

**PENGARUH PERSEDIAAN BAHAN BAKU DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP  
LABA BERSIH PERUSAHAAN  
(STUDI KASUS PADA CV. CISATEX DI DAERAH MAJALAYA)**

**Husaeri Priatna, S.Ak., M.M.  
Mochamad Rudi Trisnawan, S.Ak.**

Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Bale Bandung

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis yang berkaitan dengan pengaruh Persediaan Bahan Baku dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan.

Penelitian ini terdiri dari 2 (dua) variabel independen dan 1 (satu) variabel dependen, yaitu Persediaan Bahan Baku dan Volume Penjualan (X) sebagai variabel independen, dan Laba Bersih (Y) sebagai variabel dependen. Persediaan Bahan Baku adalah Persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi, barang dapat diperoleh dari sumber-sumber alam ataupun dibeli dari supplier atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya, sedangkan Volume Penjualan adalah jumlah unit yang terjual dari unit produksi suatu pemindahan dari pihak produsen ke pihak konsumen, dan tetap pada suatu periode tertentu, dan Laba Bersih adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Jumlah ini kenaikan bersih terhadap modal.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data kuantitatif dari penelitian ini diperoleh dari laporan laba rugi tahunan CV. CISATEX Majalaya selama 7 tahun yaitu dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2014. Uji statistik yang digunakan untuk mengolah data dalam penelitian ini adalah uji regresi linier berganda. Apabila Persediaan Bahan Baku dan Volume Penjualan meningkat maka Laba Bersih yang didapat perusahaan pun akan meningkat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh Persediaan Bahan Baku dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih sangat kuat yaitu 91.3% sedangkan sisanya 8.7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini seperti biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik dan lain-lain.

**Kata Kunci : Persediaan Bahan Baku, Volume Penjualan dan Laba Bersih.**

**PENDAHULUAN**

Setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur pasti mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh laba atau keuntungan. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut tidaklah mudah karena hal itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, dan perusahaan harus mampu untuk menangani faktor-faktor tersebut. Salah satu faktor yang mempengaruhi yaitu mengenai masalah kelancaran produksi. Masalah produksi merupakan masalah yang sangat penting bagi perusahaan karena hal tersebut sangat berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Apabila proses produksi berjalan dengan lancar maka tujuan perusahaan dapat tercapai, tetapi apabila proses produksi tidak berjalan dengan lancar maka tujuan perusahaan tidak akan tercapai. Sedangkan kelancaran proses produksi itu sendiri dipengaruhi oleh ada atau tidaknya persediaan bahan baku yang akan diolah dalam produksi.

**LANDASAN TEORI**

**Pengertian Persediaan**

Pengertian persediaan menurut beberapa ahli antara lain pengertian persediaan menurut Agus Ristono dalam bukunya Manajemen Persediaan menyatakan bahwa:

“Persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang. Persediaan terdiri dari Persediaan Bahan Baku, persediaan barang setengah jadi, dan persediaan barang jadi.”

(2009:1)

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa persediaan terdiri dari Persediaan Bahan Baku, persediaan barang setengah jadi, dan persediaan barang jadi. Persediaan Bahan Baku dan barang setengah jadi disimpan sebelum digunakan atau dimasukkan ke dalam proses produksi. Sedangkan barang jadi atau barang dagangan disimpan sebelum dijual atau dipasarkan. Dengan demikian setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan.

Peranan Persediaan

Pada dasarnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta menyampaikan kepada pelanggan. Persediaan bagi perusahaan, antara lain berguna untuk :

1. Menghilangkan resiko keterlambatan datangnya barang atau bahan-bahan yang dibutuhkan perusahaan.
2. Menumpuk bahan-bahan yang dihasilkan secara musiman sehingga dapat digunakan bila bahan itu tidak ada dalam pasaran.
3. Mempertahankan stabilitas atau kelancaran operasi perusahaan.
4. Mencapai penggunaan mesin yang optimal.
5. Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan sebaik-baiknya.
6. Membuat produksi tidak perlu sesuai dengan penggunaan atau penjualannya. Persediaan sangat penting artinya bagi suatu perusahaan karena berfungsi menggabungkan antara operasi yang berurutan dalam pembuatan suatu barang dan menyampaikannya kepada konsumen. Adanya persediaan dapat memungkinkan bagi perusahaan untuk melaksanakan operasi produksi, karena faktor waktu antara oprasi itu dapat dihilangkan sama sekali atau diminimumkan.

### Fungsi Persediaan

Persediaan barang mempunyai fungsi yang sangat penting bagi perusahaan. Dari berbagai macam persediaan yang ada, seperti bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi, menurut T. Hani Handoko dalam bukunya dasar-dasar manajemen produksi dan operasi (2011;335-336) perusahaan melakukan penyimpanan atas persediaan dan barang karena berbagai fungsi, yaitu:

1. Fungsi *Decoupling*
2. Fungsi *Economic Lot Sizing*
3. Fungsi Antisipasi

### Jenis dan Tipe Persediaan

Persediaan ada berbagai jenis. Setiap jenisnya mempunyai karakteristik khusus dan cara pengelolaannya juga berbeda. Persediaan jenisnya dapat dibedakan menurut Sofjan Assauri dalam bukunya Manajemen Produksi dan Operasi (2008:171) sebagai berikut ;

1. Persediaan Bahan Baku (*Raw Material Stock*)  
Persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi, barang mana dapat diperoleh dari sumber-sumber alam ataupun dibeli dari suplier atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya.
2. Persediaan Bagian Produk (*Purchased Part*)  
Persediaan barang-barang yang terdiri dari part atau bagian yang diterima dari perusahaan lain, yang dapat secara langsung diassembling dengan part lain, tanpa melalui proses produksi sebelumnya.
3. Persediaan Bahan-Bahan Pembantu atau Barang-Barang Perlengkapan (*Supplies Stock*).

Persediaan barang-barang atau bahan-bahan yang diperlihatkan dalam proses produksi untuk membantu berhasilnya produksi atau yang dipergunakan dalam bekerjanya suatu perusahaan, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen dari barang jadi.

4. Persediaan Barang Setengah Jadi atau Barang Dalam Proses (*Work In Process / Progress Stock*)  
Persediaan barang-barang yang keluar dari tiap-tiap bagian dalam satupabrik atau bahan-bahan yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi lebih perlu diproses kembali untuk kemudian menjadi barang jadi.
5. Persediaan Barang Jadi (*Finished Goods Stock*)  
Barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual kepada pelanggan atau perusahaan lain.

#### **Pengertian Bahan Baku**

Berikut pengertian Bahan Baku menurut Mulyadi dalam buku Akuntansi Biaya adalah sebagai berikut:

“Bahan Baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian local, impor, atau dari pengolahan sendiri”.

(2012:275)

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan harus mengeluarkan biaya-biaya pembelian didalam memperoleh bahan baku yang nantinya akan diproses ke dalam produk jadi.

#### **Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi penjualan antara lain :

Menurut M. Narafin dalam bukunya Penganggaran Perusahaan, bahwa :

“Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan”.

(2009:60)

Adapun menurut *Warren Reeve Fees* yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan kawan-kawan, dalam buku Pengantar Akuntansi, bahwa :

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit.

#### **Faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

Dalam kenyataannya sebuah kegiatan penjualan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari dalam maupun dari luar, beberapa faktor tersebut antara lain :

1. Kondisi dan Kemampuan Pasar  
Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu :
  - a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
  - b. Harga pokok.
  - c. Syarat penjualan seperti pembayaran, perantaraan garansi dan sebagainya.
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan

#### **Fungsi dan Tujuan Penjualan**

Fungsi penjualan meliputi aktivitas - aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjual seperti :

1. Menciptakan permintaan.
2. Mencari pembeli.
3. Memberikan syarat-syarat penjualan.
4. Memindahkan hak milik.

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan laba semaksimal mungkin dan dapat mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan oleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai Volume Penjualan tertentu.
2. Menentukan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

### Volume Penjualan

Dari penjelasan mengenai penjualan, penjualan selalu dihubungkan dengan istilah Volume Penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjadi seperti pendapat yang dikemukakan berikut ini :

Volume Penjualan menurut pendapat yang dikemukakan oleh *John Downes* dan *Jordan Elliot Goodman* yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo dalam kamus Istilah Keuangan dan Investasi, yaitu :

“Volume Penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu”.

(2010:646)

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Volume Penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan pihak produsen dalam hal ini adalah perusahaan ketangan konsumen dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba untuk periode yang ditentukan.

### Pengertian Laba

Salah satu tujuan utama dari kegiatan operasi perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal. Maka penting bagi manajemen memperkirakan besarnya laba yang diharapkan oleh perusahaan.

Berikut pengertian laba menurut Sofyan S Harahap dalam bukunya Teori Akuntansi sebagai berikut :

“*Gains* (Laba) adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama *entity* dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik”.

(2011:245)

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang bersifat insidental yang mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah pendapatan penjualan setelah dikurangi dengan biaya yang digunakan untuk menjalankan usaha.

Selanjutnya menurut Soemarso dalam buku Akuntansi Suatu Pengantar menjelaskan:

“Laba Bersih (*net income*) merupakan selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Jumlah ini kenaikan bersih terhadap modal”.

(2009: 234)

### Jenis-Jenis Laba

Laba yang dicapai oleh perusahaan pada laporan laba rugi berbeda-beda tergantung pada perhitungan yang dibuat oleh bagian keuangan dengan berdasarkan

pada aturan pembuatan laporan laba rugi yang telah ditetapkan, yang terdiri dari laba kotor, laba operasi, Laba Bersih dan lain-lain.

Menurut Soemarso dalam buku Akuntansi Suatu Pengantar (2009:235) menjelaskan jenis-jenis laba yaitu:

1. Laba kotor
2. Laba usaha
3. Laba Bersih
4. laba ditahan

## PEMBAHASAN

### Koefisien Regresi Linear Berganda

Hasil penelitian menunjukkan bahwa :

1. Konstanta sebesar -0,364 juta rupiah menunjukkan laba bersih pada CV. CISATEX Majalaya tanpa adanya pengaruh penjualan bersih ( $X_1$ ) dan biaya produksi ( $X_2$ ) atau  $X_1$  dan  $X_2 = 0$ .
2. Persediaan Bahan Baku memiliki koefisien negatif sebesar -1,281 juta rupiah, artinya bahwa setiap kenaikan harga Persediaan Bahan Baku sebesar 1 juta rupiah diprediksi akan menurunkan laba bersih sebesar 1,281 juta rupiah atau sebesar Rp. 1.281.000, dengan asumsi variabel lain tetap.
3. Biaya produksi memiliki koefisien positif sebesar 0,859 juta rupiah, artinya bahwa setiap kenaikan biaya produksi sebesar 1 juta rupiah akan diprediksi terjadi meningkatkan laba bersih sebesar 0,859 juta rupiah atau sebesar Rp. 859.000, dengan asumsi variabel lain tetap.

### Hasil Uji Hipotesis

Berdasarkan hasil t hitung bahwa t hitung > t tabel. Apabila  $H_0$  ditolak, maka  $H_a$  diterima. Artinya bahwa terdapat pengaruh yang signifikan Persediaan bahan baku terhadap Laba bersih secara parsial pada CV. CISATEX Majalaya. Kemudian pada gambar yang kedua, t hitung berada didaerah penerimaan, maka  $H_0$  diterima. Hal ini dikarenakan t hitung < t tabel. Apabila  $H_0$  diterima, maka  $H_a$  ditolak. Artinya bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan Volume penjualan terhadap Laba bersih secara parsial pada CV. CISATEX Majalaya. Selanjutnya F hitung berada pada daerah penolakan, yang artinya  $H_0$  ditolak. Karena F hitung > F tabel, maka terdapat pengaruh yang signifikan Persediaan bahan baku dan Volume penjualan terhadap Laba bersih secara simultan pada CV. CISATEX Majalaya.

### Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependendalam bentuk persen (%), maka digunakan koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD = Koefisien Determinasi

$r^2$  = Koefisien kuadrat korelasi ganda.

Dengan nilai R adalah sebesar 0,933 maka nilai koefisien determinasinya adalah sebagai berikut :

$$KD = 0,956^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,913 \times 100\%$$

$$KD = 91,3\%$$

## PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Berdasarkan data dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2014 yang diambil dari laporan laba rugi dan neraca tahunan CV. CISATEX Majalaya, pada umumnya bahwa persediaan bahan baku mengalami penurunan selama dua tahun terakhir, serta volume penjualan mengalami fluktuasi naik turun selama 7 tahun hingga kenaikan yang paling tinggi yaitu pada tahun 2011. Setelah dilakukan perhitungan persediaan bahan baku, maka terlihat jelas terjadi fluktuasi kenaikan yang sangat signifikan yang terjadi dari tahun 2010 ke tahun 2011 hingga mengalami penurunan kembali secara signifikan pada tahun 2013. Hal ini dapat disimpulkan bahwa perusahaan kurang mampu mengelola persediaan secara baik, dan terlihat jelas persediaan bahan baku mengalami penurunan selama dua tahun terakhir.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Tjahjono & Sulastiningsih. (2010). *Akuntansi Pengantar Pendekatan Terpadu buku 1*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- AgusRistono. (2009). *Manajemenpersediaan*. Yogyakarta :Grahallmu
- Ahmed Rihi Belkaoui. (2009). *Teori akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Asep Suryana dan Natawiria .(2010). *Statistika Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Bambang Riyanto. (2011).*Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Carter & Usry. (2011). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Daniel Wijaya. (2001). *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: Binarupa aksara.
- Darmawan Sjahrial. (2010). *Pengantar Manajemen keuangan*. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Dwi Martani, dkk. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK (PSAKKonvergensi IFRS) Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Edward E Blocher. (2011). *Manajemen Biaya* . Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Elvinaro Ardianto. (2010). *Metode Penelitian untuk Public Relations Kuantitatifdan Kualitatif*.Bandung: Simbiosis Rekatama Medi.
- Freddy Rangkuti. (2007). *Manajemen Persediaan*. Jakarta. PT. RajaGrafindo Persada.
- Indra Bastian. (2011). *Akuntansi Sektor Publik* . Jakarta: Erlangga.
- Lukas Setia Atmaja. (2008). *Teori dan Praktek Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- M.Nafarin. (2009). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba empat.
- Mamduh M Hanafi. (2010), *ManajemenKeuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Moh. Benny Alexandri. (2009). *Manajemen Keuangan Bisnis* Bandung: Alfabeta.
- Mulyadi (2011), *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : UPP-STIM YKPN.
- Mulyadi . (2012) *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

- Mursyidi. (2008). *Akuntansi Biaya*. Bandung : Refika Aditama.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku Ke Satu. Jakarta : Salemba Empat.
- Sofjan Assauri. (2008). *Manajemen produksi dan operasi*, Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- SofyanSyafriHarahap (2011). *TeoriAkuntansi*. Jakarta : PT RajagrafindoPersada.
- Sugiyono. (2010). *Statistik untuk penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- T Hani Handoko. (2011). *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan operasi*. Yogyakarta: BPFE.