

PENGARUH PERSEDIAAN BARANG DAGANG TERHADAP PENJUALAN PADA PT. INFO OPTIMA KOMPUTASI TANGERANG**Nurlaelah***

* STIE La Tansa Mashiro, Rangkasbitung

Article Info**Abstract****Keywords:***merchandise inventory, sales*

This study aims to produce information in the form of a more in-depth explanation of the effect of merchandise inventory on sales. And obtain results from processed data about how much influence the inventory of merchandise on sales.

The research method used in this study data obtained both quantitatively and qualitatively was investigated using descriptive methods, namely in the form of field studies and direct surveys through interviews and observations in the form of direct observation. The sample used in this study is merchandise inventory report data and sales report data for 36 months.

Based on calculations with a simple linear regression equation between X and Y is $Y = 895.502,820 + 0,642X$ e, if the inventory is zero then sale is $= 895.502,820$, if the inventory increases one unit then sales increase by 0,642. While the results of the Hypothesis Testing, obtained merchandise inventory variables have a sig value < 0.05 means significant. While $t_{count} = 11,631$ and $t_{table} = 2,032$. Then the Merchandise Inventory variable has a positive and significant effect on Sales. And based on the correlation coefficient analysis, the value of $r = 0.894$ is obtained, which means that there is a strong relationship between the inventory of goods and Sales. While the results of $KD (R^2) = 79,9\%$. This means that 79,9% of the independent variables, namely merchandise inventory can explain the dependent variable, namely Sales. While the remaining 20,1% is explained by other factors not examined by this study

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan informasi berupa penjelasan yang lebih mendalam tentang pengaruh persediaan barang dagang terhadap penjualan. Dan memperoleh hasil dari olahan data tentang seberapa besar pengaruh persediaan barang dagang terhadap penjualan.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini data yang diperoleh baik yang bersifat kuantitatif maupun yang bersifat kualitatif diteliti dengan menggunakan metode deskriptif, yakni dengan bentuk kajian lapangan dan survey langsung baik melalui wawancara maupun observasi berupa pengamatan langsung. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data laporan persediaan barang dagang dan data laporan penjualan selama 36 bulan.

Berdasarkan perhitungan dengan persamaan regresi linier sederhana antara X dan Y adalah $Y = 895.502,820 + 0,642X$...e, apabila persediaan barang nol maka penjualannya 895.502,820, jika persediaan barang naik satu satuan maka penjualan naik dengan 0,642. Sedangkan hasil dari Pengujian Hipotesis, diperoleh variabel persediaan barang dagang memiliki nilai $\text{sig} < 0,05$ artinya signifikan. Sedangkan $t_{\text{hitung}} = 11,631$ dan $t_{\text{tabel}} = 2,032$. Maka variabel Persediaan Barang Dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan. Dan berdasarkan analisa koefisien korelasi diperoleh nilai $r = 0,894$ ini berarti terdapat hubungan kuat antara persediaan barang dengan Penjualan. Sedangkan hasil KD (R^2) = 79,9%. Artinya 79,9% variabel independen yaitu persediaan barang dagang dapat menjelaskan variabel dependen yaitu Penjualan.

Corresponding Author:
Laelahnur976@gmail.com

©2022 JSAB. All rights reserved.

Pendahuluan

Perkembangan dunia bisnis semakin meningkat dari waktu ke waktu, hal ini dikarenakan persaingan usaha yang semakin ketat. Perusahaan tidak hanya bersaing dengan perusahaan yang ada di dalam negaranya sendiri, melainkan dengan perusahaan asing yang berada di luar negaranya. Oleh sebab itu, perusahaan harus meningkatkan kinerjanya sehingga dapat bertahan dalam kegiatan usahanya.

Setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan. Salah satu unsur yang penting dalam suatu bisnis atau perusahaan dagang adalah persediaan barang dagang. Dalam suatu perusahaan dagang harus mempunyai persediaan barang dagang yang cukup agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan, namun persediaan barang dagang bukanlah suatu hal yang mudah untuk dikelola. Oleh karena itu sangat diperlukan kebijakan operasional yang baik dalam pengelolaan persediaan barang dagang sehingga tingkat persediaan dagang dapat di tekan seminimal mungkin.

Perusahaan dagang harus mampu menyusun strategi yang baik dalam mengelola persediaan barang dagang, karena persediaan barang dagang merupakan faktor yang penting dan unsur yang menunjang kelancaran aktivitas / kegiatan perusahaan agar dapat diperoleh laba yang optimal.

Manajemen perusahaan harus melakukan pengendalian persediaan barang dagang, pengendalian dijalankan untuk menjaga tingkat persediaan pada tingkat yang optimal sehingga diperoleh penghematan-penghematan untuk persediaan tersebut, karena apabila perusahaan terlalu banyak menanamkan dananya di dalam persediaan maka akan menyebabkan besarnya biaya penyimpanan, dan sebaliknya apabila perusahaan tidak mempunyai persediaan barang dagang yang mencukupi dapat mengakibatkan biaya-biaya karena terjadinya kekurangan persediaan barang dagang. Hal inilah yang dianggap penting untuk dilakukan perhitungan persediaan sehingga dapat menunjukkan tingkat persediaan yang sesuai dengan kebutuhan dan dapat menjaga kontinuitas penjualan dengan biaya yang ekonomis serta menjaga kualitas barang.

Manajemen

Definisi Manajemen adalah suatu proses dalam rangka mencapai tujuan dengan bekerja bersama melalui orang-orang dan sumber daya organisasi lainnya (Sarinah, 2017:7). Manajemen adalah suatu ilmu juga seni untuk membuat orang lain bersedia bekerja untuk mencapai tujuan yang telah dirumuskan bersama oleh sebab itu manajemen memerlukan konsep dasar pengetahuan, kemampuan untuk menganalisis situasi, kondisi, sumber daya manusia yang ada dan memikirkan cara yang tepat untuk melaksanakan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan (Windasari 2012:41).

Kata manajemen sendiri berasal dari bahasa perancis kuno *menagment*, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Manajemen belum memiliki definisi yang mapan dan diterima secara universal. Kata manajemen mungkin berasal dari bahasa Italia *maneggiare* yang berarti mengendalikan, terutama dalam konteks mengendalikan kuda, yang berasal dari bahasa latin manus yang berarti tangan. Bahasa Perancis lalu mengadopsi kata ini dari bahasa inggris *menagement*, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur.

Sehingga manajemen dapat didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan dan pengawasan anggota-anggota organisasi untuk mencapai tujuan organisasi. Perkembangan teori manajemen diawali dari aliran klasik (1770-1860) hingga aliran manajemen modern (1940-sekarang). Definisi diatas mencakup fungsi-fungsi manajemen, yakni pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan, dan pengawasan.

Fungsi manajemen menurut Terry (2010:9) diantaranya adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

1. Perencanaan adalah sebuah fungsi manajemen yang meliputi pendefinisian sasaran, penetapan strategi untuk mencapai sasaran, dan pengembangan rencana kerja untuk mengelola aktivitas-aktivitas (Robbins dan Coulter, 2016:9).
2. Pengorganisasian adalah sebuah fungsi manajemen yang melibatkan tindakan-tindakan penataan dan pengaturan berbagai aktivitas kerja secara terstruktur demi mencapai sasaran organisasi (Robbins dan Coulter, 2016:9).
3. Pelaksanaan adalah satu usaha untuk menggerakkan anggota-anggota kelompok sedemikian rupa hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan yang bersangkutan dan sasaran-sasaran anggota-anggota perusahaan tersebut oleh karena para anggota itu ingin mencapai sasaran tersebut (Terry, 2010:313).
4. Pengawasan adalah suatu kegiatan untuk mencocokkan apakah kegiatan pelaksanaan dilapangan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dalam mencapai tujuan dari organisasi, dengan demikian yang menjadi obyek dari kegiatan pengawasan adalah mengenai kesalahan, penyimpangan dan hal-hal yang bersifat negatif (Sentot Harman, 2010:19).

Bisnis

1. Menurut Madura (2019:2) Bisinis adalah suatu badan yang diciptakan untuk menghasilkan produk barang dan jasa kepada pelanggan. Setiap bisnis mengadakan transaksi dengan

orang-orang. Kerja sama lintas fungsional di dalam bisnis adalah dengan menekankan kebutuhan para manajer dari area fungsional yang berbeda untuk memaksimalkan laba dalam mencapai tujuan bersama.

2. Kegiatan bisnis merupakan proses kegiatan oleh individu atau kelompok melalui proses penciptaan, pertukaran kebutuhan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan khususnya secara finansial. Organisasi bisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai subsistem yang terdiri dari proses input, proses dan output. Organisasi bisnis juga tidak dapat dipisahkan dari sistem yang lebih besar yang berupa sistem ekonomi yang berkembang secara langsung maupun tidak langsung yang berpengaruh terhadap organisasi bisnis (Farida Akbarina, 2018:2).

Pengertian Persediaan

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 bahan setengah jadi dan persediaan barang jadi. Persediaan bahan baku dan persediaan bahan setengah jadi disimpan sebelum digunakan atau dimasukkan ke dalam proses produksi, sedangkan persediaan barang jadi atau barang dagangan disimpan sebelum dijual atau dipasarkan. Dengan demikian setiap perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan (Agus Ristono, 2014:1)

Perusahaan yang melakukan kegiatan produksi akan memiliki tiga jenis persediaan yaitu persediaan bahan baku dan penolong, persediaan bahan setengah jadi dan persediaan barang jadi. Sedangkan perusahaan perdagangan minimal memiliki satu jenis persediaan, yaitu persediaan barang dagangan. Adanya berbagai macam persediaan ini menuntut pengusaha untuk melakukan tindakan yang berbeda untuk masing-masing persediaan, dan ini akan sangat terkait dengan permasalahan lain seperti masalah peramalan bahan baku serta peramalan penjualan atau permintaan konsumen. Bila melakukan kesalahan dalam menetapkan besarnya persediaan maka akan merembet ke masalah lain, misalnya tidak terpenuhinya permintaan konsumen atau bahkan berlebihnya persediaan sehingga tidak semuanya terjual, timbulnya biaya ekstra penyimpanan atau pesanan bahan dan sebagainya (Agus Ristono 2014:2).

Metode Penilaian Persediaan

Setelah perusahaan memilih sistem pencatatan yang dilakukan kemudian ditentukan metode penelitian persediaan yang bertujuan untuk menelaah laporan keuangan, oleh karena itu pemilihan metode penilaian persediaan mempunyai arti penting dalam menelaah laporan keuangan. Menurut Jusup (2011:335) terdapat 3 metode penilaian persediaan yaitu:

1. Metode FIFO (*First In First Out*)

Metode FIFO mengasumsikan bahwa barang-barang yang pertama kali dibeli atau diproduksi akan dijual atau digunakan terlebih dahulu, sehingga yang tertinggal dalam persediaan akhir adalah barang-barang yang dibeli atau diproduksi terakhir.

2. Metode LIFO (*Last In Last Out*)

Metode LIFO mengasumsikan bahwa barang-barang yang terakhir dibeli atau diproduksi akan dijual akan digunakan terlebih dahulu, sehingga yang tertinggal dalam persediaan akhir adalah barang-barang yang dibeli atau diproduksi pertama kali.

3. Metode Rata-rata (*Average*)

Disebut metode rata-rata, karena dalam metode ini harga beli rata-rata persatuan harus dihitung setiap transaksi pembelian barang. Dengan demikian harga rata-rata persatuan akan berlaku sampai terjadi transaksi pembelian berikutnya

Populasi Penelitian

Menurut Arikunto (2013:173) populasi adalah keseluruhan dari subyek penelitian. Jadi yang dimaksud populasi adalah individu yang memiliki sifat yang sama walaupun prosentase kesamaan itu sedikit, atau dengan kata lain seluruh individu yang akan dijadikan sebagai obyek penelitian.

Menurut Sugiyono (2013:117) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Populasi dalam penelitian ini adalah data laporan persediaan barang dagang dan data laporan penjualan pada PT. Info Optima Komputasi cabang Tangerang, data yang diteliti selama 3 tahun (36 Bulan).

Sampel Penelitian

Arikunto (2013:174) berpendapat bahwa sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Sedangkan menurut Sugiyono (2013:118) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan pendekatan nonprobability sampling, yaitu teknik sampel yang tidak memberi kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2017:84).

Dalam penelitian ini sampel yang dipilih adalah data laporan persediaan barang dagang dan data laporan penjualan pada PT. Info Optima Komputasi cabang Tangerang, data yang diteliti selama 3 tahun (36 Bulan).

Uji Instrumen

Salah satu masalah dalam suatu penelitian adalah bagaimana data yang diperoleh adalah akurat dan obyektif. Data yang dikumpulkan tidak akan berguna bilamana alat pengukur yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian tidak mempunyai validitas dan reabilitas yang tinggi. Dengan menggunakan instrument penelitian yang validitas dan reabilitas dalam pengumpulan data, diharapkan hasil penelitian menjadi valid dan reliabel.

Uji Validitas

Menurut Sujarweni (2016:239) uji validitas dilakukan bertujuan untuk menguji sejauh mana data yang valid dan mana yang tidak. Dalam penelitian ini, pengujian validitas menggunakan kriteria yang dilihat dari besar r hitung yaitu dari nilai ***Corrected Item-Total Correlation***. Pengujian ini membandingkan nilai r tabel dengan df tertentu berdasarkan (n) sampel untuk menentukan besarnya r tabel. Dalam pengambilan keputusan:

$r \text{ hitung} > r \text{ tabel} \longrightarrow \text{valid}$

$r \text{ hitung} < r \text{ tabel} \longrightarrow \text{tidak valid}$

Uji Reliabilitas

Menurut Sujarweni (2016:239) reliabilitas (keandalan) merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan konstruksi pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuisioner. Uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir pertanyaan.

Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji reliabilitas adalah jika nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$ maka reliabel, sementara itu jika nilai *Cronbach's Alpha* $< 0,60$ maka tidak reliabel.

Uji Data**Uji Normalitas**

Dalam pengujian dengan menggunakan analisis regresi diperlukan data yang berdistribusi normal. Menurut Sujarweni (2016:68) uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data berdistribusi normal atau tidak. Dalam hal ini, pengujiannya dengan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Apabila nilai K-S hitung lebih besar dari K-S tabel, maka data tersebut dinyatakan distribusi normal, sebaliknya apabila nilai K-S hitung lebih kecil dari K-S tabel, maka data tersebut dinyatakan tidak berdistribusi normal.

Nilai sig > 0.05 → berdistribusi normal

Nilai sig < 0.05 → tidak berdistribusi normal

Uji Metode**Koefisien Korelasi Product Moment**

Analisa korelasi digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel atau lebih tersebut adalah sama.

$$r = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(n(\sum X^2) - (\sum X)^2)(n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2)}}$$

Keterangan:

n = Jumlah periode

X = Variabel persediaan barang dagang

Y = Variabel penjualan saldo

r = Koefisiensi korelasi

Adapun untuk memberikan penafsiran terhadap hasil korelasi yang dihasilkan maka dapat berpedoman pada ketentuan yang tertera pada tabel (Sugiyono, 2016:184)

Tabel
Interprestasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Interprestasi Tingkat Hubungan
0,0 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 0,999	Sangat Kuat

Sumber:
Sugiyono,
2014
r adalah
koefisiensi
korelasi
yang

mengukur arah dan kekuatan hubungan antara variabel X dengan variabel Y yang berkisar antara -1 sampai +1 dimana:

- Jika nilai $r > 0$ artinya telah terjadi hubungan yang linear positif, yaitu makin besar nilai variabel X (independen) makin besar pula nilai variabel Y (dependen) atau makin kecil nilai variabel X (independen) makin kecil pula nilai variabel Y (dependen).
- Jika nilai $r < 0$ artinya telah terjadi hubungan yang linear negatif, yaitu semakin besar nilai variabel X (independen) makin kecil nilai variabel Y (dependen) atau semakin kecil nilai variabel X (independen) makin besar nilai variabel Y (dependen).
- Jika nilai $r = 0$ artinya tidak ada hubungan sama sekali antara variabel X (independen) dengan variabel Y (dependen).
- Jika nilai $r = 1$ atau $r = -1$ telah terjadi hubungan linier sempurna antara kedua variabel.

Koefisien Determinasi

Ukuran yang penting dan sering digunakan dalam analisis regresi adalah koefisien determinasi atau disimbolkan R^2 (R Square). Koefisien determinasi dapat dihitung dengan

mengkuadratkan nilai r atau dengan formula: $R^2 = r^2$ Koefisien determinasi berguna untuk mengetahui seberapa besar variasi variabel dependen (Y) dapat dijelaskan oleh variabel independen (X), atau dengan kata lain R Square menunjukkan seberapa jauh variabel independen dapat memprediksi variabel dependen. Semakin besar nilai R Square semakin baik / semakin tepat variabel independen memprediksi variabel dependen. Besar nilai R Square antara 0 sampai dengan 1 atau antara 0% sampai dengan 100%.

Rumus untuk menghitung koefisien determinasi sebagai berikut:

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

KD = Besarnya pengaruh faktor variabel X terhadap variabel Y yang dinyatakan dalam persentase dan sisanya merupakan pengaruh lain.

r = Koefisien korelasi

Persamaan Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan oleh peneliti untuk mengetahui pengaruh hubungan profesional dan mengetahui apakah ada hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen sebagai faktor yang di manipulasi (di naik turunkan nilainya) perhitungan regresi linear dapat dirumuskan dengan:

$$Y = a + bX$$

Dimana:

Y = Penjualan

X = Persediaan Barang Dagang

a = Bilangan konstanta yang merupakan Y bila X = 0

b = Koefisien regresi

Nilai a dihitung dengan rumus

$$a = \frac{\sum Y(X^2) - (\sum X \cdot \sum XY)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Nilai b dihitung dengan rumus

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Uji Hipotesis

Uji statistik t disebut juga sebagai uji signifikansi individual. Uji ini menunjukkan seberapa jauh variabel independen berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen. Dalam pengujian ini, setelah diperoleh nilai t hitung, akan dibandingkan dengan t tabel. T hitung dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan:

t = nilai t hitung

r = koefisien korelasi

n = jumlah data / kasus

Adapun ketentuannya sebagai berikut:

1. Jika t hitung > t tabel maka H_0 ditolak, H_a diterima.
2. Jika t hitung < t tabel maka H_0 diterima, H_a ditolak.

Berdasarkan dasar signifikan, kriterianya yaitu:

1. Jika signifikan $\geq 0,05$ maka H_0 diterima.
2. Jika signifikan $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak.

Pembahasan

Dalam menyajikan hasil penelitian ini, diskripsi data yang disajikan memberikan gambaran secara umum tentang variabel data yang diteliti. Penelitian ini menggunakan data laporan persediaan dan penjualan PT. Info Optima Komputasi selama periode Januari 2016 – Desember 2018. Pengolahan data akan dilakukan menggunakan aplikasi *Software computer program Statistical Product and Service Solution (SPSS) 22.00*. Dengan menggunakan perangkat lunak tersebut maka akan dilakukan beberapa pengujian atas data yang diperoleh dari perusahaan. adapun pengujian yang dimaksud secara lengkap akan ditampilkan dan dibahas lebih lanjut dalam bab ini yang terdiri dari variabel X dan variabel Y.

Hasil Olahan

Uji Instrument

Validitas

Uji validitas dilakukan menggunakan *Corrected Item – Total Correlation* Pada SPSS versi 22.00, hasilnya sebagaimana pada Tabel 4.4

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas
Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
persediaan	50311236.11	436240009306 939.100	.894	.
Penjualan	77005013.89	846566354006 934.100	.894	.

Sumber: Data olahan SPSS Versi 22

Dalam penelitian ini dapat dilihat bahwa variabel persediaan memiliki nilai (*Corrected Item – Total Correlation = CITC*) Sebesar 0,894 sedangkan variabel penjualan memiliki nilai (*Corrected Item – Total Correlation = CITC*) Sebesar 0,894. Masing-masing variabel diatas memiliki nilai korelasi $R > 0,3291$ itu berarti masing-masing variabel diatas telah valid.

Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan menggunakan uji reliabilitas alpha cronbach's alpha pada SPSS versi 22, hasilnya sebagaimana pada tabel 4.5

Tabel 4.5
Hasil Uji Reliabilitas
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.917	2

Sumber: Data olahan SPSS 22

Dalam penelitian ini dapat dilihat bahwa hasil Cronbach's alpha Sebesar 0,917 yang berarti nilainya mendekati sempurna atau data yang diteliti reliabel.

Uji Data

Uji normalitas data yang digunakan dalam penelitian ini adalah korelasi *Product Moment* dengan menggunakan bantuan SPSS 22.00. Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui kenormalan distribusi skor variabel. Untuk mengetahui normalitas dapat digunakan skor sig. Bila angka sig lebih besar atau sama dengan 0,05 maka distribusi normal, tetapi apabila kurang maka data berdistribusi tidak normal (Azwar, 2011). Hasil uji terdapat pada tabel 4.6

Tabel 4.6
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	9360505.14274800
Most Extreme Differences	Absolute	.097
	Positive	.097
	Negative	-.095
Test Statistic		.097
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber: Data olahan SPSS Versi 22

Berdasarkan hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov terlihat dari Asymp Sig. (2-tailed). Dalam penelitian ini dapat dilihat bahwa hasil Sig Sebesar 0,200 yang berarti nilai Sig nya > 0.05 yaitu berarti data berdistribusi normal.

Uji Metode

Koefisien Kolerasi

Uji koefisien korelasi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan bantuan SPSS 22.00, Analisis koefisien korelasi atau uji korelasi pearson digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel atau lebih tersebut adalah sama. Hasil uji koefisien korelasi test terdapat pada tabel 4.7

Tabel
Uji Koefisien Korelasi

		Correlations	
		Persediaan	Penjualan
Persediaan	Pearson Correlation	1	.894**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	36	36
Penjualan	Pearson Correlation	.894**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	36	36

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

Sumber: Data olahan SPSS versi 22

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukan korelasi antara persediaan (X) dengan penjualan (Y). Nilai koefisien korelasi sebesar 0.894 nilai ini dapat di interpretasikan terdapat hubungan kuat antara persediaan barang dengan penjualan berdasarkan tabel Interpretasi koefisien korelasi.

Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan bantuan SPSS 22.00, Analisa koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar presentasi kontribusi antara persediaan barang dagang terhadap penjualan. Berikut ini adalah hasil uji koefisien determinasi test terdapat pada tabel 4.8

Tabel
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.894 ^a	.799	.793	9497162.081

a. Predictors: (Constant), persediaan

b. Dependent Variable: penjualan

Sumber: Data olahan SPSS versi 22

Persamaan Regresi

Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan secara linier antara satu variabel independen dengan variabel dependen.

Persamaan regresi linier adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y: Penjualan

X: Persediaan barang dagang

a: Konstanta, yaitu nilai Y jika X = 0

b: Koefisien regresi

Berikut merupakan hasil olahan SPSS mengenai pengaruh dan hubungan antara persediaan barang dagang terhadap penjualan yang dapat dilihat pada tabel 4.9

Tabel
Analisis Regresi Linier Sederhana

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	895502.820	4533900.679		.198	.845
Persediaan	.642	.055	.894	11.631	.000

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber: Data olahan SPSS versi 22

Uji Hipotesis

Hasil uji t

Pada pengujian ini menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel persediaan barang dagang terhadap variabel penjualan dengan menggunakan uji satu arah dan asumsi bahwa tingkat kesalaham adalah 5 %. Suatu hasil pengujian ini setelah diperoleh t-hitung akan dibandingkan dengan t-tabel.

Adapun ketentuannya, adalah sebagai berikut:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima.
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima H_a ditolak.

Berdasarkan dasar signifikan, kriterianya yaitu:

1. Jika signifikan $\geq 0,05$ maka H_0 diterima.
2. Jika signifikan $\geq 0,05$ maka H_0 diterima.

Tabel
Uji Hipotesis
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	895502.820	4533900.679		.198	.845
Persediaan	.642	.055	.894	11.631	.000

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber: Data olahan SPSS versi 22

Dari hasil olahan data pada tabel 4.10 diperoleh t-hitung 11.631 dan nilai t-tabel 2.032 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan dari hasil pengujian ini diperoleh bahwa variabel persediaan barang dagang mempunyai pengaruh yang positif yang positif dan signifikan terhadap penjualan, sehingga dibuktikan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima

Analisis dan Pembahasan

1. Hasil Uji Metode

a. Koefisien Korelasi

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukkan korelasi antara persediaan (X) dengan penjualan (Y). Nilai koefisien korelasi sebesar 0.894, nilai ini dapat diinterpretasikan terdapat hubungan kuat antara persediaan barang dengan penjualan berdasarkan tabel Interpretasi koefisien korelasi.

b. Koefisien Determinasi

Berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,799 atau 79,9 %. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,799 atau 79.9% menunjukkan bahwa penjualan dipengaruhi sebesar 79.9% oleh persediaan, sedangkan sisanya sebesar 20,1% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

2. Pengujian Hipotesis (Uji t)

Berdasarkan tabel diperoleh nilai t-hitung sebesar 11.631 dan nilai t-tabel sebesar 2.032 hal ini memiliki arti bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan mempunyai nilai signifikan = 0,05 sesuai dengan ketentuan penerimaan dan penolakan hipotesis, maka H_0 ditolak dan H_a diterima sehingga dapat dibuktikan bahwa variabel X dan Y memiliki hubungan yang signifikan.

KESIMPULAN

Hasil Uji Pengaruh

a. Persamaan regresi linier sederhana antara variabel X dan variabel Y adalah:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 895.502,820 + 0,642X$$

Nilai konstanta (a) sebesar 895.502,820, dapat diartikan bahwa jika Persediaan Barang (X) nol maka Penjualan (Y) 895.502,820. Dan jika Persediaan Barang (X) naik satu satuan maka Penjualan (Y) naik dengan 0,642.

b. Koefisien Determinasi (R Square) sebesar 0,799 atau 79,9%. Dengan demikian hasil dari analisis koefisien tersebut memperlihatkan bahwa variabel Persediaan Barang Dagang berpengaruh atau berkontribusi sebesar 79,9% dan sisanya 20,1% dipengaruhi atau kontribusi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hasil Uji Hubungan

a. Hasil penelitian ini membuktikan Persediaan Barang Dagang mempunyai hubungan terhadap Penjualan, dilihat dari hasil Koefisien Korelasi diketahui bahwa variabel Persediaan Barang yang diteliti mempunyai hubungan yang kuat yaitu sebesar 0,894 dapat dilihat pada Tabel 4.7

b. Berdasarkan Uji Signifikan (Uji t) dapat diketahui bahwa nilai t-hitung untuk variabel bebas yaitu Persediaan Barang Dagang diperoleh nilai t-hitung 11,631 dan t-tabel 2,032 sehingga t-hitung > t-tabel dan mempunyai signifikan 0,05. Maka hal ini dapat dikatakan bahwa variabel Persediaan Barang Dagang mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap penjualan, dikarenakan banyaknya persediaan mempengaruhi penjualan. Sehingga dapat dibuktikan bahwa hipotesis yang disusun terhadap Penjualan yaitu H_0 ditolak dan H_a diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Ristono. 2013. *Manajemen Persediaan*. Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta
- Agus Ristono. 2014. *Manajemen Persediaan*. Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Akbarina, Farida. (2018). *Pengantar Bisnis*: Malang: Polinema Press
- Arikunto, Suharsimi. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Robbin, Stephen P & Courter Mary. 2010. *Manajemen (edisi kesepuluh)*. Erlangga, Jakarta.
- Sarinah.,Mardalena.(2017).*PengantarManajemen*.Yogyakarta:CVBudiUtama
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*, Alfabeta.
- Sujarweni,V.Wiratna.2016.*Pengantar Akuntansi*.Yogyakarta:Pustaka Baru Press
- Terry,George &Leslie W. Rue. 2010. *Dasar-Dasar manajemen*. (Cetakan kesebelas). PT. Bumi Aksara. Jakarta.