

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Selama lima tahun yang diamati yaitu tahun 1995-1999 ternyata hubungan persediaan bahan baku dan penjualan mempunyai korelasi yang positif karena peningkatan penjualan mengakibatkan kenaikan persediaan bahan baku. Hal ini terbukti tahun 1995 – 1996 penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp.36.926.649 atau sebesar 29,44%, tahun 1996 – 1997 kenaikan sebesar Rp.2.647.551 atau sebesar 1,63%, tahun 1997 – 1998 kenaikan sebesar Rp.22.334.100 atau sebesar 13,53%, tahun 1999 kenaikan sebesar Rp.23.400.950 atau sebesar 12,49%. Demikian pula persediaan bahan baku juga mengalami peningkatan berturut-turut yaitu tahun 1995 – 1996 meningkat sebesar Rp.2.037.535 atau 18,51%, tahun 1996 – 1997 meningkat sebesar Rp.1.921.650 atau 1,63%, tahun 1997 – 1998 meningkat sebesar Rp.15.119.600 atau 101,00%, tahun 1998 – 1999 meningkat sebesar Rp.261.100 atau 0,87%. Dalam pada itu untuk memprediksi persediaan bahan baku berdasarkan penjualan dapat dilakukan dengan metode persentase penjualan dan metode regresi linear. Prediksi persediaan bahan baku berdasarkan penjualan tahun

1999 dengan metode persentase penjualan dimana persediaan bahan baku = $0,1128$ (Rp.210,750 juta) = Rp.23,773 juta ternyata terdapat selisih sebesar Rp.30,350 juta – Rp.23,773 juta = Rp.6,577 juta. Sedangkan prediksi persediaan bahan baku berdasarkan penjualan tahun 1999 dengan metode Regresi Linear dimana persediaan = Rp.-25,55 juta + $0,267$ (Rp.210,750 juta) = Rp.30,720 juta ternyata terdapat selisih sebesar Rp.30,720 juta – Rp.30,350 juta = Rp.0,37 juta. dengan demikian dapat disimpulkan bahwa prediksi persediaan berdasarkan penjualan dengan metode regresi linear lebih baik dibandingkan dengan metode persentase penjualan karena selisihnya relatif lebih kecil.

2. Pada umumnya penjualan mempunyai peranan penting untuk meningkatkan laba. Kenaikan penjualan selama lima tahun yang diamati disertai peningkatan laba yaitu tahun 1995 – 1996 sebesar Rp.3.251.450 atau sebesar 11,17 %, tahun 1997 – 1998 sebesar Rp.12.514.850 atau 63,18%, tahun 1998 – 1999 sebesar Rp.4.192.738 atau 12,97%, kecuali tahun 1996 – 1997 laba mengalami penurunan disebabkan kenaikan biaya tetap. Namun tingkat peluang operasional relatif cukup tinggi tahun 1997 yaitu 2,95 kali, sedangkan tingkat peluang operasional tahun-tahun sebelum dan sesudahnya adalah tahun 1995 sebesar 1,78 kali, tahun 1996 sebesar

1,92 kali, tahun 1998 sebesar 2,08 kali dan tahun 1999 sebesar 2,09 kali.

B. Saran

1. Dalam memprediksi persediaan bahan baku berdasarkan penjualan dapat menggunakan metode regresi linear dan metode persentase penjualan. Disarankan untuk memprediksi persediaan bahan baku berdasarkan penjualan lebih baik menggunakan metode regresi linear karena selisihnya relatif lebih kecil.
2. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba perlu diperhatikan tingkat peluang operasional karena bila tingkat peluang operasional relatif tinggi maka dengan peningkatan penjualan dapat diproyeksikan peningkatan yang dapat dihitung secara langsung dari hasil perkalian persentase perubahan penjualan dengan tingkat peluang operasional terhadap laba sebelumnya yang telah dicapai.

DAFTAR PUSTAKA

Abas Kartadinata , Analisa Belanja, Bina Aksara, Jakarta, 1993.

Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, BPFE- UGM, Yogyakarta, 1995.

Basu Swastha dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 1990.

C. Rollin Niswonger, dkk., Prinsip-prinsip Akuntansi, Edisi Keenambelas Penerbit Erlangga, 1994.

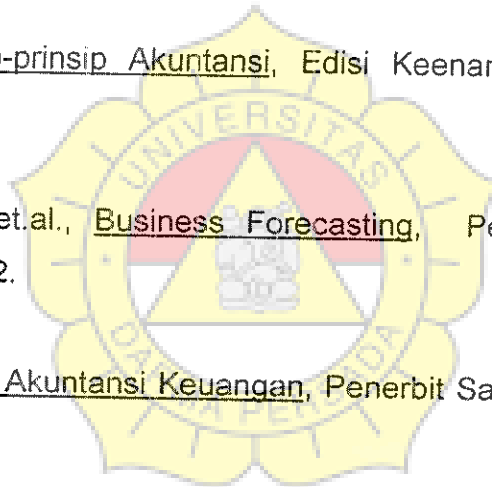
Gunawan Adisaputra, Drs.,MBA., et.al., Business Forecasting, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 1992.

Ikatan Akuntansi Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 1994.

J . Suprpto, Metode Riset : Aplikasinya Dalam Pemasaran, LPFEUI. Jakarta, 1992.

Lukman Syamsudin, Manajemen Keuangan Perusahaan, Raja Grafindo, Persada, 1995.

Mohammad Abdul Mukhyi, Pengantar Manajemen Umum, Penerbit Gunadarma, 1995.



R. Agus Sartono, M.B.A., Manajemen Keuangan, BPFE, Yogyakarta, Edisi ketiga, 1996.

Soemarso, S.R., Akuntansi Suatu Pengantar, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 1995.

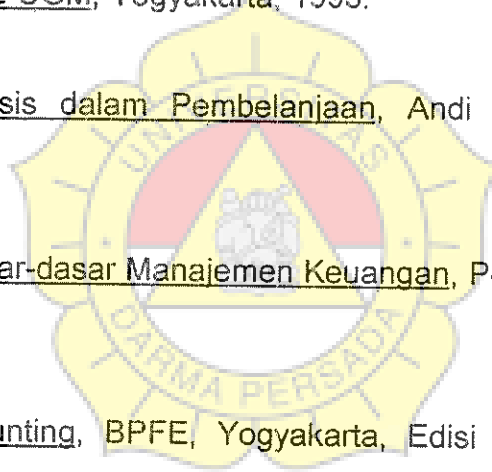
Sofyan Assauri, Manajemen Produksi, Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 1990.

Supriyono, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1993.

Syafaruddin Alwi , Alat-alat Analisis dalam Pembelanjaan, Andi Offset, Yogyakarta, 1993.

Weston, JF., dan Brigham, EF., Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Penerbit Erlangga, 1991.

Zaki Baridwan, Intermediate Accounting, BPFE, Yogyakarta, Edisi Tujuh, 1992.





SURAT KETERANGAN RISET

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Anne Rosmalina

No. Pokok : 9 6 4 2 0 0 1 4

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Universitas : Darma Persada

Adalah benar telah mengadakan riset di Perusahaan kami sejak tanggal 27 November 2000 s / d 10 Januari 2001, dalam rangka pembuatan skripsi dengan judul :

**MANAJEMEN PERSEDIAAN BAHAN BAKU DALAM USAHA
PENINGKATAN PENJUALAN SERTA LABA PERUSAHAAN PADA PT.
WAHANA INSAN KREASI**

Hal tersebut dilakukan sehubungan dengan skripsi S-1 yang sedang ditempuh pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Darma Persada Jakarta.

Demikianlah surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 26 Juli 2001
PT. Wahana Insan Kreasi

KURNIA
(Direktur)

