RAGAM KAJIAN SCIENCE

Volume 2 ISBN : 978-602-95630-4-7

ANALISIS ANGGARAN KINERJA DAMPAKNYA TERHADAP PENILAIAN KINERJA BERDASARKAN VALUE FOR MONEY PADA KANTOR PERTANAHAN KOTA BANDUNG
(Sri Dewi Anggadini)

PENGARUH METODE *ASSESSMENT CENTRE* DAN PENGEMBANGAN KARIR KARYAWAN TERHADAP PERENCANAAN SUKSESI DI PT. POS INDONESIA (PERSERO) BANDUNG
(Isniar Budiarti & R. Joesman Kartaprawira)

PENGARUH *LOAN TO DEPOSIT RATIO (LDR)* TERHADAP BESARNYA PENDAPATAN BUNGA BERSIH PADA PT. BANK JABAR BANTEN
(Linna Ismawati)

ANALISIS PERILAKU KEWIRAUSAHAAN DENGAN KEBERHASILAN USAHA
(Trustorini Handayani)

ASPEK PERILAKU DALAM AKUNTANSI
(Lilis Puspitawati & Rahma Masdar)

PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BPR SYARIAH (Studi Kasus Pada BPR Syariah Bandung)
(Inta Budi Setya Nusa)

PERANAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA CV. AHRS (Asep Hendro Racing Sport), CABANG GARUT
(Wati Aris Astuti)

PENGARUH KEMAMPUAN MANAJERIAL TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KECIL
(Elvira Azis)

UNIKOM PRESS
Jl. Dipati Ukur 112 – 116 Bandung
Telp. (022) 2503054 Faks. (022) 2533754
Website : http://www.unikom.ac.id

DAFTAR ISI

ANALISIS ANGGARAN KINERJA DAMPAKNYA TERHADAP PENILAIAN KINERJA BERDASARKAN *VALUE FOR MONEY* PADA KANTOR PERTANAHAN KOTA BANDUNG. 1
(Sri Dewi Anggadini)

PENGARUH METODE *ASSESSMENT CENTRE* DAN PENGEMBANGAN KARIR KARYAWAN TERHADAP PERENCANAAN SUKSESI DI PT. POS INDONESIA (PERSERO) BANDUNG. 11
(Isniar Budiarti dan R. Joesman Kartaprawira)

PENGARUH *LOAN TO DEPOSIT RATIO (LDR)* TERHADAP BESARNYA PENDAPATAN BUNGA BERSIH PADA PT. BANK JABAR BANTEN. 21
(Linna Ismawati)

ANALISIS PERILAKU KEWIRAUSAHAAN DENGAN KEBERHASILAN USAHA 33
(Trustorini Handayani)

ASPEK PERILAKU DALAM AKUNTANSI 45
(Lilis Puspitawati – Rahma Maedar)

PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BPR SYARIAH (Studi Kasus Pada BPR Syariah Bandung) 55
(INTA BUDI SETYA NUSA)

PERANAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA CV. AHRS (Asep Hendro Racing Sport), CABANG GARUT 73
(Wati Aris Astuti)

PENGARUHI KEMAMPUAN MANAJERIAL TERHADAP KEBERHASILAN USAHA KECIL. 87
(Elvira Azis)

PERANAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA CV. AHRS (Asep Hendro Racing Sport), CABANG GARUT

Oleh :

Wati Aris Astuti

ABSTRAK

Pengendalian terhadap persediaan sangat diperlukan, mengingat bahwa persediaan dapat tersebar dibeberapa lokasi yang menyulitkan perhitungan dan pengamatan fisik. Selain itu, akan menimbulkan resiko kerusakan yang lebih besar pula terhadap persediaan barang yang disebabkan penyimpanannya yang terlalu lama digudang. Sebaliknya apabila persediaan kuarang mencukupi maka kontinuitas penjualan akan terhambat sehingga pendapatan perusahaan akan berkurang. Oleh karena itu, pengendalian terhadap persediaan untuk menentukan jumlah persediaan yang paling efisien ini harus dilakukan dengan sebaik mungkin. peranan pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan dapat diketahui bahwa terdapat hubungan antara pengendalian persediaan dengan hasil penjualan perusahaan diperoleh r = 0,899, berarti menunjukkan adanya hubungan korelasi yang sangat kuat dan bersifat positif antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Besarnya konstribusi peranan pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan sebesar 80,82% dan sisanya sebesar 19,18% dipengaruhi oleh variabel atau faktor-faktor lainnya seperti ketelitian bagian pergudangan dalam melakukan pencatatan persediaan dan keakuratan laporan pihak gudang terhadap jumlah bahan baku masih dimiliki oleh perusahaan.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pengendalian sangat besar manfaatnya bagi perusahaan terutama bagi perusahaan yang berskala besar, karena ruang lingkupnya yang cukup besar, biasanya perusahaan melakukan pendelegasian wewenang dalam batas-batas tertentu untuk melakukan pengawasan semua aktivitas yang terjadi di perusahaan. Pendelegasian wewenang tersebut harus disertai dengan pengawasan agar tidak disalahgunakan, sehingga akan tercipta suatu pengendalian yang memadai yang dapat mencegah kecurangan dan pemborosan. Apabila terjadi penyelewengan, maka pengendalian tersebut dapat dengan segera mengetahui dan mengantisipasinya, sehingga dapat dikatakan bahwa pengendalian merupakan suatu cara untuk memperoleh informasi yang benar, cepat, dan akurat.

persediaan merupakan masalah yang sangat rumit dan sangat penting pada setiap perusahaan. Selain itu, perlakuan setiap perusahaan terhadap barang persediaannya juga akan berbeda tergantung pada jenis perusahaannya.

Dalam pengalokasiannya persediaan akan memerlukan ruang atau tempat, dan pemakaian ruang ini tentunya tidak dapat dipisahkan dari biaya. Persediaan harus selalu diatur dan diperhitungkan secara berulang-ulang, untuk itu diperlukan pembukuan yang baik dan teratur. Persediaan juga harus dilindungi dari pengaruh cuaca dan kemungkinan pencurian. Semua permasalahan tersebut memungkinkan biaya penyimpanan persediaan melonjak hingga melebihi biaya persediaan itu sendiri.

Oleh karena itu, pengendalian terhadap persediaan sangat diperlukan, mengingat bahwa persediaan dapat tersebar dibeberapa lokasi yang menyulitkan perhitungan dan pengamatan fisik. Selain itu, akan menimbulkan resiko kerusakan yang lebih besar pula terhadap persediaan barang yang disebabkan penyimpanannya yang terlalu lama digudang. Sebaliknya apabila persediaan kuarang mencukupi maka kontinuitas penjualan akan terhambat sehingga pendapatan perusahaan akan berkurang.

Oleh karena itu, pengendalian terhadap persediaan untuk menentukan jumlah persediaan yang paling efisien ini harus dilakukan dengan sebaik mungkin.

Pengendalian persediaan dapat dicapai melalui catatan-catatan dan laporan-laporan persediaan yang menyajikan informasi seperti penggunaan persediaan, saldo persediaan, tingkat minimal dan maksimal persediaan. Tujuan pengendalian persediaan adalah meminimalkan total biaya persediaan. Keputusan penting yang harus dibuat adalah besarnya kuantitas ekonomis setiap order yang disebut *Economic Order Quantity* (EOQ). Untuk pengambilan keputusan penentuan besarnya jumlah persediaan, biaya-biaya variabel yang harus dipertimbangkan sebagai berikut :

1. Biaya penyimpanan (*Holding costs* atau *carrying costs*) yaitu terdiri dari biaya-biaya yang bervariasi secara langsung dengan kuantitas persediaan.
2. Biaya pemesanan atau pembelian (*ordering costs atau procurement cost*).
3. Biaya penyiapan (*manufacturing*) atau *set-up cost*.
4. Biaya kehabisan atau kekurangan bahan (*shortage costs*), adalah biaya yang timbul apabila persediaan tidak mencukupi adanya permintaan bahan.

Adanya pengendalian persediaan mendukung kegiatan perusahaan terutama dalam memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Melihat betapa pentingnya peranan pengendalian persediaan dalam suatu perusahaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan judul : "Peranan Pengendalian Persediaan Dalam Peningkatan Hasil Penjualan".

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini akan ditujukan kepada masalah yang diidentifikasikan sebagai berikut :

1) Bagaimana aktivitas pengendalian persediaan yang dilaksanakan pada perusahaan CV. Asep Hendro Racing Sport (AHRS), cabang Garut.
2) Bagaimana hasil penjualan pada perusahaan CV. Asep Hendro Racing Sport (AHRS), cabang Garut.
3) Bagaimana peranan pengendalian persediaan dalam peningkatan hasil penjualan pada perusahaan CV. Asep Hendro Racing Sport (AHRS), cabang Garut.

1.3 Kerangka Pemikiran

Dalam suatu perusahaan, jumlah persediaan dapat mencapai bermacam-macam unit barang dengan karakteristik yang berbeda-beda, mulai dari bentuk fisik, jumlah, kualitas, sampai cara penyimpanannya.

Persediaan mempunyai peranan penting dalam aktivitas perusahaan, karena persediaan ini merupakan investasi yang paling besar dari nilai aktiva lancar suatu perusahaan. Maka dari itu sudah seharusnya jika persediaan dikelola secara efektif dan efisien.

Definisi persediaan yang dikemukan oleh Freddy Rangkuti dalam "Manajemen Persediaan", menyatakan bahwa :"Persediaan adalah merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan yang secara kontinyu diperoleh, diubah kemudian dijual kembali" (2002 : 7)

Menurut *Willan K. Carter* dan *Milton F. Usry* yang diterjemahkan oleh Krista dalam bukunya "Akuntansi Biaya No.1, edisi 13", menyatakan bahwa :"Pengendalian adalah Usaha sistematis manajemen untuk mencapai suatu tujuan. Aktivitas – aktivitas dimonitor terus menerus untuk memastikan bahwa hasilnya berada pada batasan yang diinginkan". (2002 : 6)

Pengendalian terhadap persediaan berperan dalam suatu entitas bisnis atau perusahaan guna peningkatan penjualan. Pengendalian persediaan ini perlu dirancang dan direncanakan sedemikian rupa, untuk mencapai keselarasan dengan tujuan yang diharapkan perusahaan.

Definisi pengendalian persediaan yang dikemukan oleh La Midjan dan Azhar Susanto dalam bukunya "Sistem Informasi Akuntansi", menyatakan bahwa : "Pengendalian Persediaan adalah semua metode dan tindakan yang digunakan untuk mengamankan persediaan sejak dari kedatangan, menerima, menyimpan dan mengeluarkannya, baik fisik maupun kualitas dan pencapaiannya terutama penentuan dan pengaturan jumlah persediaan." (2000 : 156)

Pengendalian persediaan dapat dicapai melalui catatan-catatan dan laporan-laporan persediaan yang menyajikan informasi seperti penggunaan persediaan, saldo persediaan, tingkat minimal dan maksimal persediaan. Tujuan pengendalian persediaan adalah meminimalkan total biaya persediaan. Keputusan penting yang harus dibuat adalah besarnya kuantitas ekonomis setiap order yang disebut *Economic Order Quantity* (EOQ). EOQ ini menetapkan jumlah order maksimal dalam jangka waktu tertentu dengan meminimalkan biayanya.

Basu Swastha dalam bukunya "Manajemen Pemasaran" edisi 3 menyatakan sebagai berikut "Hasil Penjualan adalah Jumlah dan penjualan atas produk yang diperoleh dari hasil transaksi."(2000 : 21)



Gambar 1.
Skema Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut diatas, maka penulis mencoba mengemukakan sebuah hipotesis yang akan membatasi dan juga mempersempit jangkauan penelitian. Rancangan hipotesis yang penulis ajukan dalam penelitian ini adalah : "Pengendalian persediaan yang diterapkan secara memadai akan berperan dalam menunjang peningkatan hasil penjualan"

Dengan demikian penjualan yang optimal dapat dicapai dengan jumlah atau hasil berapa unit barang yang terjual pada periode tertentu, atau berapa rupaih barang tersebut dapat terjual dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Demikian sebaliknya jika investasi dalam bentuk persediaan terlalu kecil, juga akan memperkecil keuntungan, karena perusahaan tidak dapat beroperasi secara optimal dengan jumlah persediaan yang minimal. Untuk menghindari hal tersebut maka manajemen harus bisa menciptakan suatu pengendalian terhadap persediaan yang baik dan terorganisir.

Hubungan antara pengendalian persediaan dengan hasil penjualan dituangkan dalam bentuk bagan/skema kerangka pemikiran sebagai berikut :

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Persediaan

persediaan menurut *Kieso* dan *Weygant* dalam bukunya "Prinsip-prinsip Akuntansi", yang diterjemahkan oleh Hyginus Ruswinarto dan Herman Wibowo menyatakan bahwa :"Persediaan *(Inventory)* digunakan untuk mengidentifikasikan :

1) Barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan, dan
2) Bahan yang digunakan dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan itu" (2005 : 440)

Persediaan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan dan menjadi harta lancar yang setiap saat dapat dijual ke konsumen, maka persediaan tersebut harus selalu ada di dalam sebuah perusahaan dengan jumlah yang tepat untuk menunjang kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan.

- **Jenis-jenis Persediaan**

Freddy Rangkuti dalam bukunya "Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis" menjelaskan jenis-jenis Persediaan terdiri dari 2 karakteristik :

"Jenis-jenis Persediaan menurut Fungsi antara lain : 1) *Batch Stock* ; 2) *Fluctuation Stock* ; 3) *Anticipation Stock*.

- **Jenis-jenis Persediaan menurut Jenis dan Posisi Barang antara lain :**

1. Persediaan bahan mentah (*raw material*),
2. Persediaan komponen-komponen rakitan (*purchased parts/components*),
3. Persediaan bahan pembantu atau penolong (*supplies*),
4. Persediaan barang dalam proses (*work in process*).
5. Persediaan barang jadi (*finished goods*)." (2002 :8 & 15)

- **Fungsi Persediaan**

Fungsi persediaan yaitu untuk menghindari keterlambatan barang, hilangnya barang dan dengan adanya persediaan, maka operasional perusahaan dapat terus berjalan sehingga pelayanan terhadap konsumen dapat terus berjalan sehingga pelayanan terhadap konsumen dapat dilakukan dengan sebaik-baiknya.

Menurut Freddy Rangkuti dalam buku *"Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis"*, fungsi utama persediaan yaitu :

1. "Fungsi *Decoupling*
2. Fungsi *Economic lot sizing*
3. Fungsi Antisipasi"

2.2 Pengendalian Persediaan

- **Pengertian Pengendalian**

Pengertian Pengendalian dikemukkan oleh *William K. Carter* dan *Milton F. Usry* yang diterjemahkan oleh Krista dalam bukunya "Akuntansi biaya No.1, edisi 13" menyatakan bahwa :"Pengendalian adalah Usaha sistematik manajemen untuk mencapai tujuan." (2002 :8)

Pengendalian dalam suatu perusahaan dilakukan aktivitas-aktivitas yang dimonitor secara terus menerus untuk memastikan bahwa hasilnya berada pada batasan yang diinginkan.

- **Pengendalian Persediaan**

La Midjan dan Azhar Susanto dalam bukunya "Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur" mengemukakan bahwa : "Pengendalian Persediaan adalah semua metode dan tindakan yang dilaksanakan untuk mengamankan persediaan sejak dari kedatangan, menerima, menyimpan dan mengeluarkannya, baik fisik maupun kualitas dan pencapaiannya terutama penentuan dan pengaturan jumlah persediaan." (2000 : 156)

2.3 Penjualan

- **Pengertian Penjualan**

Pengertian Penjualan menurut Basu Swastha dalam bukunya "Manajemen Penjualan" adalah sebagai berikut :"Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan,"(2000 : 8)

Pengertian penjualan menurut kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan penjualan adalah adanya suatu kesepakatan dimana dua belah pihak yaitu seorang pembeli dan penjual dari suatu kegiatan transaksi penjualan atas barang dan jasa, dimana seorang penjual melakukan aktivitas usaha dimulai dari perencanaan, menentukan harga, mempromosikan hingga mendistribusikan barang dan jasa yang ditawarkannya dengan maksud akan dapat memuaskan kebutuhan pembeli dengan suatu harapan mendapat imbalan berupa sejumlah uang.

2.4 Peranan Pengendalian Persediaan Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan

Pengendalian persediaan yang baik memungkinkan perusahaan untuk selalu menjaga kontinuitas penjualannya tetap stabil. Dengan adanya pengendalian yang memadai baik itu pengendalian secara fisik maupun pengendalian arus biaya memungkinkan bagi perusahaan untuk menghindari atau setidaknya meminimalkan hal-hal yang dapat menyebabkan kerugian terhadap perusahaan, seperti terganggunya kegiatan penjualan perusahaan yang disebabkan tidak terpenuhinya permintaan konsumen akibat lambatnya proses produksi.

Tingkat persediaan yang terlalu besar menyebabkan biaya-biaya dan resiko-resiko yang harus ditanggung perusahaan makin meningkat, yang akhirnya akan menaikan

harga jual produk yang dihasilkan. Sebaliknya jika tingkat persediaan terlalu kecil, juga akan menimbulkan berbagai gangguan, seperti kekurangan persediaan barang mentah akan menghambat kelancaran proses produksi, kekurangan barang jadi akan mengganggu kontinuitas penjualan karena tidak tersedia dengan setiap produk yang diminta oleh konsumen. Oleh karena itu, pengendalian terhadap persediaan diperlukan untuk tetap menjaga keseimbangan antara investasi persediaan dengan tingkat pelayanan konsumen, sehingga perusahaan tidak akan kehilangan peluang untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan penjualan.

III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Dalam penulisan ini, yang menjadi objek penelitian adalah pengendalian persediaan dan peningkatan hasil penjualan.

3.2 Metode Penelitian

Untuk memenuhi kebutuhan penulisan ini, penulis menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus yang bersifat kuantitatif, yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan memilih salah satu bagian dalam perusahaan untuk kemudian mengumpulkan data yang sesuai dengan keadaan objek yang diteliti. Data yang diperoleh akan diolah, dianalisa dan diproses lebih lanjut dengan dasar teori yang dipelajari, sehingga menghasilkan kesimpulan yang akan memperjelas gambaran mengenai objek yang diteliti tersebut.

Dalam penelitian kuantitatif, yang dilandasi pada suatu asumsi bahwa suatu gejala dapat diklasifikasikan, dan hubungan gejala bersifat kausal (sebab akibat), maka peneliti dapat melakukan penelitian dengan memfokuskan kepada beberapa variabel saja. Pola hubungan antara variabel yang akan diteliti tersebut selanjutnya disebut sebagai paradima penelitian.

3.3 Operasionalisasi Variabel

Variabel X	Konsep Variabel	Indikator	Skala
Pengendalian Persediaan (Variabel X)	Semua metode dan tindakan yang digunakan untuk mengamankan persediaan sejak dari kedatangan, menerima, menyimpan dan mengeluarkannya, baik fisik maupun kualitas dan pencapaiannya terutama penentuan dan pengaturan jumlah persediaan. **(La Midjan dan Azhar Susanto, 2000 : 156)**	$EOQ = \sqrt{\frac{2RS}{PI}}$	**Rasio**
Hasil Penjualan (Variabel Y)	**Jumlah penjualan atas produk yang diperoleh dari hasil transaksi.** (Basu Swastha, Manajemen Pemasaran, Edisi 3 tahun 2000)	**Jumlah Penjualan**	**Rasio**

- **Populasi**

Maka yang menjadi populasi adalah laporan-laporan persediaan dan laporan hasil penjualan pada CV. AHRS cabang Garut periode tahun 2001 sampai dengan tahun 2005.

3.2 Metode Analisis Rancangan Pengujian Hipotesis

- **Penelitian Hipotesis**

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan adanya pengaruh yang positif antara dua variabel seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Perumusan hipotesisnya ditetapkan sebagai berikut:

H_0 = Pengendalian Persediaan Tidak Berpengaruh Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan

H_a = Pengendalian Persediaan Berpengaruh Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan.

Penetapan Tingkat Signifikansi

- Jika signifikansi > 0,05 maka Ho diterima
- Jika signifikansi < 0,05 maka Ho ditolak.

Karena dinilai cukup erat untuk mewakili hubungan antara kedua variabel tersebut dan sekaligus merupakan tingkat signifikansi yang umum digunakan dalam penelitian ilmu-ilmu sosial.

- **Pemilihan Uji Statistik**

Pemilihan dan perhitungan statistik ini akan digunakan teknik analisis korelasi.

Menurut Sugiono dalam bukunya "Statistik Untuk Penelitian" menyatakan bahwa: "Korelasi *pearson* adalah digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel, bila data ke dua variabel berbentuk interval atau rasio, dan sumber data dari dua variabel atau lebih adalah sama". (2005:212)

Analisis korelasi adalah digunakan untuk menentukan ukuran derajat asosiasi atau koefisien korelasi yaitu ukuran yang dipakai untuk menentukan derajat kekuatan korelasi antara dua variabel. Formula yang digunakan adalah:

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_i Y_i - \sum X_i \sum Y_i}{\sqrt{\left\{n\sum X_i^2 - \left(\sum X_i\right)^2\right\}\left\{n\sum Y_i^2 - \left(\sum Y_i\right)^2\right\}}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien korelasi Pearson
n = Banyaknya sampel yang diteliti
x = Nilai variabel independen
y = Nilai variabel dependen

Nilai koefisien korelasi *r* menurut Husein Umar dalam bukunya "Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis" menyatakan bahwa:"Koefisien korelasi *pearson* dipilih sebagai alat uji, karena korelasi person sangat cocok digunakan untuk menguji data yang bersifat parametris". (2002:178)

Nilai koefisien korelasi sederhana *r* terletak antara -1 dan +1 sebagai indikator ada tidaknya hubungan, dapat dinyatakan sebagai berikut :

$-1 \leq r \leq +1$

Artinya :

r = - 1, menyatakan terdapat hubungan antara pengendalian persediaan (X) dengan peningkatan hasil penjualan (Y) sempurna dan negatif.

r = 0, menyatakan tidak terdapat hubungan antara pengendalian persediaan (X) dengan peningkatan hasil penjualan (Y).

r = +1, menyatakan terdapat hubungan antara pengendalian persediaan (X) dengan peningkatan hasil penjualan (Y) kuat dan positif.

Untuk dapat memberi interprestasi terhadap kuatnya hubungan itu, maka digunakan pedoman seperti tertera pada berikut ini :

Tabel 3.1
Interprestasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Tendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2002 : 216)

- **Menguji Keberartian Koefisien Korelasi**

Setelah diperoleh nilai r yang menyatakan besarnya hubungan hasil tersebut harus diuji lebih lanjut, yaitu dengan melakukan uji signifikansi untuk mengetahui apakah hubungan antara variabel X dengan variabel Y tersebut benar-benar nyata (signifikan) hipotesis statistiknya adalah :

$Ho : \rho = 0$ (Tidak ada pengaruh peranan pengendalian persediaan yang dilaksanakan secara efektif dalam meningkatkan hasil penjualan secara signifikan)

$Ha : \rho \neq 0$ (Ada pengaruh peranan pengendalian persediaan yang dilaksanakan secara efektif dalam meningkatkan hasil penjualan secara signifikan).

Tingkat signifikansi diperoleh dengan mengunakan statistik uji t. rumus untuk uji t adalah :

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t = Tingkat signifikansi
r = Koefisien korelasi pearson
r^2 = Koefisien determinasi
(n-2) = Derajat kebebasan

Dimana:

t = Hasil uji t
r = Nilai koefisien korelasi
n = Jumlah sampel

Hipotesis di atas akan diuji berdasarkan daerah penerimaan dan daerah penolakan yang ditetapkan sebagai berikut :

- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ada pada daerah penolakan yang berarti H_a diterima atau pengendalian persediaan berpengaruh dalam meningkatkan hasil penjualan.
- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 ada pada daerah penerimaan yang berarti H_a ditolak atau pengendalian persediaan tidak berpengaruh dalam meningkatkan hasil penjualan.

Selanjutnya nilai t hasil perhitungan tersebut dibandingkan dengan nilai t dari tabel distribusi dengan derajat kebebasan (dk) n-2.



Gambar 3.1
Kurva t Distribusi (Uji Dua Pihak)

- **Koefisien Determinasi**

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap Y, maka menggunakan analisis Koefisien Determinasi (K_d) yang diperoleh dengan mengkuadratkan koefisien korelasinya, atau dapat dirumuskan sebagai berikut :

Keterangan :

$$K_d = (r^2 \times 100\%)$$

Kd = Koefisien determinasi

r = Koefisien korelasi pearson

Karena sudah diketahui bahwa $0 \leq r^2 \leq 1$, maka tentu koefisien determinasi tidak pernah negatif dan paling besar sama dengan 1.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 HASIL PENELITIAN

- **Pengendalian Persediaan pada CV. AHRS cabang Garut**

Tabel 4.1
Laporan Persediaan
Untuk tahun 2001-2005

Tahun	Permintaan (Ft)	Biaya Pemesanan (Rp 000)	Biaya per Unit (Rp)	Biaya Penyimpanan
2001	30.268	85	16.500	25 %
2002	34.264	90	17.000	25 %
2003	37.789	100	18.000	25 %
2004	53.864	110	18.500	25 %
2005	65.040	125	18.500	

- **Hasil Penjualan pada CV. AHRS Garut**

Tabel 4.2
Laporan Penjualan
Untuk Tahun 2001-2005

Tahun	Hasil Penjualan (Rp 000)
2001	273.565
2002	257.650
2003	300.220
2004	308.950
2005	425.725

- **Peranan Pengendalian Persediaan dalam Meningkatkan Hasil Penjualan**

Tabel 4.3
Peranan Pengendalian Persediaan dalam Meningkatkan Hasil Penjualan

Tahun	Permintaan (Ft)	Biaya Pemesanan (Rp 000)	Biaya per Unit (Rp)	Biaya Penyimpanan	Hasil Penjualan (Rp 000)
2001	30.288	85	16.500	25 %	273.565
2002	34.264	90	17.000	25 %	257.650
2003	37.789	100	18.000	25 %	300.220
2004	63.884	110	18.500	25 %	308.950
2005	65.040	125	18.500	25 %	425.725

4.2 PEMBAHASAN PENELITIAN

- **Analisis Pengendalian Persediaan Pada CV. AHRS cabang Garut**

Tabel 4.4
EOQ

Tahun	EOQ
2001	30.288
2002	34.264
2003	37.789
2004	63.884
2005	65.040

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa pengendalian persediaan pada perusahaan dengan menggunakan metode EOQ dari tahun 2001 sampai dengan tahun 2005 mengalami peningkatan dan dapat meminimalkan total biaya persediaan.

Apabila dilihat dari statistik deskriptif berdasarkan hasil pengolahan data melalui *SPSS versi 11.5 for windows* untuk pengendalian persediaan (variabel X) adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5
Untuk SPSS Variabel X

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pengendalian Persediaan	5	30288	65040	44253.00	14675.151
Valid N (listwise)	5				

Dari hasil pengolahan data di atas dapat dijelaskan bahwa nilai minimum biaya persediaan bahan baku adalah 30288 yang terjadi pada tahun 2001. Sedangkan, nilai maksimum biaya persediaan bahan baku sebesar 65040 yang terjadi pada tahun 2005. Artinya, pengendalian persediaan bahan baku pada tahun 2005 mengalami peningkatan karena permintaan barang lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya, sehingga pengendalian persediaan di perusahaan sudah memadai. Rata-rata total biaya persediaan bahan baku selama 5 tahun sebesar 44253.00. Standar deviasi yang terjadi pada pengendalian persediaan bahan baku adalah sebesar 14675.151.

Kesimpulan dari data diatas adalah bahwa pengendalian persediaan yang dilakukan oleh CV. AHRS, cabang Garut sudah dilakukan secara baik dengan alasan

di perusahaan mempunyai data jumlah permintaan, biaya pemesanan, biaya per unit dan biaya penyimpanan

- **Analisis Hasil Penjualan pada CV. AHRS Garut**

Untuk SPSS Variabel Y

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Hasil Penjualan	5	257650	425725	313222.00	66153.518
Valid N (listwise)	5				

Dari hasil pengolahan data di atas dapat dijelaskan bahwa nilai minimum hasil penjualan perusahaan adalah sebesar 257650 yang terjadi pada tahun 2002 sedangkan nilai maximum sebesar 425725 yang terjadi pada tahun 2005. Rata-rata hasil penjualan perusahaan selama 5 tahun sebesar 313222.00, dan standar deviasi yang terjadi pada hasil penjualan perusahaan adalah sebesar 66153.518.

Kesimpulan dari data diatas adalah bahwa pengendalian persediaan yang dilakukan oleh CV. AHRS, cabang Garut sudah dilakukan secara baik dengan alasan di perusahaan mempunyai data jumlah permintaan, biaya pemesanan, biaya per unit dan biaya penyimpanan.

- **Analisis Peranan Pengendalian Persediaan dalam Meningkatkan Hasil Penjualan pada CV. AHRS cabang Garut Hasil Perhitungan Korelasi antara Pengendalian Persediaan dan Hasil Penjualan**

X	Y	X^2	Y^2	XY
30.288	273.565	917,36	74837,61	8.285,74
34.264	257.650	1.174,02	66383,52	8.826,12
37.789	300.220	1.428	90.132,05	11.345,01
53.884	306.950	2.903,48	95.450,10	16.647,46
65.040	425.725	4.230,20	181.241,78	27.669,15
Σ 221.265	Σ 1.566.110	Σ 10,653,06	Σ 508.045,26	Σ 72.795,48

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_i Y_i - \sum X_i \sum Y_i}{\sqrt{\left\{n\sum X_i^2 - \left(\sum X_i\right)^2\right\}\left\{n\sum Y_i^2 - \left(\sum Y_i\right)^2\right\}}}$$

$$= \frac{5(72.795,48) - (221,265)(1.566,11)}{\sqrt{5(1.653,06) - (221.265)^2\, 5(508.045,26) - (1.566,11)^2}}$$

$$= \frac{(363.977,4) - (346.525,33)}{\sqrt{(53.265,3 - 48.958,20)(2.540.241,3) - (2.452.700,53)}}$$

$$= \frac{17.452,07}{\sqrt{(4.307)(87.540,77)}}$$

$$= \frac{17.452,07}{\sqrt{377.038.096,4}}$$

$$= \frac{17.452,07}{19.417,47}$$

$$= 0.899$$

Dari hasil perhitungan, baik dengan menggunakan aplikasi program *SPSS versi 11.5 for windows* maupun dengan menggunakan rumus manual diperoleh nilai r = 0,899 hal ini menunjukan bahwa hubungan antara pengendalian persediaan dengan peningkatan hasil penjualan merupakan hubungan yang sangat erat. Nilai koefisien korelasi r = 0,899 berarti menunjukkan adanya hubungan korelasi yang sangat kuat dan bersifat positif antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y).

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$= \frac{0,899\sqrt{5-2}}{\sqrt{1-(0,808201)}}$$

$$= \frac{(0,899)(1,732)}{\sqrt{0,191799}}$$

$$= \frac{1,5571}{0,43795}$$

$$= 3,555$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas di peroleh t_{hitung} sebesar 3,555 yang kemudian dibandingkan dengan t_{tabel}. Dengan taraf kesalahan atau α = 0,05 atau sebesar 5% dan dk = 5-2 (3), maka t_{tabel} adalah sebesar 3,182.

Kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis substantif, yaitu jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka H_1 ditolak dan H_0 diterima dan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Bila dilihat dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (3,555 > 3,182). Ini berarti hipotesis alternatif (H_a: $\rho \neq 0$) diterima. Artinya koefisien korelasi antara pengendalian persediaan dengan hasil penjualan sebesar 0,899 adalah signifikan.

$Kd = (0,899)^2 \times 100\%$

$= 0,8082O1 \times 100\%$

$= 80.82\%$

Maka koefisien determinasi adalah $(0,899)^2 \times 100\% = 80,82\%$. Dengan demikian, peranan pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan adalah sebesar 80.82% dan sisanya sebesar 19.18% dipengaruhi oleh variabel atau faktor-faktor lainnya seperti ketelitian bagian pergudangan dalam melakukan pencatatan persediaan dan keakuratan laporan pihak gudang terhadap jumlah bahan baku masih dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan keterangan tersebut, maka daerah penerimaan dan penolakan dapat terlihat pada gambar 4.3.

Hasil analisis peranan pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan dapat diketahui bahwa terdapat hubungan antara pengendalian persediaan dengan hasil penjualan perusahaan diperoleh r = 0,899, berarti menunjukkan adanya hubungan korelasi yang sangat kuat dan bersifat positif antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Besarnya konstribusi peranan pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan sebesar 80.82% dan sisanya sebesar 19.18% dipengaruhi oleh variabel atau faktor-faktor lainnya seperti ketelitian bagian pergudangan dalam melakukan pencatatan persediaan dan keakuratan laporan pihak gudang terhadap jumlah bahan baku masih dimiliki oleh perusahaan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan bab IV menganai Peranan Pengendalian Persediaan dalam meningkatkan Hasil Penjualan pada CV. AHRS cabang Garut, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian persediaan bahan baku pada tahun 2005 mengalami peningkatan, ini terjadi karena permintaan barang yang terus meningkat atau lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya. Dapat disimpulkan bahwa pengendalian yang digunakan oleh perusahaan sudah baik. Alasannya karena di perusahaan CV. AHRS, cabang Garut mempunyai data jumlah permintaan, biaya pemesanan, biaya per unit dan biaya penyimpanan.
2. Penurunan hasil penjualan ditunjukkan pada tahun 2002, hasil penjualan yang didapat perusahaan kembali meningkat pada tahun 2003 sampai dengan tahun 2005. Nilai minimum hasil penjualan adalah 257650 yang terjadi pada tahun 2002, Sedangkan, nilai maksimum hasil penjualan sebesar 425725 yang terjadi pada tahun 2005, dengan rata-rata penjualan selama 5 tahun sebesar 313222, dan standar deviasi yang terjadi sebesar 66153.518. Dan ini merupakan suatu prestasi bagi perusahaan sehingga dapat dikatakan bahwa kondisi perusahaan CV. AHRS sudah cukup baik.
3. Penelitian ini menggunakan metode pengendalian persediaan yaitu *Economical order quantity* (EOQ) dan penilaian hasil penjualan. Hasil analisis pengendalian persediaan dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan diketahui bahwa sebesar 80.82% dan sisanya sebesar 19.18% dipengaruhi oleh variabel atau faktor-faktor lainnya seperti ketelitian bagian pergudangan dalam melakukan pencatatan persediaan dan keakuratan laporan pihak gudang terhadap jumlah bahan baku masih dimiliki oleh perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan kesimpulan yang diperoleh di atas, maka penulis ingin megajukan beberapa saran bagi perusahaan yang mudah-mudah dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan yang berguna bagi perusahaan CV. AHRS, cabang Garut.

Adapun beberapa saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Agar dapat terkendalinya dan meminimalkan total biaya persediaan bahan baku, maka dilakukan dengan menggunakan perhitungan EOQ (*economical order quantity*), dan juga untuk menetapkan jumlah order maksimal dalam jangka waktu tertentu dengan meminimalkan biayanya. Oleh karena itu maka penulis menyarankan agar perusahaan menggunakan perhitungan EOQ dalam melaksanakan pengendalian persediaan.
2. Penyimpanan data di CV. AHRS, cabang Garut sudah menggunakan komputerisasi tetapi di perusahaan tersebut tidak menyediakan arsip cadangan berbentuk fisik. Sebaiknya perusahaan menyediakan arsip cadangan yang berbentuk fisik hal itu dilakukan disamping untuk mempermudah perusahaan pada saat pemeriksaan laporan-laporan yang berhubungan dengan perusahaan dan juga untuk mencegah sesuatu hal yang tidak diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

Basu Swastha,(2002), "Manajemen Pemasaran"

Freddy Rangkuti ,(2002), "Manajemen Persediaan"

Kleso dan *Weygant* "Prinsip-prinsip Akuntansi"

La Midjan dan Azhar Susanto,(2003), "Sistem Informasi Akuntansi"

Sugiyono, (2005),"Metode Penelitian Bisnis"

Supomo dan Indrianto,(2002), "Metodologi Penelitian untuk Akuntansi dan Manajemen"

Sugiono,(2005), "Statistik Untuk Penelitian"

Willan K. Carter dan *Milton F. Usry*,(2002), "Akuntansi Biaya