

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian Manajemen Persediaan

Dalam mengartikan dan mendefinisikan manajemen ada berbagai ragam. Apabila dilihat dari literatur-literatur yang ada, pengertian manajemen dapat dilihat dari tiga pengertian yaitu : manajemen sebagai proses, manajemen sebagai kolektivitas manusia dan manajemen sebagai ilmu serta sebagai seni.

Manajemen sebagai suatu proses, melihat bagaimana cara orang untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Sedangkan pengertian manajemen sebagai suatu kolektivitas yaitu merupakan suatu kumpulan dari orang-orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan bersama-sama. Manajemen sebagai suatu ilmu dan seni, melihat bagaimana aktivitas manajemen dihubungkan dengan prinsip-prinsip dari manajemen yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, pengawasan.

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian serta pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

Sedangkan definisi persediaan sendiri, ada beberapa ahli yang mengemukakan pengertian persediaan :

**Menurut Sofyan Assuari (1990 : 176), bahwa :**

"Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi."

Selanjutnya Sofyan Assuari juga mengatakan bahwa persediaan yang diadakan mulai dari bentuk bahan mentah sampai menjadi barang jadi mempunyai kegunaan untuk :

1. Menghilangkan risiko keterlambatan datangnya barang atau bahan yang dibutuhkan perusahaan.
2. Menghilangkan risiko dari material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan.
3. Menumpuk bahan-bahan yang dihasilkan secara musiman sehingga dapat digunakan bila bahan itu tidak ada dalam pasaran.
4. Mempertahankan stabilitas operasi perusahaan atau menjamin kelancaran arus produksi.
5. Mencapai penggunaan mesin yang optimal.
6. Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan sebaik-baiknya dimana keinginan pelanggan pada suatu waktu dapat terpenuhi atau memberikan jaminan terhadap tersediannya barang tersebut.

7. Membuat pengadaan atau produksi tidak perlu sesuai dengan penggunaan atau penjualannya.

Selanjutnya menurut Agus Sartono (1996 : 557), bahwa :

“persediaan adalah merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan baik perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur.”

Demikian pula Rollin Niswonger dkk (1994 : 388), berpendapat bahwa:

“persediaan adalah barang dagang yang disimpan, dengan maksud untuk dijual kembali secara langsung maupun melalui proses produksi normal perusahaan dalam hal ini termasuk pula barang-barang yang masih berada dalam proses produksi atau yang menunggu untuk digunakan.”

Selanjutnya menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (1994). “ Persediaan dalam kegiatan adalah aktiva dalam bentuk :

- a. Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal.
- b. Dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan.
- c. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (supplier) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Dari beberapa pendapat tentang definisi persediaan yang diuraikan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa persediaan adalah berupa barang-barang kongkrit milik perusahaan yang diperoleh dari sumber daya alam atau dibeli dari supplier atau perusahaan sebagai bahan-bahan yang akan digunakan dalam proses produksi, dan kemudian akan dijual kembali dalam bentuk barang setengah jadi atau barang jadi.

Sehingga manajemen persediaan dapat diartikan sebagai suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian serta pengawasan terhadap bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi dan kemudian akan dijual kembali dalam bentuk barang setengah jadi atau barang jadi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

## **B. Karakteristik Persediaan**

Sesuai dengan karakteristik (sifat) barangnya, maka persediaan dibagi kedalam beberapa kelompok yang meliputi antara lain :

### **a. Persediaan bahan baku**

Yaitu berupa barang-barang yang diperoleh dari sumber alam atau dibeli dengan tujuan untuk diolah menjadi barang jadi. Apabila bahan baku yang digunakan dalam proses produksi berupa suku cadang dan harus dibeli dari pihak lain, maka barang-barang demikian disebut persediaan suku cadang.

### **b. Persediaan Produk dalam proses**

yaitu meliputi barang-barang yang masih dalam pengerjaan dan memerlukan penyelesaian lebih lanjut sebelum barang itu dijual. Produk dalam proses biasanya dinilai berdasarkan jumlah harga pokok bahan

baku ditambah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang telah dikeluarkan sampai dengan tanggal tertentu.

**c. Persediaan procluk jadi**

Yaitu meliputi semua barang yang telah diselesaikan dari proses produksi dan siap untuk dijual. Produk jadi pada umumnya dinilai berdasarkan jumlah harga pokok bahan baku, ditambah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang diperlukan untuk menghasilkan produk tersebut.

**d. Persediaan bahan penolong**

Yaitu meliputi semua barang-barang yang dimiliki untuk keperluan produksi, akan tetapi tidak merupakan bahan baku yang membentuk produk jadi.

**e. Persediaan lain-lain**

Misalnya supplies kantor, alat-alat pembungkus seperti halnya pada perusahaan-perusahaan dagang.

Bagi perusahaan industri semua persediaan yang telah disebutkan diatas, khususnya persediaan bahan baku merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dari kegiatan perusahaan. Pengadaan bahan-bahan persediaan pada waktunya dengan jumlah tepat, sangat diperlukan untuk kelancaran proses produksi. Agar persediaan selalu tersedia tepat waktu dan terjamin keamanannya, maka diperlukan pengendalian persediaan.

### C. Metode Penilaian Persediaan

Metode yang dapat digunakan dalam hubungannya dengan pencatatan persediaan yaitu dengan menggunakan metode fisik dan metode buku.

#### 1. Metode Fisik

Penggunaan metode fisik mengharuskan adanya perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunannya laporan keuangan. Perhitungan persediaan ini diperlukan untuk mengetahui beapa jumlah barang yang masih ada dan kemudian diperhitungkan harga pokoknya. Dalam metode ini mutasi persediaan barang tidak diikuti dalam buku-buku, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian. Karena tidak ada mutasi persediaan barang, maka harga pokok penjualan baru dapat dihitung apabila persediaan akhir sudah dihitung.

Perhitungan harga pokok penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Persediaan awal barang .....	Rp. xxx	
Pembelian (Netto)	xxx	
		(+)
Tersedia untuk dijual =	(Rp. xxx)	
Persediaan barang akhir	Rp. xxx	
		(-)
Harga pokok barang	.....Rp. ....	

Timbul masalah dalam penggunaan metode fisik dalam laporan keuangan jangka pendek (bulanan) karena keharusan mengadakan perhitungan fisik atas persediaan barang. Bila barang yang dimiliki perusahaan jenis dan jumlahnya banyak, dengan perhitungan fisik akan memakan waktu cukup lama, dan akibatnya laporan keuangan akan terlambat. Tidak diikutinya mutasi persediaan dalam buku menjadikan metode ini sangat sederhana baik pada saat pencatatan pembelian maupun pada waktu melakukan penjualan.

## **2. Metode buku (Perpetual)**

Dalam metode buku setiap jenis persediaan dibuat rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening kontrol persediaan barang dalam buku besar.

Dibanding dengan metode fisik, metode buku merupakan cara yang lebih baik untuk mencatat persediaan, yaitu dapat membantu memudahkan penyusunan neraca dan laporan rugi laba, juga dapat digunakan untuk mengawasi barang-barang dalam gudang. Untuk menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir dapat digunakan cara-cara sebagai berikut ;

### **a. Identifikasi Khusus**

Penggunaan metode ini didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya. Untuk itu perlu dipisah-

pisah tiap-tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuat kartu persediaan sendiri, sehingga masing-masing harga pokok bisa diketahui. Harga pokok penjualan terdiri dari harga barang-barang yang dijual dan sisanya merupakan persediaan. Metode ini dapat digunakan dalam perusahaan-perusahaan yang menggunakan prosedur pencatatan persediaan dengan cara fisik maupun cara buku. Tetapi karena cara ini menimbulkan banyak pekerjaan tambahan maupun gudang yang luas, maka jarang digunakan.

**b. Masuk Pertama Keluar Pertama (First In First Out / FIFO)**

Harga pokok persediaan akan dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada penjualan atau pemakaian barang-barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok yang paling terdahulu, disusul masuk berikutnya. Persediaan akhir dibebani harga pokok terakhir.

**c. Rata-rata Tertimbang (Weighted Average)**

Dalam metode ini barang-barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan dengan kuantitasnya.

**d. Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO)**

Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir disusul dengan harga masuk sebelumnya. Persediaan dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya.

**e. Persediaan Besi/ Minimum**

Dalam metode ini dipakai ungkapan bahwa perusahaan memerlukan suatu jumlah persediaan minimum (besi) untuk menjaga kontinuitas usahanya. Persediaan minimum ini dianggap sebagai suatu elemen yang harus selalu tetap, sehingga dinilai dengan harga pokok yang tetap. harga pokok untuk persediaan besi biasanya diambil pengalaman yang lalu dimana harga pokok ini nilainya rendah.

**f. Biaya Standar (Standard Cost)**

Dalam perusahaan manufacture yang memakai sistem biaya standar, persediaan barang dinilai dengan biaya standar, yaitu biaya-biaya yang seharusnya terjadi. Biaya standar ini ditentukan dimuka yaitu sebelum proses produksi dimulai, untuk bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung. Apabila terdapat perbedaan antara biaya-biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya standarnya, perbedaan itu akan dicatat sebagai selisih.

Karena persediaan barang dinilai dengan biaya standar maka dalam harga pokok penjualan tidak termasuk kerugian-kerugian yang

timbul karena pemborosan-pemborosan dan hal-hal yang tidak biasa. Biaya standar yang ditetapkan akan terus digunakan apabila tidak ada perubahan harga maupun metode produksi. Apabila ternyata ada perubahan, maka biaya standar harus direvisi dan disesuaikan dengan keadaan yang baru.

**g. Harga Pokok rata-rata sederhana (Simple Average)**

Harga pokok persediaan dalam metode ini ditentukan dengan menghitung rata-ratanya tanpa memperhatikan jumlah barangnya.

**h. Harga Beli Terakhir (Later Purchase Price)**

Dalam metode ini penyediaan barang yang ada pada akhir periode dimulai dengan harga pokok pembelian terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah persediaan yang ada melebihi jumlah yang dibeli terakhir.

**i. Metode Nilai Penjualan Relatif**

Metode ini dipakai untuk mengalokasikan biaya bersama kepada masing-masing produksi yang dihasilkan / dibeli. Masalah alokasi ini dapat timbul dalam usaha dagang maupun perusahaan manufacture. Pembagian biaya bersama ini dilakukan berdasarkan nilai penjualan relatif dari masing-masing barang tersebut.

**j. Metode Biaya variabel (Direct Costing)**

Dalam metode ini harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan hanya dibebani dengan biaya produksi

yang variabel yaitu bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung variabel. Biaya produksi tidak langsung tetap, akan dibebankan sebagai biaya dalam periode yang bersangkutan dan tidak ditunda dalam persediaan.

Metode ini berguna bagi pimpinan perusahaan untuk merencanakan dan mengawasi biaya-biayanya. Agar metode ini dapat digunakan, rekening-rekening harus dipisahkan menjadi biaya variabel dan tetap. Karena yang dimasukkan dalam perhitungan harga pokok produksi hanya biaya-biaya yang variabel, metode ini tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim. Oleh karena itu jika digunakan metode biaya variabel. Maka pada akhir periode harus diadakan penyesuaian terhadap persediaan dan harga pokok penjualan.

#### D. Pengertian Volume Penjualan

Bila ditinjau dari asal kata volume diartikan sebagai jumlah barang atau jasa, dapat dihitung/diukur. Penjualan diartikan sebagai kegiatan dalam melakukan usaha menjual barang atau jasa.

Jadi volume penjualan adalah sejumlah dari barang atau jasa yang dapat dihitung dan siap untuk dijual serta dipasarkan. Menurut **Weston dan Brigham (1991 : 177)** menyatakan "variabel terpenting

mempengaruhi kebutuhan keuangan suatu perusahaan adalah besarnya volume penjualan dimasa akan datang.”

Kemudian pengertian diberikan **Gunawan (1992 : 40)**:

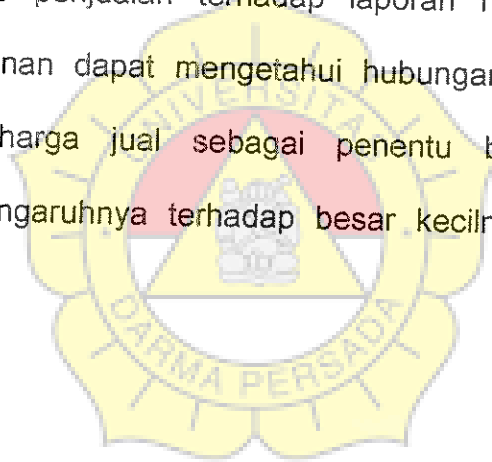
Volume penjualan adalah sebagian maksimum hasil produksi yang dapat dijual. Selanjutnya volume penjualan efektif adalah jumlah barang yang dapat dijual pada waktu tertentu, intensitas tertentu serta dengan alat-alat tertentu. Adapun efisiensi merupakan hubungan antara hasil yang senyatanya didapat dengan kapasitas efektif.

Dari pengertian tersebut, dimana Weston dan Brigham memfokuskan volume penjualan pada financial perusahaan terhadap besarnya penjualan dimasa akan datang, sedangkan Gunawan memfokuskan pada jumlah maksimum dari produksi yang dapat dijual. Setiap perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa menginginkan barang yang diproduksinya laku terjual atau menguasai pasar dan mengharapkan volume penjualan meningkat. Oleh karena itu manajemen dalam perusahaan perlu untuk mengaktifkan pemasaran barang atau jasa yang dihasilkannya. Dalam pemasaran produk berupa barang, maka hal terpenting yang harus dijaga antara lain mutu atau kualitas. Berbeda dengan produk berupa jasa, karena produk jasa pada dasarnya tidak berwujud dan tidak berbentuk fisik dan tidak pula pemilikan sesuatu bagi para pembeli, maka hal terpenting bagi perusahaan antara lain memberikan pelayanan yang terbaik serta dapat memuaskan kepada para pembeli atau konsumen produk jasa.

Selanjutnya untuk mencapai tujuan terhadap besarnya volume penjualan dan jumlah maksimum produk-produk di masa akan datang manajemen perlu melakukan analisis penjualan. **Basu dan Irawan (1990 : 141)** menyatakan :

"Analisis volume penjualan merupakan suatu study mendalam tentang masalah penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan ( laporan operasi ). Manajemen perlu menganalisa volume penjualan total, dan juga volume itu sendiri."

Dengan menganalisis volume penjualan terhadap laporan rugi laba sangat penting, karena pimpinan dapat mengetahui hubungan antara volume penjualan dengan harga jual sebagai penentu besarnya penghasilan penjual pada pengaruhnya terhadap besar kecilnya laba yang dicapai



#### E. Pengertian Laba

Laba atau keuntungan merupakan sesuatu yang menjadi tujuan perusahaan dalam melakukan kegiatannya menjual hasil produksi baik barang maupun jasa. Penghasilan dari volume penjualan dikurangi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan diartikan sebagai laba. Seperti pengertian yang diberikan oleh **Basu (1993 : 114)** :

Penghasilan itu sendiri berasal dari volume (dalam unit) dengan harga jual. Jadi laba merupakan sisa yang terjadi dari interaksi antara volume penjualan, harga jual dan biaya.

**Supriyono (1993 : 331)** memberikan pengertian laba perusahaan :

Laba perusahaan adalah merupakan selisih antara penghasilan penjualan diatas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu.

Dalam laporan perhitungan rugi laba perusahaan, ada berbagai bentuk atau jenis laba. Apabila laporan perhitungan rugi laba disusun berdasarkan metode full costing, terdapat pengertian laba kotor yaitu penghasilan penjualan setelah menutup harga pokok penjualan yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang bersifat variabel maupun tetap kepada produk antara lain seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang bersifat variabel maupun tetap. Sedangkan laporan perhitungan rugi laba yang disusun berdasarkan metode variabel costing, terdapat laba dalam pengertian margin kontribusi (marginal income) yaitu penghasilan penjualan setelah menutup harga pokok penjualan yang bersifat variabel termasuk biaya-biaya variabel lainnya seperti biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel.

Selanjutnya jika laba dikaitkan dengan pengertian margin kontribusi seperti apa yang dinyatakan **Dauglas (1994 : 114)** bahwa kontribusi adalah "selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabel atau biaya marginal". Bila kontribusi atau sumbangan laba ini lebih besar dari biaya tetap, maka selisihnya merupakan laba bersih adalah selisih antara penghasilan penjualan dengan biaya variabel dan biaya tetap.

Apabila perusahaan mempunyai biaya bunga investasi dari pinjaman dan harus pula menutup biaya pajak dari keuntungan, maka laba bersih disebut sebagai laba sebelum bunga dan pajak atau E.B.I.T ( Earning Before Interest and Tax ). EBIT setelah menutup biaya bunga disebut sebagai laba sebelum pajak atau E.B.T ( Earning Before Tax ) dan EBT setelah menutup biaya pajak disebut sebagai laba setelah bunga dan pajak / laba setelah pajak atau E.A.T ( Earning After tax ).

Perhitungannya dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Penjualan.....	Rp. xxx	
Harga Pokok Penjualan	xx	
		(-)
Laba Kotor	Rp. xxx	
Biaya Operasi	xx	
		(-)
Laba sebelum bunga Dan pajak (EBIT)	Rp. xxx	
I (bunga)	x	
		(-)
Laba sebelum pajak (EBT)	xxx	
T (pajak)	x	
		(-)
Laba setelah pajak (EAT)	xxx	

Dalam pencapaian laba, perusahaan akan berusaha memaksimalkan volume penjualan dan harga jual sebab keduanya

sebagai penentu besarnya penghasilan penjualan serta meminimumkan biaya, sehingga laba perusahaan terutama dipengaruhi oleh biaya, volume penjualan dan harga jual.

#### F. Hubungan Persediaan dengan Penjualan

Hubungan antara persediaan dengan penjualan dapat diperbandingkan dengan menggunakan metode persentase penjualan dan regresi linier sederhana.

Mengilustrasikan perbedaan antara metode persentase penjualan dengan metode regresi linier berdasarkan data yang diambil dari tabel II.1, yang menunjukkan tingkat penjualan dan persediaan untuk seluruh perusahaan minyak dalam beberapa tahun terakhir. Metode persentase penjualan menggunakan rata-rata dari rasio persediaan terhadap penjualan agar bisa memprediksi persediaan. Sebagai contoh, rata-rata sepuluh tahun menunjukkan angka persediaan sebesar 7,31 persen dari penjualan. Dengan menggunakan metode persentase penjualan, kita perkirakan bahwa persediaan untuk tahun 19X9 adalah Rp.1,762 juta, sedangkan persediaan yang sesungguhnya adalah Rp.1,216 juta.

Persamaannya adalah :

$$\text{Persediaan} = 0,0731 \text{ Penjualan}$$

Atau

$$Y = bX$$

Tabel II.1

Hubungan antara persediaan dengan penjualan untuk beberapa perusahaan minyak selama periode sepuluh tahun (dalam milyaran rupiah)  
Ilustrasi

Tahun	Persediaan (Y)	Penjualan (X)	Rasio Persediaan Thd Penjualan (Y/X)
19X0	0,403	4,560	0,088
19X1	0,461	4,962	0,093
19X2	0,506	5,728	0,088
19X3	0,507	6,477	0,078
19X4	0,665	8,480	0,078
19X5	1,087	17,924	0,061
19X6	1,165	17,524	0,066
19X7	1,267	20,181	0,063
19X8	1,438	21,752	0,066
19X9	1,216	24,106	0,050

$$\begin{aligned} \sum(Y/X) &= 0,731 \\ \text{rata}^2 &= 0,731/10 \\ &= 0,0731 \\ &\text{atau} = 73,1\% \end{aligned}$$

Tabel II.2

Statistik Persediaan dan Penjualan (dalam milyaran rupiah)  
Ilustrasi

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Tahun	Persediaan (Y)	Penjualan (X)	$Y - \bar{Y}$	$(Y - \bar{Y})^2$	$X - \bar{X}$	$(X - \bar{X})^2$	$(Y - \bar{Y})(X - \bar{X})$
19X0	0,403	4,560	- 0,469	0,221	- 8,61	74,122	4,043
19X1	0,461	4,962	- 0,411	0,169	- 8,21	67,361	3,378
19X2	0,506	5,728	- 0,366	0,134	- 7,44	55,374	2,728
19X3	0,507	6,477	- 0,365	0,133	- 6,69	44,788	2,447
19X4	0,665	8,480	- 0,208	0,043	- 4,69	21,990	0,974
19X5	1,087	17,924	0,214	0,046	4,76	22,606	1,019
19X6	1,165	17,524	0,292	0,085	4,35	18,693	1,273
19X7	1,278	20,181	0,405	0,164	7,01	49,163	2,843
19X8	1,438	21,752	0,565	0,320	8,58	73,661	4,853
19X9	1,216	24,106	0,343	0,118	10,94	119,609	3,756
Jumlah	8,726	131,694	0	1,435	0	574,638	27,313

$$\bar{Y} = \Sigma(Y) = \Sigma y_i / N = 8,728 / 10 = 0,873$$

$$\bar{X} = \Sigma(X) = \Sigma x_i / N = 131,694 / 10 = 13,169$$

$$\sigma^2 Y = \Sigma(Y - \bar{Y})^2 / (N-1) = 1,435 / 9 = 0,159$$

$$\sigma^2 X = \Sigma(X - \bar{X})^2 / (N-1) = 574,638 / 9 = 60,849$$

$$\sigma Y = \sqrt{\sigma^2 Y} = \sqrt{0,159} = 0,399$$

$$\sigma X = \sqrt{\sigma^2 X} = \sqrt{60,849} = 7,801$$

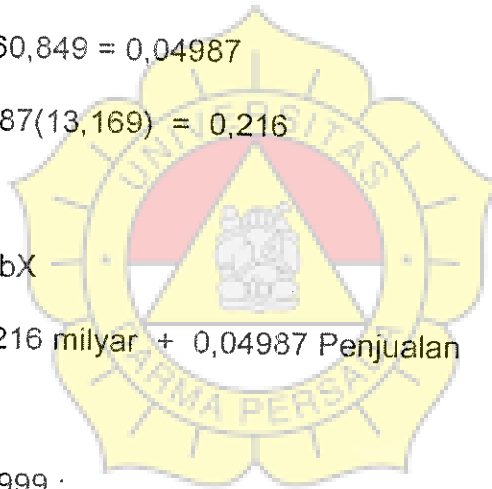
$$\text{COV}(Y, X) = \Sigma(Y - \bar{Y})(X - \bar{X}) / (N-1) = 27,313 / 9 = 3,035$$

$$b = \text{COV}(Y, X) / \sigma^2 X = 3,035 / 60,849 = 0,04987$$

$$a = \bar{Y} - b\bar{X} = 0,873 - 0,04987(13,169) = 0,216$$

Persamaan :  $Y = a + bX$

Persediaan = Rp.0,216 milyar + 0,04987 Penjualan



Prediksi persediaan untuk tahun 1999 :

$$\text{Persediaan} = \text{Rp.0,216 milyar} + 0,04987 (\text{Rp.24,106 milyar})$$

$$= \text{Rp.1,418 milyar}$$

persediaan aktual adalah Rp.1,216 milyar, dengan regresi linier selisihnya

adalah Rp.1,202 milyar, suatu kesalahan yang lebih kecil daripada metode

persentase penjualan dimana selisihnya adalah Rp.0,546 milyar.

## G. Pengaruh Persediaan terhadap Laba Perusahaan

Didalam pendahuluan sudah sedikit disinggung bahwa dalam perusahaan industri bahan baku merupakan modal kerja yang paling dominan untuk melaksanakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Oleh karena itu persediaan bahan baku merupakan kebutuhan mutlak untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Cara mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan adalah tergantung kepada perusahaan itu mengelola dan menyusun strategi bagaimana cara menyediakan bahan baku dan mengolahnya agar dapat memberikan laba maksimum bagi perusahaan. Sebab apabila perusahaan kekurangan persediaan bahan baku, proses produksi terganggu, pelanggan kecewa, karena barang yang dibutuhkannya tidak dipenuhi perusahaan.

Pelanggan yang merasa dikecewakan oleh perusahaan akan lari mencari pemasok baru, sehingga hal ini akan memberikan peluang kepada perusahaan lain untuk mengisi pasar atau merebut langganan yang telah dikecewakan. Akibatnya perusahaan itu akan kehilangan pembeli potensial yang selalu memberikan keuntungan kepada perusahaan. Jelas sekali dengan persediaan berkurang. Jumlah produksipun akan berkurang, ini berarti akan mengurangi laba perusahaan. Apabila perusahaan menambah persediaan seperti jumlah semula, ada sebahagian produk yang tidak laku, karena pelanggan

sudah berpindah kepada perusahaan pesaing. Barang yang tidak laku merupakan pemborosan biaya, karena akan makin mempertajam menurunnya laba perusahaan. Usaha apapun, misalnya disimpan atau menciptakan pasar baru tetap saja memerlukan biaya besar yang akan mempengaruhi laba perusahaan. Bahkan bila salah mengambil keputusan akan berakibat fatal bagi perusahaan yaitu perusahaan tidak bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Demikian pula apabila perusahaan membeli persediaan bahan baku lebih dari apa yang dibutuhkan juga akan menyedot (memperkecil) laba perusahaan, karena modal perusahaan disamping akan lama tertanam pada kelebihan persediaan, juga akan menyedot biaya ekstra untuk pemeliharaan dan penyimpanan, yang dengan sendirinya biaya akan lebih besar, laba perusahaan makin kecil. Bila bahan baku terlalu lama disimpan digudang, kemungkinan persediaan barang akan menjadi rusak dan modal yang tertanam pada kelebihan persediaan akan lenyap. Modal yang tidak kembali tersebut akan dibebankan pada biaya perusahaan. Semakin tinggi biaya yang harus ditanggung perusahaan, semakin kecil pula laba yang diperoleh perusahaan, dan lama kelamaan perusahaan akan menderita kerugian yang akhirnya ia tidak bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya.

## H. Peranan Penjualan dengan Laba

Dalam menyusun perencanaan laba, pimpinan harus dapat memperkirakan peluang-peluang untuk dapat memperkirakan laba tersebut. Untuk mengetahui peluang-peluang dalam peningkatan laba tersebut digunakan analisis operating leverage atau peluang operasional.

**Pengertian peluang operasional menurut Abas Kartadinata (1993 : 189), bahwa :**

Peluang Operasional = peluang perusahaan untuk meningkatkan laba, karena biaya tetap masih mampu untuk mendukung tingkat produksi dan penjualan yang lebih tinggi.

**Menurut Bambang Riyanto (1995 : 279), bahwa :**

"Operating Leverage terjadi setiap waktu dimana suatu perusahaan mempunyai biaya tetap yang harus ditutup betapapun besarnya volume kegiatan."

**Menurut Syafaruddin Alwi (1993 : 154), bahwa :**

"Operating Leverage merupakan penggunaan aktiva atau operasinya perusahaan yang disertai dengan biaya tetap atau Fixed Operating Cost."

Dari beberapa pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa perusahaan yang mempunyai biaya tetap mempunyai peluang dalam peningkatan laba, karena betapapun tingginya volume penjualan (yang berarti besarnya penghasilan penjualan setelah menutup biaya variabel) hanya akan menutup biaya tetap dimana besarnya tidak dipengaruhi oleh tingginya volume penjualan itu sendiri.

Analisis peluang operasional akan memberikan informasi seberapa jauh perubahan volume penjualan terhadap naik turunnya laba. Untuk mengukur pengaruh ini dapat diketahui dengan menghitung Degree of Operating Leverage atau Tingkat Peluang Operasional ( TPO ). Semakin besarnya angka TPO makin tinggi risiko karena TPO bekerja dua arah, bilamana terjadi penurunan penjualan akan merosotkan laba sebesar seperkali tingkat TPO, bahkan dapat merubah laba menjadi rugi. Untuk menentukan besarnya Tingkat Peluang Operasional dapat dilakukan perhitungan dengan rumus :

$$\text{TPO} = \frac{\% \text{ Perubahan Dalam Laba}}{\% \text{ Perubahan Dalam Penjualan}}$$

atau pada berbagai tingkat penjualan

$$\text{TPO} = \frac{S - BV}{S - BV - BT}$$

Rumus tersebut mengandung marginal income sehingga dapat pula dinyatakan :

$$\text{TPO} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba}} \quad \text{atau} \quad \frac{\text{Marginal Income}}{\text{Laba}}$$

Sebagai ilustrasi dapat dibuat contoh dua perusahaan yang berbeda, sehingga dapat diketahui peluang mana yang lebih besar. PT. Karya merupakan perusahaan padat karya, sedangkan PT. Dana merupakan perusahaan padat modal. Karena cara pengusahaan yang berbeda itu, kedua perusahaan tersebut mempunyai struktur biaya yang berlainan.

PT. Karya mengeluarkan Rp.14 juta untuk biaya tetap setiap bulannya, sedangkan PT. Dana mengeluarkan biaya yang lebih besar yaitu Rp.34 juta. Karena pelaksanaan pengangkutan dibantu oleh otomatisasi mesin-mesin kapal, PT. Dana hanya mengeluarkan biaya variabel per unit Rp.2.400,- untuk setiap satu ton barang yang diangkut, sedangkan PT. Karya harus mengeluarkan biaya variabel per ton Rp.8.800,-. Pada saat ini, kedua perusahaan itu masing-masing mampu mengangkut kapasitas muatan sebanyak 3.125 ton dengan harga jual yang sama Rp.16.000,- per ton. Perkiraan perhitungan rugi laba berikut ini terlihat PT. Karya masih mampu mengimbangi PT. Dana.

Perhitungan Rugi Laba  
Ilustrasi

(dalam ribu rupiah)

		PT. Karya	PT. Dana
Penjualan	= (3.125 x Rp.16.000)	50.000	50.000
Biaya Variabel			
PT. Karya	= (3.125 x Rp.8.800)	27.500	
PT. Dana	= (3.125 x Rp.2.400)		7.500
Margin Kontribusi		22.500	42.500

Biaya Tetap	14.000	34.000
Laba	8.500	8.500

berdasarkan data tersebut dapat dilakukan perhitungan untuk mengetahui besarnya Tingkat Peluang Operasional (TPO).

$$\text{PT. Karya} \quad \text{TPO} = \frac{\text{Rp. 22.500.000}}{\text{Rp. 8.500.000}} = 2,65 \text{ kali}$$

$$\text{PT. Dana} \quad \text{TPO} = \frac{\text{Rp. 42.500.000}}{\text{Rp. 8.500.000}} = 5,00 \text{ kali}$$

Dari perhitungan tersebut terlihat peluang PT. Dana, lebih besar dari pada PT. Karya. Dengan kata lain, laba PT. Dana mempunyai kesempatan untuk meningkat lebih cepat dibandingkan PT. Karya. TPO PT. Dana sebesar 5,00 kali mempunyai pengertian, bila penjualan naik sebesar 1,00% maka laba akan naik sebesar  $5,00 \times 1,00 = 5,00\%$ .

Sedangkan TPO PT. Karya sebesar 2,65 kali, maka bila penjualan naik sebesar 1,00% naiknya laba hanya sebesar 2,65%, sebaliknya apabila penjualan turun, maka laba akan merosot seperti angka TPO. Oleh karena itu TPO bekerja dua arah yaitu akan menaikkan laba sebesar angka TPO bila penjualan naik dan akan menurunkan laba bila penjualan turun.