

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini telah berhasil menguji adanya hubungan yang positif antara hasil penjualan (variabel X atau variabel bebas) dengan persediaan barang (variabel Y atau variabel terikat). Semakin tinggi hasil penjualan maka semakin tinggi persediaan barang. Dari penelitian ini setelah dicari persamaan regresi maka diperoleh bentuk persamaan regresi yang linier, yang berarti bahwa terdapat hubungan yang positif antara hasil penjualan dengan persediaan barang. Berdasarkan hasil uji keberartian regresi dapat disimpulkan data memiliki regresi yang berarti. Dari uji normalitas galat taksiran regresi Y atas X dengan uji liliefors dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal sedangkan dari uji kelinieran regresi bahwa model regresi linier.

Uji hipotesis yang digunakan adalah pengujian hipotesis dengan uji koefisien korelasi *product moment* menunjukkan adanya hubungan yang positif antara hasil penjualan dengan persediaan barang pada perusahaan industri go publik. Uji hipotesis dengan uji keberartian koefisien korelasi menunjukkan bahwa hasil penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap persediaan barang sedangkan dari hasil perhitungan koefisien determinasi menunjukkan bahwa kontribusi hasil penjualan terhadap variasi (naik turunnya) persediaan barang adalah sebesar 67,24% sedangkan sisanya sebesar 32,76% dipengaruhi

oleh faktor lain, seperti biaya penyimpanan dari biaya itu sendiri, sifat dan daya tahan dari produk barang, dan lambannya proses produksi.

Hubungan antara hasil penjualan dengan persediaan barang dapat dikatakan sebagai hubungan yang positif, dimana hasil penjualan yang dihasilkan perusahaan industri yang go publik merupakan faktor yang sangat menunjang dalam penacapaian tujuan perusahaan untuk memperoleh laba, sehingga kontinuitas perusahaan dapat dipertahankan. Keberhasilan perusahaan dalam menaikkan hasil penjualan sampai pada taraf maksimal merupakan salah satu faktor yang mengakibatkan naiknya jumlah persediaan barang perusahaan tersebut. Dengan demikian terbukti bahwa terdapat hubungan yang positif antara hasil penjualan dengan persediaan barang.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan hasil penjualan perusahaannya serta menjaga tingkat persediaan barang perusahaannya pada tingkat yang aman, tidak terlalu tinggi juga tidak terlalu rendah karena jika terlalu tinggi/rendah akan berakibat tidak baik bagi kondisi keuangan perusahaan yang bersangkutan. Salah satu cara untuk meningkatkan persediaan barang perusahaan yaitu dengan cara meningkatkan hasil penjualan. Ketika suatu perusahaan ingin meningkatkan hasil penjualannya maka perusahaan tersebut harus tetap menjaga tingkat persediaan barang agar tetap berada pada batas yang aman karena jika perusahaan ingin agar laba usahanya meningkat secara

maksimal maka perusahaan tersebut disamping harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya dengan berbagai cara, perusahaan tersebut juga harus melakukan investasi.

Bertitik tolak dari hasil penelitian ini dapat dilihat adanya hubungan yang positif antara hasil penjualan dengan persediaan barang pada perusahaan industri go publik di Bursa Efek Indonesia. Hasil penjualan memiliki peranan yang penting dalam menentukan tinggi rendahnya persediaan barang perusahaan dalam satu periode tertentu. Meskipun hasil perhitungan angka dapat ditafsir secara positif akan tetapi perlu disadari bahwa bukan hanya hasil penjualan saja yang dapat menentukan naiknya persediaan barang karena ada beberapa faktor lain yang juga turut mempengaruhinya. Namun demikian, paling tidak penelitian ini telah membuktikan secara empiris bahwa hasil penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi naik turunnya persediaan barang perusahaan, seperti biaya penyimpanan, sifat dan daya tahan produk dan jangka waktu proses produksi.

C. Saran

Setelah menyimpulkan dan membuat implikasi dari penelitian yang dilakukan yang didukung hasil perhitungan dan teori-teori yang ada maka peneliti mencoba memberikan beberapa masukan sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya mampu meningkatkan penjualan dengan memperhatikan kualitas produk, harga yang kompetitif, iklan, distribusi

yang lancar dan peramalan akan penjualan dimasa yang akan datang, agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan.

2. Perusahaan juga harus memperhatikan jumlah penjualan sebagai salah satu faktor yang cukup besar pengaruhnya terhadap persediaan.
3. Perusahaan industri perlu mengelola persediaan barangnya dengan baik, dimana mengingat bahwa persediaan barang merupakan salah satu aktiva perusahaan yang cukup banyak membawa biaya bagi perusahaan.
4. Agar dapat terlihat perbandingan hasil penelitian pada perusahaan industri lainnya, hendaknya penelitian selanjutnya lebih memperluas sampel dan mengembangkan data penelitian.
5. Setiap perusahaan harus berani menanggung risiko di dalam menjalankan usaha karena semakin besar risiko yang dihadapi akan semakin besar pula kemungkinan memperoleh keuntungan, dan melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha sangat diperlukan.