



Jurnal PENGEMBANGAN BISNIS & MANAJEMEN

**PENGARUH DISIPLIN TERHADAP KINERJA KARYAWAN
PADA PT. PASIFIK PRIMA KULINER**

Jatenangan Manalu
(1-9)

**ANALISIS KINERJA KEUANGAN PT WIJAYA KARYA TBK
SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19**

Ferstmawaty Tondang
(10-25)

**PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP LIKUIDITAS
PADA PT. JANESA MEDIA LOGISTIK, JAKARTA**

Neli Marita
(26-32)

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN
KLINIK MEDIFIT CIDENG GAMBIR JAKARTA PUSAT**

Wakhyudin & Maulyawati
(33-45)

**MERANCANG SISTEM PENILAIAN KINERJA YANG EFEKTIF
UNTUK MELIHAT PERKEMBANGAN ORGANISASI**

Tri Rumayanto & Siti Nurjannah Sanusi
(46-55)

**PENGARUH STRES KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN
PT. SUSHI TEI INDONESIA**

Badrian
(56-70)

**PENYALURAN PINJAMAN DARI ULTIMATE LEADERS
DENGAN MANAJEMEN PORTOFOLIO BAGI PERFORMA EKONOMI**

Boyke Hatman
(71-81)

**ANALISIS SITOREM PENGUATAN KERJASAMA TIM
UNTUK PENINGKATAN KREATIVITAS GURU MADRASAH TSANAWIYAH
DI KOTA MADIUN**

Sasli Rais
(82-94)

**HUBUNGAN PERSEDIAAN DENGAN PENJUALAN PADA LAPORAN KEUANGAN
KOPERASI BUKIT MURIA JAYA TAHUN 2021-2022**

Akhmad Gunawan
(95-109)



Jurnal
Pengembangan Bisnis dan Manajemen

Jurnal Pengembangan Bisnis dan manajemen (Jurnal PBM) diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pengembangan Bisnis dan Manajemen (STIE PBM) Jakarta. Tujuan diterbitkannya Jurnal PBM adalah untuk sarana komunikasi hasil-hasil penelitian maupun tinjauan atau kajian ilmiah di bidang pengembangan bisnis dan manajemen meliputi : Manajemen Umum, Pemasaran, Keuangan, Produksi/ Operasional, SDM, Strategi, Akuntansi, Kualitas dan hal-hal lain yang berkaitan dengan bidang bisnis dan manajemen. Redaksi menerima naskah atau artikel untuk dimuat dalam jurnal PBM namun redaksi berhak merubah naskah tersebut tanpa merubah substansi dari isi naskah.

Pembina :

Dr. Yoewono, MM,, MT.

Penanggung Jawab / Pimpinan Redaksi

Dr. Rita Zahara, SE., MM.

Dewan Redaksi :

Dr. Machmed Tun Ganyang, SE., MM., Dr. Endro Praponco, MM.,
Dr. Muchlasin, SE., MM., Wakhyudin, SE, MM., Neli Marita, SE., M. Ak.

Mitra Bestari :

Prof. Dr. Masngudi, APU.
Prof. Dr. Suliyanto, MS.

Staf Redaksi :

Badrian, SE., MM., Yanna Puspasary, SE., MM.,
Mustofa, SE., MM., Windarko, ST., MM.

Alamat Redaksi :

STIE Pengembangan Bisnis & Manajemen, Jl. Dewi Sartika No. 4EF, Cililitan Jakarta Timur
Telp. 021-8008272, 8008580, Fax. 021 - 8008272
E-mail : sekretariat@stiepbm.ac.id, www.stiepbm.ac.id

**PENGARUH DISIPLIN TERHADAP KINERJA KARYAWAN
PADA PT. PASIFIK PRIMA KULINER**

Jatenangan Manalu
(1-9)

**ANALISIS KINERJA KEUANGAN PT WIJAYA KARYA TBK
SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19**

Ferstmawaty Tondang
(10-25)

**PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP LIKUIDITAS
PADA PT. JANESA MEDIA LOGISTIK, JAKARTA**

Neli Marita
(26-32)

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN
KLINIK MEDIFIT CIDENG GAMBIR JAKARTA PUSAT**

Wakhyudin & Maulyawati
(33-45)

**MERANCANG SISTEM PENILAIAN KINERJA YANG EFEKTIF
UNTUK MELIHAT PERKEMBANGAN ORGANISASI**

Tri Rumayanto & Siti Nurjannah Sanusi
(46-55)

**PENGARUH STRES KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN
PT. SUSHI TEI INDONESIA**

Badrian
(56-70)

**PENYALURAN PINJAMAN DARI ULTIMATE LEADERS
DENGAN MANAJEMEN PORTOFOLIO BAGI PERFORMA EKONOMI**

Boyke Hatman
(71-81)

**ANALISIS SITOREM PENGUATAN KERJASAMA TIM
UNTUK PENINGKATAN KREATIVITAS GURU MADRASAH TSANAWIYAH
DI KOTA MADIUN**

Sasli Rais
(82-94)

**HUBUNGAN PERSEDIAAN DENGAN PENJUALAN PADA LAPORAN KEUANGAN
KOPERASI BUKIT MURIA JAYA TAHUN 2021-2022**

Akhmad Gunawan
(95-109)

HUBUNGAN PERSEDIAAN DENGAN PENJUALAN PADA LAPORAN KEUANGAN KOPERASI BUKIT MURIA JAYA TAHUN 2021-2022

Akhmad Gunawan

Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trianandra

E-mail : cah_baguz80@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk Mengetahui bagaimana hubungan persediaan dengan penjualan pada laporan keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan pada Koperasi Bukit Muria Jaya. Sampel yang digunakan adalah akun persediaan dan penjualan periode Tahun 2021-2022.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan melalui analisa rasio dengan pendekatan kuantitatif deskriptif. Data yang digunakan berupa data sekunder yang berasal dari laporan keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah bahwa terdapat hubungan antara persediaan dengan penjualan pada Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022. Hal ini berdasar pada hasil nilai Sig.(2-tailed) sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Nilai r-hitung (Pearson Correlation) yaitu sebesar 0,996, artinya bahwa terdapat hubungan sangat kuat ($0,80 - 1,000 =$ sangat kuat) antara persediaan dengan penjualan. Saran yang peneliti berikan adalah sebaiknya pengelola Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya selalu mempertahankan jumlah persediaan yang memadai untuk menghindari kekurangan persediaan yang dapat mempengaruhi ketersediaan produk untuk dijual serta dengan menyusun strategi harga yang sesuai dengan kondisi pasar dan tingkat persediaan agar dapat meningkatkan jumlah penjualan yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba yang diperoleh.

Kata Kunci : Persediaan, Penjualan

PENDAHULUAN

a. Latar Belakang Masalah

Laporan keuangan adalah alat penting dalam mengukur kinerja

keuangan suatu perusahaan. Analisis yang difokuskan pada aspek penjualan dalam laporan keuangan dapat memberikan wawasan mendalam tentang

efektivitas strategi pemasaran, profitabilitas produk, dan potensi pertumbuhan perusahaan.

Kelangsungan hidup perusahaan di pengaruhi oleh banyak hal antara lain laba perusahaan, persediaan, kas dan piutang merupakan komponen aset lancar yang paling berperan dalam menjalankan aktivitas penjualan pada perusahaan manufaktur. Perusahaan akan berusaha mendapatkan laba dengan cara menjual persediaannya baik secara tunai maupun secara kredit, penjualan tunai akan mempercepat perputaran kas sehingga meminimalkan resiko yang terjadi dalam penjualan kredit.

Adapun peranan persediaan sangat menentukan jalanya operasi perusahaan. Jika perusahaan tidak mempunyai persediaan yang cukup, maka perusahaan akan kehilangan kesempatan dalam memperoleh keuntungan dikarenakan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Masalah penting dalam manajemen persediaan adalah berapa besar persediaan yang optimal.

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, peran penjualan menjadi krusial bagi kesuksesan dan keberlanjutan suatu perusahaan. Penjualan bukan hanya sekedar aktivitas transaksional, tetapi juga mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memahami dan merespons kebutuhan serta harapan konsumen. Oleh karena itu, analisis yang mendalam terhadap aspek persediaan dan penjualan dalam laporan keuangan

menjadi penting untuk memberikan pandangan komprehensif tentang kinerja perusahaan.

Kompleksitas lingkungan bisnis yang terus berubah, persaingan yang semakin ketat, perubahan perilaku konsumen, dan dinamika pasar yang cepat mengharuskan perusahaan untuk terus memperbarui strategi penjualan mereka. Dalam konteks ini, analisis laporan keuangan dengan fokus pada penjualan menjadi sangat relevan untuk membantu perusahaan beradaptasi dengan perubahan dan membuat keputusan yang informasional.

Penjualan merupakan unsur kritis dalam keberlanjutan dan kesuksesan suatu perusahaan. Kemampuan perusahaan untuk efektif menjual produk atau layanan mereka secara tidak langsung mencerminkan daya saingnya di pasar. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang aspek penjualan dalam laporan keuangan menjadi suatu keharusan.

Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya didirikan dan telah didaftarkan pada daftar umum Kantor Wilayah Departemen Koperasi Propinsi Jawa Barat dengan nomor badan hukum 9518 / BH / KWK-10/9 tanggal 7 Januari 1991 yang disahkan melalui surat keputusan Kepala Kantor Wilayah Departemen Koperasi Propinsi Jawa Barat Nomor: 2/KEP/KWK/-10/1/1991 tentang pengesahan koperasi sebagai badan hukum Kantor Wilayah

Departemen Koperasi Jawa Barat 7 Januari 1991.

Setelah melakukan pengamatan dan menganalisis laporan keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022, diperoleh kesimpulan bahwa dalam menjalankan usahanya Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya mengalami permasalahan secara keuangan yaitu menurunnya jumlah penjualan.

Tabel 1. Penjualan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 (dalam ribuan rupiah)

Tahun	Penjualan	Kesimpulan
2021	348.472	-
2022	275.703	Turun

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 mengalami penurunan.

Selanjutnya permasalahan secara keuangan yaitu menurunnya jumlah persediaan.

Tabel 2. Persediaan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 (dalam ribuan rupiah)

Tahun	Persediaan	Kesimpulan
2021	717.799	-
2022	616.915	Turun

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa persediaan pada Koperasi

Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 mengalami penurunan.

b. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana hubungan persediaan dengan penjualan pada laporan keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Hakikat Laporan Keuangan

Suatu laporan keuangan (*financial statement*) akan menjadi lebih manfaat untuk mengambil keputusan, apabila informasi tersebut dapat diprediksi apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Semakin baik kualitas laporan keuangan yang di sajikan maka akan semakin yakin pihak eksternal dalam melihat kinerja keuangan perusahaan tersebut. Lebih jauh keyakinan bahwa perusahaan diprediksi akan tumbuh memperoleh keuntungan yang berkelanjutan, yang optimis tentunya pihak-pihak yang berhubungan dengan perusahaan akan merasa puas dengan berbagai urusan dengan perusahaan.

Menurut Hery (2016 : 3) menyatakan bahwa laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Hal ini laporan keuangan berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan

perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan perusahaan.

Sedangkan menurut Fahmi (2014 : 31) menyatakan laporan keuangan adalah suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut.

Berdasarkan pada pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan parameter kondisi keuangan dari suatu perusahaan yang dapat dijadikan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

B. Hakikat Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah salah satu fungsi dalam pemasaran, dimana tujuannya adalah supaya perusahaan mendapatkan laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan. Aktivitas dari penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik menyebabkan sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang maka secara langsung dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Berikut adalah beberapa pengertian penjualan menurut para ahli.

Pengertian penjualan menurut Samsul Arifin (2020:2), menjual adalah memberikan sesuatu kepada orang lain (pembeli) untuk memperoleh uang pembayaran atau menerima uang.

Sedangkan Kotler (2001:457), penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual terpenuhi, melalui pertukaran antar informasi dan kepentingan.

Kemudian pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah proses memberikan sesuatu kepada orang lain/pembeli dengan tujuan memperoleh uang sebagai kompensasi atau pembayaran.

2. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2), adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Sedangkan Menurut Basu Swasta dan Irawan (2001, 32) tujuan penjualan adalah sebagai berikut :

- a. Mencapai volume penjualan tertentu.
- b. Mendapatkan laba tertentu.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

3. Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001:11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan adalah sebagai berikut:

a. *Trade Selling.*

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

b. *Missionary Selling.*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

c. *Technical Selling.*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

d. *New Businies Selling.*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

e. *Responsive Selling.*

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving* and *retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang

besar, namun terjalannya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain dari jenis-jenisnya juga terdapat bentuk-bentuk dari pada penjualan antara lain:

a. Penjualan Tunai.

Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

b. Penjualan Kredit.

Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan secara Tender.

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

d. Penjualan Ekspor.

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit*.

e. Penjualan secara Konsinyasi.

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak

terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

f. Penjualan secara Grosir.

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau Importir dengan pedagang eceran

4. Faktor-Faktor Penjualan

Menurut Basu Swastha (2003:129), faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam

penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

c. Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang

berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

5. Pengukuran Penjualan

Menurut Raharti (2002:30), pengukuran penjualan meliputi tiga dimensi yaitu:

- a. Penjualan dalam rupiah
Penjualan dalam rupiah yaitu penjualan yang didasarkan pada perbandingan naik turunnya kas masuk dari penjualan.
- b. Penjualan dalam unit produk
Penjualan dalam unit produk merupakan penjualan yang tinggi rendahnya berdasarkan pada kalkulasi jumlah fisik produk yang berhasil terjual.
- c. Penjualan dari jumlah pengunjung
Penjualan dari jumlah pengunjung merupakan penjualan yang didasarkan pada sedikit banyaknya jumlah pengunjung yang datang dan melakukan pembelian.

6. Tahapan Proses Penjualan

Tahapan dalam proses penjualan menurut Swastha dan Irawan (2001:410) yaitu :

- a. Persiapan sebelum penjualan, kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.
- b. Penentuan lokasi pembeli potensial, dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristiknya.
- c. Pendekatan pendahuluan, sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya.
- d. Melakukan penjualan, penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui data tarik mereka.
- e. Pelayanan sesudah penjualan, kegiatan penjualan tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi masih perlu dilanjutkan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada pelanggan.

C. Hakikat Persediaan

1. Pengertian Persediaan

Pada setiap perusahaan, baik besar dan menengah maupun kecil, persediaan sangatlah penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Perusahaan harus dapat memperkirakan jumlah persediaan yang dimilikinya.

Pengertian persediaan menurut Zulfikarijah (2005:75) menjelaskan

didalam bukunya bahwa persediaan secara umum didefinisikan sebagai stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi atau untuk memuaskan permintaan konsumen.

Kemudian pengertian menurut Assauri (2016:225), persediaan atau inventory adalah suatu bagian yang penting dari bisnis perusahaan. Inventory ini tidak hanya penting untuk produksi, tetapi juga berkontribusi untuk pencapaian kepuasan pelanggan.

Kesimpulannya adalah persediaan merupakan stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi yang merupakan suatu bagian penting dari bisnis perusahaan dalam rangka meningkatkan rasa kepuasan terhadap permintaan konsumen.

2. Jenis Persediaan

Menurut Assauri (2016:227) untuk dapat menjalankan fungsi inventory, perusahaan-perusahaan pada umumnya menjaga adanya empat jenis inventory, keempat jenis inventory itu adalah sebagai berikut:

a. Inventory Bahan Baku

Inventory bahan baku dibeli dalam keadaan belum diproses. Inventory ini digunakan secara terpisah pasokannya dari proses produksi. Dalam penanganannya inventory bahan baku umumnya pendekatan yang lebih disukai adalah menghilangkan perbedaan dari pemasokannya dalam kualitas, kuantitas dan waktu

deliverinya, sehingga tidak perlu di pisah-pisahkan.

b. Inventory barang Dalam Proses atau *Work In Process* (WIP)

Inventory barang dalam proses atau *Work In Process* (WIP) adalah komponen_komponen atau bahan baku yang sedang dalam proses pengerjaan, tetapi belum selesai. WIP ada karena waktu yang telah digunakan dalam proses, yang berkaitan dengan produk dalam pembuatannya disebut waktu siklus atau *cycle time*. Terjadinya pengurangan *cycle time*, maka akan terjadi pengurangan inventory.

c. *Maintenance/Repair/Operating Supplies* (MROS)

Maintenance/Repair/Operating Supplies (MROS) adalah mencurahkan untuk kelengkapan *maintenance / repairing / operating* yang di butuhkan, agar dapat terjaga mesin-mesin dan proses dapat produktif. MROS ini ada karena terdapatnya kebutuhan dan waktu untuk perawatan dan perbaikan dari peralatan.

d. Inventory Barang Jadi

Inventory barang jadi adalah produk yang sudah selesai di proses dan menunggu pengiriman. Barang jadi di inventorikan, karena permintaan dari para pelanggan dari masa depan adalah tidak dapat diketahui.

3. Fungsi Persediaan

Setiap organisasi perusahaan selalau berupaya untuk menjamin terdapatnya

kelancaran operasi produksinya. Dalam upaya ini perusahaan mengadakan inventory yang tetap selalu ada. Inventory yang di adakan perusahaan adalah berbagai jenis, yang akan di uraikan menurut Michel C Tuerah (2014:70) sebagai berikut:

a. Fungsi *Decoupling*

Fungsi penting persediaan adalah memungkinkan operasi-operasi perusahaan internal dan eksternal mempunyai kebebasan (*independens*). *Persediaan decouples* ini memungkinkan perusahaan dapat memenuhi permintaan langganan tanpa menunggu supplai.

b. Fungsi *Economics Lot Sizing*

Melalui penyimpanan persediaan perusahaan dapat memproduksi dan membeli sumber-sumber daya dalam kuantitas yang dapat mengurangi biaya-biaya per unit. Dengan persediaan *lot size* ini akan mempertimbangkan penghematan-penghematan.

c. Fungsi Antisipasi

Sering perusahaan menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat diperkirakan dan diramalkan berdasarkan pengalaman atau data masa lalu. Disamping itu perusahaan juga sering dihadapkan pada ketidakpastian jangka waktu pengiriman barang kembali, sehingga harus di lakukan antisipasi untuk cara menanggulangnya.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persediaan

Setiap perusahaan untuk dapat mencapai suatu tujuan, maka perusahaan tersebut harus memenuhi beberapa faktor tentang persediaan bahan baku. Para ahli ekonomi mencoba menjelaskan segala kebijaksanaan yang menyangkut pesanan. Menurut Agus Ristono (2009:6) besar kecilnya persediaan bahan baku dan bahan penolong dipengaruhi oleh factor :

- a. Volume atau jumlah yang di butuhkan, yakni persediaan ditaksir berdasarkan ramalan kebutuhan proses produksi perperiode (misalnya berdasarkan anggaran penjualan) dengan tujuan menjaga kelangsungan (kontinuitas) proses produksi.
- b. Kontinuitas produksi tidak terhenti, diperlukan tingkat persediaan bahan baku yang tinggi dan sebaliknya.
- c. Sifat bahan baku/penolong, perlu diketahui apakah cepat rusak (*durable good*) atau tahan lama (*undurable good*). Apabila bahan persediaan termasuk ke dalam kategori barang cepat rusak maka persediaan yang di simpan tidak perlu terlalu banyak sedangkan untuk bahan baku yang memiliki sifat tahan lama, maka tidak ada salahnya perusahaan menyimpannya dalam jumlah besar.

D. Kerangka Berfikir

Penjualan adalah proses pertukaran dimana suatu barang atau jasa dipindahkan dari penjual kepada pembeli sebagai respons terhadap pembayaran

atau imbalan lainnya. Sedangkan persediaan merupakan stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi yang merupakan suatu bagian penting dari bisnis perusahaan dalam rangka meningkatkan rasa kepuasan terhadap permintaan konsumen.

Persediaan yang cukup dapat mendukung strategi penjualan seperti promosi atau diskon. Perusahaan dapat lebih fleksibel dalam menawarkan penawaran khusus atau penurunan harga untuk mendorong penjualan tanpa harus khawatir tentang ketersediaan stok.

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bagian keuangan di Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya, JL. Karawang Spoor Ruko Resinda Blok F No. 21 Kec. Teluk Jambe Timur Karawang Jawa Barat. Waktu penelitian dilakukan pada bulan September sampai dengan bulan November 2023.

B. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022. Sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah bagian akun persediaan dan penjualan yang terdapat dalam Laporan Keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

C. Desain Penelitian

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif korelasional. Menurut Sukardi (2011:166), penelitian korelasi adalah suatu penelitian yang melibatkan tindakan pengumpulan data guna menentukan, apakah ada hubungan dan tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih. Jenis data yang dikumpulkan adalah data kuantitatif. Sumber data pada penelitian adalah data sekunder yang berasal dari Laporan Keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan penelitian studi dokumentasi.

D. Instrumen Penelitian

1. Penjualan

a. Definisi Konseptual

Penjualan adalah proses memberikan sesuatu kepada orang lain/pembeli dengan tujuan memperoleh uang sebagai kompensasi atau pembayaran.

b. Definisi Operasional

Operasional penjualan dalam penelitian ini menggunakan data hasil perhitungan penjualan dari Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

2. Persediaan

a. Definisi Konseptual

Persediaan merupakan stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi yang

merupakan suatu bagian penting dari bisnis perusahaan dalam rangka meningkatkan rasa kepuasan terhadap permintaan konsumen.

b. Definisi Operasional

Operasional persediaan dalam penelitian ini menggunakan data hasil perhitungan persediaan dari Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis deskriptif dalam penelitian ini adalah diduga terdapat hubungan persediaan dengan penjualan pada Laporan Keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

Sedangkan hipotesis statistic yang disusun dalam penelitian ini adalah :

Jik $\mu > 0$, terima H_0 , tolak H_a , berarti bahwa tidak terdapat hubungan persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022;

Jik $\mu < 0$, terima H_a , tolak H_0 , berarti bahwa terdapat hubungan persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022.

HASIL PENELITIAN DAN INTEPRETASI

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian menganai analisis hubungan persediaan dengan penjualan

pada laporan keuangan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Penjualan

Berikut ini adalah ringkasan data penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 :

Tabel 3. Rekapitulasi Penjualan Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022 (dalam jutaan rupiah)

Tahun	Penjualan	Selisih	Status
2021	348.472	72.769	Turun
2022	275.703		

Berdasarkan pada data ringkasan penjualan di atas, diketahui bahwa penjualan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp. 348.472. Kemudian pada tahun 2022 penjualan mengalami penurunan menjadi Rp. 275.703 atau turun sebesar Rp. 72.769 dari penjualan tahun 2021.

2. Persediaan

Berikut ini adalah ringkasan data persediaan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 :

Tabel 4. Rekapitulasi Laba Bersih Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022 (dalam jutaan rupiah)

Tahun	Persediaan	Selisih	Status
2021	717.799	100.884	Turun
2022	616.915		

Berdasarkan pada data ringkasan data persediaan di atas, diketahui bahwa persediaan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp. 717.799. Kemudian pada tahun 2022 persediaan mengalami penurunan menjadi Rp. 616.915 atau turun sebesar Rp. 72.769 dari persediaan tahun 2021.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data yang terkumpul terdistribusi normal atau tidak. Dalam uji normalitas ini peneliti akan menggunakan teknik *One Sample Kolmogorov Smirnov Test* dengan dasar pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi lebih besar dari pada 0,05 maka data dapat dinyatakan terdistribusi normal. Hasil uji normalitas kedua variabel dengan menggunakan program SPSS dapat dilihat pada tabel berikut ini SPSS versi 20 sebagai berikut :

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		4
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.000000
	Std. Deviation	2.30143000
Most Extreme Differences	Absolute	.268
	Positive	.268
	Negative	-.215
Kolmogorov-Smirnov Z		.535
Asymp. Sig. (2-tailed)		.937

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa uji normalitas variabel penjualan menyatakan nilai *Asimp. Sign. (2-tailed)* 0,937 lebih besar dari pada 0,05 ($0,937 > 0,05$). Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal. Dengan demikian asumsi atau persyaratan normalitas dalam model regresi sudah terpenuhi.

4. Uji Hipotesis

Uji hipotesis pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan analisis korelasi *Person Correlation* untuk mengetahui apakah hipotesis yang diungkapkan dalam penelitian ini dapat diterima atau ditolak.

Adapun dasar pengambilan keputusan analisis korelasi *Person Correlation* adalah sebagai berikut :

a. Jika nilai *Sig.(2-tailed)* $< 0,05$ maka Ho ditolak

b. Jika nilai *Sig.(2-tailed)* $< 0,05$ maka Ho diterima

Pengujian hipotesis diperoleh melalui bantuan program SPSS versi 20 dan hasil perhitungan adalah sebagai berikut :

Tabel 6. Hasil Uji *Person Correlation*

		Penjualan	Persediaan
Penjualan	Pearson Correlation	1	.996**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	4	4
Persediaan	Pearson Correlation	.996**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	4	4

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel di atas diketahui nilai *Sig.(2-tailed)* 0,000 ($0,000 < 0,05$). Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan analisis korelasi *Person Correlation*, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian diartikan bahwa terdapat hubungan antara persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

Tabel 7

Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi

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

Sumber: Sugiyono (2018:274)

Berdasarkan nilai r-hitung (*Pearson Correlation*) yaitu sebesar 0,996, artinya

bahwa nilai r-hitung tersebut berdasarkan tabel interpretasi korelasi terdapat hubungan sangat kuat ($0,80 - 1,000 =$ sangat kuat) antara persediaan dengan penjualan.

B. Interpretasi

Mengacu berdasarkan tabel hasil uji *Person Correlation* diketahui nilai *Sig.(2-tailed)* 0,000 ($0,000 < 0,05$). Maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan analisis korelasi *Person Correlation*, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian diartikan bahwa terdapat hubungan antara persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

Kemudian berdasarkan hasil nilai r-hitung (*Pearson Correlation*) yaitu sebesar 0,996, yang berarti bahwa nilai r-hitung tersebut berdasarkan tabel interpretasi korelasi terdapat hubungan sangat kuat antara persediaan dengan penjualan ($0,80 - 1,000 =$ sangat kuat).

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian mengenai hubungan persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022 :

Berdasarkan hasil nilai *Pearson Correlation*, diperoleh nilai *Pearson Correlation* r-hitung sebesar 0,996 dan nilai *Sig.(2-tailed)* 0,000 atau $0,000 < 0,05$, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan

demikian diartikan bahwa terdapat hubungan antara persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022. Kemudian berdasarkan nilai r-hitung (*Pearson Correlation*) yaitu sebesar 0,996, artinya bahwa nilai r-hitung tersebut berdasarkan tabel interpretasi korelasi terdapat hubungan sangat kuat (0,80 – 1,000 = sangat kuat) antara persediaan dengan penjualan pada Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya tahun 2021-2022.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil penelitian adalah bahwa sebaiknya pengelola Koperasi Karyawan PT. Bukit Muria Jaya selalu mempertahankan jumlah persediaan yang memadai untuk menghindari kekurangan persediaan yang dapat mempengaruhi ketersediaan produk untuk dijual serta dengan menyusun strategi harga yang sesuai dengan kondisi pasar dan tingkat persediaan agar dapat meningkatkan jumlah penjualan yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2016. *Manajemen Operasi Produksi*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Basu, Swastha, & Irawan. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty.
- Basu, Swastha. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern (Edisi kedua)*. Yogyakarta : Liberty.
- Fahmi, Irham. 2014. *Analisa Kinerja Keuangan*. Bandung : Alfabeta.
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Kotler, Philip. 2001. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prehallindo.
- Raharti. 2002. *Manajemen dan Pemasaran Usaha Jasa*. Jakarta : Gramedia Pustaka Umum.
- Ristono, Agus. 2009. *Manajemen Persediaan. Edisi 1*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Samsul Arifin. 2020. *Sales Management Strategi Menjual Dengan Pendekatan Personal*. Yogyakarta : Salma Idea.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sukardi. 2011. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Yogyakarta : Bumi Aksara.
- Sumiyati, Yatimatun N. 2021. *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI, Edisi ke-2*. Jakarta : PT Gramedia.
- Tuerah, Michel Chandra. 2014. *Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Ikan Tuna Pada CV. Golden KK. Jurnal EMBA, vol 2 (no4), hal 524–536*. Diakses dari <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/6360/5878>.
- Zulfikarijah, Fien. 2005. *Manajemen Persediaan*. Malang : Universitas Muhammadiyah Malang