tetapi jumlahnya tetap perlu dikendalikan agar tidak menimbulkan penumpukan. Oleh sebab itu, tingkat perputaran yang tinggi pada 2023 dapat dipahami sebagai indikasi bahwa persediaan bergerak lebih cepat relatif terhadap rata-rata persediaan yang dimiliki. Hasil ini memperkuat argumentasi penelitian bahwa pengendalian persediaan tidak hanya berkaitan dengan ketersediaan produk, tetapi juga dengan kemampuan perusahaan menyeimbangkan pengadaan dan penyaluran. Keseimbangan tersebut menjadi relevan karena perusahaan distribusi menghadapi kebutuhan untuk menjaga pelayanan kepada outlet sekaligus menghindari modal kerja yang terlalu lama tertahan dalam persediaan. Dengan pengendalian yang konsisten, perusahaan dapat mempertahankan ketersediaan produk tanpa mengabaikan efisiensi penggunaan dana operasional.

Tabel 4.2 Penjualan Tahun 2019–2023

Tahun	Unit Penjualan
2019	723.800.000
2020	966.000.000
2021	1.392.400.000
2022	1.954.500.000
2023	5.140.100.000

Data menunjukkan bahwa volume penjualan mengalami peningkatan setiap tahun. Peningkatan terbesar terjadi pada tahun 2023 ketika jumlah unit penjualan meningkat lebih dari dua kali lipat dibandingkan tahun sebelumnya. Hasil ini mengindikasikan adanya peningkatan permintaan pasar terhadap produk Telkomsel yang berdampak pada meningkatnya aktivitas distribusi perusahaan.

Tren penjualan pada Tabel 4.2 memperlihatkan pertumbuhan yang berkelanjutan selama lima tahun pengamatan. Nilai penjualan meningkat dari 723.800.000 pada 2019 menjadi 966.000.000 pada 2020, kemudian mencapai 1.392.400.000 pada 2021 dan 1.954.500.000 pada 2022. Pada 2023 nilainya meningkat tajam menjadi 5.140.100.000. Secara deskriptif, pola tersebut menunjukkan bahwa peningkatan tidak hanya terjadi pada satu periode, melainkan berlangsung secara bertahap sebelum mengalami akselerasi yang lebih kuat pada tahun terakhir. Kondisi ini mendukung pemaknaan bahwa aktivitas distribusi perusahaan berkembang sejalan dengan meningkatnya penjualan. Bagi TDC Cluster Jakarta Timur, peningkatan penjualan berarti kebutuhan terhadap pengaturan stok, frekuensi distribusi, dan koordinasi dengan outlet menjadi semakin penting. Ketika volume transaksi bertambah, perusahaan perlu memastikan bahwa pertumbuhan penjualan tetap didukung oleh ketersediaan produk yang memadai sehingga peluang penjualan tidak hilang karena keterlambatan distribusi atau kekurangan stok.

Jika dibandingkan dengan pergerakan perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan memberikan gambaran bahwa kedua indikator tidak selalu berubah dengan kecepatan yang sama pada setiap tahun. Penjualan tetap meningkat pada 2021 dan 2022, sementara rasio perputaran persediaan justru sedikit menurun. Hal ini menunjukkan bahwa evaluasi kinerja tidak cukup hanya dilakukan dengan melihat besarnya penjualan, tetapi juga perlu mempertimbangkan efisiensi persediaan yang digunakan untuk mendukung penjualan tersebut. Pada 2023, peningkatan penjualan berlangsung bersamaan dengan lonjakan perputaran persediaan sehingga memberikan sinyal yang lebih kuat mengenai peningkatan aktivitas operasional. Pola ini sesuai dengan fokus penelitian yang menempatkan persediaan dan penjualan sebagai dua aspek yang saling terkait. Pertumbuhan penjualan yang tidak didukung pengelolaan persediaan berpotensi menimbulkan masalah ketersediaan, sedangkan persediaan yang besar tanpa penjualan yang memadai dapat meningkatkan dana menganggur. Karena itu, keseimbangan keduanya menjadi unsur penting dalam pencapaian profitabilitas.

Tabel 4.3 Profitabilitas Tahun 2019–2023

Tahun	Laba Bersih
2019	136.410.543
2020	645.666.244
2021	1.183.779.260
2022	1.551.074.998
2023	8.837.041.962

Berdasarkan Tabel 4.3, laba bersih perusahaan menunjukkan tren meningkat selama periode penelitian. Peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2023, sejalan dengan meningkatnya penjualan perusahaan.

Perkembangan laba bersih pada Tabel 4.3 memperkuat gambaran adanya peningkatan kinerja keuangan selama periode penelitian. Laba bersih naik dari 136.410.543 pada 2019 menjadi 645.666.244 pada 2020, kemudian

DOI: <https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i2.13029>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

meningkat menjadi 1.183.779.260 pada 2021 dan 1.551.074.998 pada 2022. Pada 2023 laba bersih mencapai 8.837.041.962, jauh lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan tersebut bergerak searah dengan pertumbuhan penjualan, terutama pada tahun 2023. Meskipun demikian, besarnya laba bersih tidak hanya dibaca sebagai konsekuensi dari peningkatan penjualan, tetapi juga sebagai hasil yang berkaitan dengan kemampuan perusahaan mengelola aktivitas operasional secara efisien. Dalam kerangka penelitian ini, perputaran persediaan menjadi salah satu indikator penting karena efisiensi stok dapat memengaruhi kecepatan modal kerja kembali melalui penjualan. Oleh sebab itu, tren laba bersih memberikan konteks yang mendukung hasil pengujian statistik mengenai hubungan variabel independen dengan profitabilitas.

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa koefisien regresi perputaran persediaan sebesar **1.414,557**, sedangkan koefisien pertumbuhan penjualan sebesar **1,264**, yang menunjukkan bahwa kedua variabel memiliki arah hubungan positif terhadap profitabilitas.

Koefisien regresi yang berarah positif menunjukkan bahwa perubahan perputaran persediaan dan penjualan memiliki hubungan searah dengan profitabilitas dalam model penelitian. Interpretasi ini konsisten dengan data deskriptif, khususnya pada 2023 ketika peningkatan perputaran persediaan, penjualan, dan laba bersih terjadi secara bersamaan. Namun, pembacaan koefisien tetap harus mengikuti satuan pengukuran yang digunakan dalam data penelitian. Hal yang paling penting dari hasil regresi adalah arah hubungan dan hasil pengujian signifikansi yang telah diperoleh. Dengan nilai signifikansi perputaran persediaan sebesar 0,003 dan penjualan sebesar 0,001, hasil penelitian memberikan dukungan empiris terhadap hipotesis bahwa kedua variabel mempunyai pengaruh terhadap profitabilitas. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa perusahaan distribusi tidak hanya memerlukan kemampuan meningkatkan penjualan, tetapi juga perlu memastikan bahwa stok yang tersedia dapat bergerak secara efisien agar pertumbuhan aktivitas usaha dapat diterjemahkan menjadi peningkatan laba.

Hasil uji parsial menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi 0,003 ($<0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa pengelolaan persediaan yang efisien mampu mempercepat konversi persediaan menjadi penjualan sehingga modal kerja dapat digunakan kembali untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Dewi dan Santoso (2020), Zulkifli dkk. (2024), serta Aminah dan Sumarni (2024) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Dengan demikian, efektivitas manajemen persediaan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan distribusi.

Pengaruh positif perputaran persediaan terhadap profitabilitas dapat dijelaskan melalui mekanisme penggunaan modal kerja. Persediaan merupakan dana perusahaan yang masih berbentuk barang atau produk siap distribusi. Ketika persediaan dapat berputar lebih cepat, dana yang tertanam di dalamnya lebih cepat kembali melalui transaksi penjualan dan dapat digunakan kembali untuk mendukung siklus operasional berikutnya. Kondisi tersebut dapat mengurangi kebutuhan menahan stok secara berlebihan dan membantu perusahaan menjaga kelancaran distribusi. Temuan penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang telah disebutkan dalam naskah, yaitu Dewi dan Santoso (2020), Zulkifli dkk. (2024), serta Aminah dan Sumarni (2024), yang menunjukkan pentingnya perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Kesesuaian hasil tersebut memberikan dukungan bahwa pengelolaan persediaan tetap relevan sebagai bagian dari strategi keuangan, termasuk pada perusahaan distribusi telekomunikasi yang memiliki karakteristik operasional berbeda dari perusahaan manufaktur atau ritel.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 ($<0,05$). Peningkatan penjualan memberikan kontribusi langsung terhadap peningkatan laba perusahaan karena semakin besar volume penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan sepanjang biaya operasional dapat dikendalikan secara efisien. Temuan ini mendukung teori manajemen keuangan yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Pengaruh positif penjualan terhadap profitabilitas juga memiliki dasar operasional yang kuat. Peningkatan penjualan memperbesar penerimaan yang menjadi sumber utama pembentukan laba, selama peningkatan tersebut tidak diikuti kenaikan biaya yang lebih besar daripada tambahan pendapatan. Data penelitian memperlihatkan bahwa penjualan meningkat pada setiap tahun pengamatan dan laba bersih juga menunjukkan arah yang meningkat. Hubungan tersebut kemudian diperkuat oleh hasil uji parsial dengan nilai signifikansi 0,001. Bagi perusahaan, hasil ini menegaskan bahwa strategi peningkatan penjualan perlu diarahkan tidak hanya pada pencapaian volume, tetapi juga pada kualitas proses distribusi yang mendukung transaksi tersebut. Ketersediaan produk pada waktu dan lokasi yang tepat, kecepatan pemenuhan kebutuhan outlet, serta kesinambungan distribusi menjadi aspek yang dapat membantu mempertahankan penjualan. Dengan demikian, strategi penjualan dan pengelolaan persediaan perlu dirancang sebagai satu rangkaian keputusan operasional yang saling mendukung.

Hasil uji simultan menunjukkan bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($<0,05$). Hal ini

menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas perusahaan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan meningkatkan penjualan, tetapi juga dipengaruhi oleh efektivitas pengelolaan persediaan sebagai bagian dari modal kerja perusahaan.

Hasil uji simultan dengan nilai signifikansi 0,000 menunjukkan bahwa perputaran persediaan dan penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Temuan ini penting karena pada praktik distribusi, peningkatan penjualan tidak dapat dipisahkan dari ketersediaan produk. Penjualan yang tumbuh membutuhkan pasokan yang cukup, sedangkan persediaan baru memberikan manfaat ekonomi ketika berhasil didistribusikan dan menghasilkan transaksi. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola kedua variabel secara terintegrasi. Perencanaan pengadaan dapat disesuaikan dengan pola penjualan, sedangkan evaluasi penjualan dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan kebutuhan stok pada periode berikutnya. Integrasi tersebut membantu perusahaan menghindari dua kondisi yang sama-sama tidak efisien, yaitu kelebihan persediaan dan kekurangan persediaan. Dari sisi manajerial, hasil penelitian mendukung perlunya pemantauan indikator perputaran persediaan dan pencapaian penjualan secara berkala agar keputusan operasional dapat lebih cepat disesuaikan dengan perubahan permintaan.

Secara praktis, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Telkomsel Distribution Center Cluster Jakarta Timur perlu menjaga keseimbangan antara tingkat persediaan dan pertumbuhan penjualan agar modal kerja dapat dimanfaatkan secara optimal. Strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional sekaligus mempertahankan pertumbuhan laba perusahaan secara berkelanjutan.

Implikasi praktis penelitian dapat diarahkan pada penguatan koordinasi antara fungsi persediaan, distribusi, dan penjualan. Manajemen dapat menggunakan data historis penjualan sebagai dasar untuk mengevaluasi jumlah persediaan yang perlu disiapkan, sekaligus memantau apakah stok yang tersedia bergerak sesuai dengan target. Ketika rasio perputaran menurun, perusahaan perlu menilai kembali komposisi persediaan, pola permintaan, dan kecepatan distribusi agar tidak terjadi akumulasi produk. Sebaliknya, ketika penjualan meningkat sangat cepat, perusahaan perlu memastikan bahwa peningkatan tersebut tidak menimbulkan risiko kekurangan stok yang dapat menghambat pelayanan. Hasil penelitian juga menunjukkan perlunya menjaga kualitas pelayanan, promosi, ketersediaan produk, dan loyalitas pelanggan sebagaimana telah ditegaskan pada bagian kesimpulan. Dengan memadukan evaluasi persediaan dan penjualan, perusahaan dapat menyusun kebijakan yang lebih responsif terhadap perubahan kebutuhan pasar sekaligus mempertahankan efisiensi penggunaan modal kerja.

Secara keseluruhan, hasil deskriptif dan hasil pengujian statistik memberikan pola yang saling mendukung. Data tahunan menunjukkan peningkatan penjualan dan laba bersih, disertai perubahan perputaran persediaan yang mencapai nilai tertinggi pada 2023. Hasil uji parsial menegaskan pengaruh masing-masing variabel, sedangkan uji simultan menunjukkan pengaruh keduanya secara bersama-sama. Dengan demikian, jawaban atas pertanyaan penelitian mengarah pada pentingnya efisiensi persediaan dan pertumbuhan penjualan dalam mendukung profitabilitas TDC Cluster Jakarta Timur. Temuan ini juga memperkuat novelty penelitian pada konteks distribusi telekomunikasi karena hubungan antarvariabel dianalisis pada aktivitas yang sangat bergantung pada kecepatan distribusi produk. Walaupun penelitian hanya menggunakan objek dan periode yang telah ditetapkan dalam naskah, hasilnya dapat menjadi dasar evaluasi internal dan rujukan bagi penelitian berikutnya untuk menguji variabel lain, periode yang lebih panjang, atau objek distribusi telekomunikasi yang berbeda.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada Telkomsel Distributor Center Jakarta Timur periode 2019–2023, dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan (X_1) dan unit penjualan (X_2), baik secara parsial maupun simultan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih (Y). Hasil uji t menunjukkan bahwa kedua variabel memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05, sedangkan hasil uji F menunjukkan bahwa keduanya secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin efektif pengelolaan persediaan dan semakin tinggi pencapaian unit penjualan, maka semakin besar peluang perusahaan dalam meningkatkan laba bersih. Meskipun demikian, stabilitas perputaran persediaan masih dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti retur barang, barang reject, dan pengadaan dari supplier, sedangkan peningkatan unit penjualan didukung oleh strategi perusahaan dalam menjaga kualitas pelayanan, promosi, ketersediaan produk, serta membangun loyalitas pelanggan.

Hasil penelitian ini memiliki implikasi praktis bahwa perusahaan perlu mengoptimalkan sistem pengendalian persediaan dan strategi peningkatan penjualan secara berkelanjutan sebagai upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan. Temuan ini juga dapat menjadi dasar bagi manajemen dalam menyusun kebijakan operasional yang lebih efektif, khususnya dalam pengelolaan stok, perencanaan pengadaan, dan strategi pemasaran. Namun demikian, hasil penelitian ini masih terbatas pada dua variabel independen dan satu objek penelitian sehingga terdapat kemungkinan faktor lain, seperti biaya operasional, strategi harga, kondisi pasar, maupun tingkat kepuasan pelanggan, yang juga memengaruhi laba bersih. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang, memperluas objek penelitian pada perusahaan sejenis, serta menambahkan variabel-variabel lain yang relevan agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi laba bersih perusahaan.

Ucapan Terimakasih

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan penyertaan-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing atas arahan, bimbingan, serta masukan yang sangat berharga selama proses penelitian dan penulisan artikel ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pimpinan dan seluruh pihak di Telkomsel Distributor Center Jakarta Timur yang telah memberikan izin, dukungan, serta data yang diperlukan dalam penelitian ini. Tidak lupa, penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga, sahabat, dan semua pihak yang telah memberikan doa, motivasi, serta dukungan moril sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Reference

- Adelya Risqita Dewi, Bambang Hadi Santoso. (2020). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Kas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Retail. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, Vol. 9 No. 6 (2020).
- Afriana, E. S. (2016). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Ukuran Perusahaan Dan Perputaran Aktiva Terhadap Profitabilitas (Bachelor's Thesis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Almira Wiratama, R. (2021). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Leverage terhadap Profitabilitas (Doctoral dissertation, Universitas Multimedia Nusantara).
- Amin, A. (2019). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2012–2019. *Akmen Jurnal Ilmiah*, 12.
- Andriani, L. (2018). Pengaruh Profitabilitas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Pada Perusahaan Sub Sektor Property & Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015–2018). *Jurnal Ekobis Dewantara*.
- Cintya Dewi Farhana, G. P. (2016). Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambara Madya Sejati. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*, Volume 4.
- Damora, L. (2021). Pengendalian Persediaan. Medan: Forum Pemuda Aswaja.
- Dewi, A. R., & Santoso, B. H. (2020). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Kas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Retail. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 9(6).
- Fraser, L., & Ormiston, A. (2018). Memahami Laporan Keuangan. Jakarta: Indeks.
- Firmanda, T., & Oetomo, H. W. (2016). Analisis Likuiditas, Profitabilitas, Solvabilitas, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(2).
- Gaol, R. L. (2015). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Likuiditas Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*.
- Hery. (2018). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Grasindo.
- Hidayat Lubis, R. (2017). Cara Mudah Menyusun Laporan Keuangan Perusahaan Jasa. Yogyakarta: Andi.
- Hastuti, N., & Haryanto, M. (2010). Analisis Pengaruh Periode Perputaran Persediaan, Periode Perputaran Hutang Dagang, Rasio Lancar, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2006–2008). Doctoral Dissertation, Universitas Diponegoro.
- Jayusman, H. (2019). Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Perputaran Piutang Terhadap Pertumbuhan Penjualan Pada PT Korindo Ariabima Sari Di Pangkalan Bun. Magenta.
- Kasmir. (2013). Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2018). Analisis Laporan Keuangan. Depok: Rajawali Pers.
- Murthi, S. N. K., Subaki, A., & Sumardi, S. (2021). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Ultima Accounting*.
- Komang Susila Arta Made Arie Wahyuni I Gede Agus Pertama Yudiantara. Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, Tingkat HPP, dan Inflasi Terhadap Pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa.