

**PENGARUH PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG DAN KUALITAS BARANG
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. YOMART MINIMARKET**

Iseu Anggraeni

Email : ise.maheza@gmail.com

Muhammad Iqbal

Email : balliq85@gmail.com

Isma Hasanah

Email : ismahasanah19@gmail.com

Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Bale Bandung

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan di PT Yomart Minimarket.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda, yaitu untuk mengetahui pengaruh dua variabel independen terhadap satu variabel dependen yang kemudian dilakukan uji hipotesis t serta uji hipotesis F untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruhnya. Adapun populasi penelitian ini yaitu seluruh karyawan PT. Yomart Minimarket dan sampel diambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling* sehingga sampel yang diambil adalah karyawan yang terlibat langsung dengan kegiatan pemeriksaan yaitu sebanyak 30 orang.

Berdasarkan hasil analisis deskriptif bahwa Pengendalian Persediaan Barang dapat digambarkan cukup baik, Kualitas Barang dapat digambarkan cukup baik dan Volume Penjualan dapat digambarkan cukup baik. Selanjutnya berdasarkan hasil analisis verifikatif bahwa secara simultan dan parsial Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket. Adapun hasil Koefisien Determinasi sebesar 64,1% dan sisanya sebesar 35,9% merupakan variabel lain yang turut mempengaruhi variabel Volume Penjualan tetapi tidak diteliti.

Kata kunci : Pengendalian Persediaan Barang, Kualitas Barang dan Volume Penjualan

I. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Masalah

Peranan pemerintah dalam hal ini terus menerus melakukan evaluasi serta membuat kebijakan-kebijakan baru yang disesuaikan dengan kondisi saat ini agar setiap perusahaan mampu meningkatkan kinerjanya yang diukur dengan kemampulabaannya. Tujuan ini agar setiap perusahaan mampu membantu pemerintah dalam membangun

**Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan
Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada
PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad
Iqbal, Isma Hasanah**

perekonomian di Indonesia. Hal ini tercantum dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, menyatakan bahwa perekonomian nasional yang berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional, perlu didukung oleh kelembagaan perekonomian yang kokoh dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat.

Dunia bisnis yang tumbuh dengan pesat menjadi tantangan maupun ancaman bagi para pelaku usaha agar dapat memenangkan persaingan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Tidak terkecuali pada jaman sekarang yang dimana telah mengalami perkembangan dalam dunia usaha yang sangat pesat, segala bentuk kebutuhan hidup masyarakat baik dilihat dari segi kebutuhan primer, sekunder, maupun tersier merupakan suatu kebutuhan yang ingin dipenuhi, terpuaskan dan tercapai oleh manusia. Dengan demikian, setiap perusahaan harus memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya.

Keberadaan perusahaan yang menyediakan produk berupa barang maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan masyarakat, diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap upaya penanggulangan masalah – masalah yang sering dihadapi seperti sulitnya barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Seperti perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan misalnya, saat ini banyak toko-toko swalayan baik supermarket maupun minimarket yang menyediakan barang baik berupa barang elektronik, peralatan rumah tangga, sembako, serta kebutuhan lainnya, sudah semakin tersebar di seluruh pelosok di Indonesia.

Disaat pandemi Covid-19 sekarang ini, dari data yang penulis peroleh dari data.id bahwa berdasarkan DBS Group, hingga 2019 mayoritas warga Indonesia masih lebih memilih berbelanja di pasar tradisional (70 persen) ketimbang minimarket atau supermarket. Hanya ada 23 persen warga yang memilih belanja di minimarket, dan 7 persen lainnya ke supermarket. Akan tetapi, kondisi saat ini dianggap bisa mendorong warga yang tadinya lebih memilih berbelanja di pasar untuk beralih ke supermarket atau minimarket terdekat. DBS Grup juga memperkirakan, pertumbuhan penjualan barang di minimarket akan tumbuh lebih pesat dibandingkan supermarket maupun pasar tradisional tahun ini.

Demikian juga halnya yang dilakukan minimarket-minimarket yang sudah familier dan dekat dengan masyarakat seperti Alfamart, Indomaret serta Yomart. Ketiga perusahaan penyedia barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen ini semakin eksis dalam melakukan aktivitas bisnisnya, sehingga mampu menyaingi pasar-pasar tradisional.

Penulis dalam hal ini bermaksud melakukan penelitian pada salah satu minimarket yaitu Yomart. Dimana sejak hadir ditengah-tengah masyarakat, perusahaan penyedia barang ini selalu ramai dikunjungi pembeli, sehingga penulis berasumsi bahwa apabila banyak dikunjungi konsumen akan berdampak terhadap meningkatnya volume penjualan. Namun dalam penelitian ini yang menjadi masalah adalah bagaimana yang dilakukan pegawai Yomart untuk selalu melakukan kontrol internal yaitu dengan melakukan pengendalian persediaan barang, agar setiap barang dibutuhkan masyarakat selalu tersedia baik di gudang maupun di rak pajangan. Karena semakin terkendali persediaan barang maka akan semakin meningkat pula penjualannya. Disamping itu, selain melakukan pengendalian barang secara tepat maka kualitas barang yang dijual

pun harus memiliki kualitas baik agar minat konsumen untuk membeli barang terus meningkat.

Adapun berdasarkan hasil pengamatan, bahwa hasil penjualan yang penulis peroleh dari laporan keuangan di PT Yomart menunjukkan bahwa selama lima tahun terakhir mengalami naik turunnya volume penjualan hal ini memperkuat asumsi peneliti bahwa naiknya atau turunnya penjualan dipengaruhi oleh pengendalian persediaan barang, karena apabila persediaan tidak dikendalikan secara tepat maka hal ini akan memperlambat penjualan. Sebagaimana Eddy Herjanto (2015:237) mengemukakan bahwa mengendalikan persediaan yang tepat bukan hal yang mudah. Apabila jumlah persediaan terlalu besar mengakibatkan timbulnya dana menganggur yang besar (yang tertanam dalam persediaan), meningkatnya biaya penyimpanan dan resiko kerusakan barang yang lebih besar. Namun jika persediaan terlalu sedikit mengakibatkan resiko terjadinya kekurangan persediaan (*stockout*) karena seringkali bahan/barang tidak dapat didatangkan secara mendadak dan sebesar yang dibutuhkan, yang menyebabkan terhentinya proses produksi, tertundanya penjualan bahkan kehilangan pelanggan.

Pengendalian persediaan barang berpengaruh terhadap volume penjualan sebagaimana penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Rita Sari Mona pada tahun 2020 tentang Pengaruh Pengendalian Persediaan Terhadap Penjualan Kemeja PT. Andalan Nusa Jaya Pada Konter Red Cliff di Ramayana Palembang, *diperoleh hasil bahwa* pengendalian persediaan berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Selain pengendalian persediaan yang tepat, kualitas barang juga menentukan penjualan. Sebagaimana Nasution menyatakan bahwa dilihat dari sudut manajemen operasional kualitas produk merupakan salah satu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. Dilihat dari sudut manajemen pemasaran, kualitas produk merupakan salah satu unsur utama dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu produk, harga, promosi, dan salurandistribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar perusahaan.

Teori di atas memperkuat asumsi penulis bahwa apabila produk yang dijual berkualitas, maka hal ini akan meningkatkan volume penjualan, berbeda dengan produk yang berkualitas rendah. Penelitian yang pernah dilakukan oleh Izzah Yuz Rifa Widyaningrum mengenai Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Kripik Tempe "Abadi" Singgahan Kecamatan Kartoharjo Kabupaten Magetan, diperoleh hasil bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

Dengan demikian berdasarkan permasalahan yang diuraikan di atas, peneliti mengambil judul skripsi yaitu : **"Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Yomart Minimarket**

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana pengaruh Pengendalian Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.
2. Bagaimana pengaruh Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.
3. Bagaimana pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.

II. Kajian Pustaka, Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Pengendalian Persediaan Barang

Menurut Assauri (2008:176), Pengendalian persediaan bahan baku merupakan suatu kegiatan untuk menentukan tingkat dan komposisi daripada persediaan bahan baku dan barang hasil produksi sehingga perusahaan dapat melindungi kelancaran produksi dengan efektif dan efisien. Menurut Harjanto (2008:237), pengendalian persediaan yaitu kebijakan pengendalian untuk menentukan tingkat barang persediaan, untuk mengantisipasi kekurangan atau kelebihan persediaan barang.

2.1.2 Pengertian Kualitas Barang

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:63), kualitas produk adalah kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal itu termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk juga atribut produk lainnya.

Sedangkan menurut Fandy Tjiptono (2009:51), kualitas produk adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan.

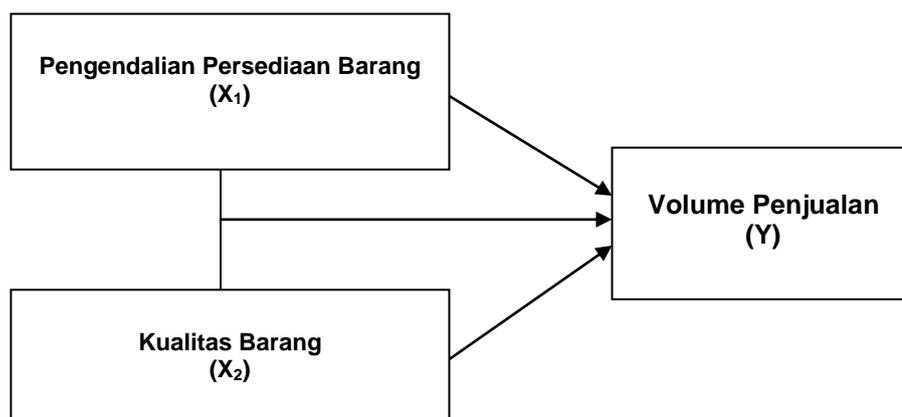
2.1.3 Pengertian Volume Penjualan

Menurut Rangkuti (2009:207), volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang mendadak naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton, atau liter.

Menurut Mulyadi (2005:239), volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

2.2 Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan dapat digambarkan skema paradigma penelitian sebagai berikut :



Gambar 1
Bagan Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Berdasarkan penjelasan diatas dan berdasarkan kerangka pemikiran yang ada, maka peneliti mencoba merumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Pengendalian Persediaan Barang secara parsial berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.
2. Kualitas Barang secara parsial berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.
3. Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara simultan berpengaruh terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket.

III. Objek dan Metode Penelitian

3.1 Objek Penelitian

Adapun objek penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Volume Penjualan (Y)
2. Pengendalian Persediaan Barang (X_1)
3. Kualitas Barang (X_2)

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian studi kasus dengan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, karena penelitian ini mengungkapkan keadaan masalah yang terjadi pada saat penelitian ini berlangsung dan data yang digunakan menekankan pada data-data *numeric* (angka).

3.2.1 Populasi dan Sampel

3.2.1.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2017:80) mendefinisikan populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Yomart Minimarket yang berjumlah 30 orang.

3.2.1.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2017:62) menyatakan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili).

Teknik penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah didasarkan pada metode *non probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan peneliti dalam hal ini dengan menggunakan pendekatan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2017:85) bahwa *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Alasan pemilihan sampel dengan menggunakan *purposive sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria sesuai dengan yang telah penulis tentukan. Oleh karena itu, sampel yang dipilih sengaja ditentukan berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditentukan oleh penulis untuk mendapatkan sampel yang representatif. Adapun kriteria yang dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu karyawan mulai dari pimpinan

Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad Iqbal, Isma Hasanah

sebagai pengambil kebijakan, sampai bawahan yang mengetahui dan terlibat langsung dengan keuangan di 10 Cabang Yomart yaitu Kepala Toko dan Asisten Kepala Toko sebanyak 56 orang.

3.2.2 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y), apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Seperti yang telah dikemukakan oleh Sugiyono (2017:275) bahwa : “Analisis regresi ganda digunakan bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik/turunnya) variabel independen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor *predictor* dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2”.

2. Analisis Koefisien Korelasi

Analisis koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui seberapa kuat hubungan sebab akibat yang terjadi antara Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang dengan Volume Penjualan.

Adapun untuk mengetahui kuat lemahnya hubungan, dilihat pedoman tabel kriteria koefisien korelasi sebagai berikut :

Tabel 1
Koefisien Korelasi Dan Taksirannya

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2017:231)

3. Koefisien Determinasi

Setelah koefisien korelasi diketahui, maka selanjutnya adalah menghitung koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r^2 \cdot 100\%$$

Sumber : Sutrisno Hadi (2004:39)

Keterangan :

Kd = Koefisien Determinasi

r^2 = Koefisien Korelasi Dikuadratkan

Kriteria untuk analisis koefisien determinasi adalah:

- a. Jika Kd mendekati nol (0), maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat lemah.
- b. Jika Kd mendekati satu (1), maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat kuat.

4. Pengujian Hipotesis

Menurut Sugiyono (2015) mendefinisikan bahwa : “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan”.

Hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Maka H_0 tidak terdapat pengaruh yang signifikan dan H_a menunjukkan adanya dampak antara variabel bebas dan variabel terikat. Hipotesis yang dirumuskan dapat diuji melalui pengujian hipotesis berikut ini:

a. Uji t (Parsial)

Uji t statistik digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan secara individu. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} .

Setelah menghitung nilai t_{hitung} selanjutnya membuat kesimpulan mengenai diterima atau tidaknya hipotesis setelah dibandingkan antara t_{hitung} dan t_{tabel} dengan ketentuan uji sebagai berikut:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima (berpengaruh).
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak berpengaruh).
3. Apabila menggunakan program komputer (*software SPSS*), jika nilai sig $< \alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak.

b. Uji F (Simultan)

Uji F dikenal dengan uji serentak atau uji model/uji anova, yaitu uji untuk melihat bagaimana pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya.

Kriteria pengujian dengan membandingkan F_{hitung} dan F_{tabel} yaitu:

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima (berpengaruh).
2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak berpengaruh)
3. Apabila menggunakan program komputer (*software SPSS*), jika nilai sig $< \alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak.

c. Menentukan Taraf Signifikansi

Hasil analisis dan pengujian hipotesis tingkat signifikannya adalah 0,05% ($\alpha = 0,05$) artinya jika hipotesis nol ditolak atau diterima dengan taraf kepercayaan 95%, maka kemungkinan bahwa hasil penarikan dari kesimpulan mempunyai kebenaran 95% dan hal ini menunjukkan adanya pengaruh atau tidak adanya pengaruh yang meyakini (signifikan) antara dua variabel tersebut.

Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad Iqbal, Isma Hasanah

IV. Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 2
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,687	3,721		,185	,855
1 X1	,498	,164	,479	3,041	,005
X2	,392	,157	,393	2,496	,019

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Pengolahan data dengan IBM SPSS Statistic 20

Berdasarkan hasil perhitungan secara manual maupun SPSS diatas, jadi didapat persamaan sebagai berikut :

$$Y = 0,687 + 0,498X_1 + 0,392X_2$$

Persamaan regresi linier berganda yang diperoleh tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Konstanta dengan nilai 0,687 menunjukkan bahwa apabila tidak terdapat variabel independen (X_1 dan $X_2 = 0$), maka Volume Penjualan adalah sebesar 0,687.
- b. b_1 sebesar 0,498 hasilnya positif, ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang sebesar 1% akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan sebesar 0,498 dengan asumsi variabel lain tetap (konstan).
- c. b_2 sebesar 0,392 hasilnya positif, ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan Kualitas Barang sebesar 1% akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan sebesar 0,392 dengan asumsi variabel lain tetap (konstan).

4.1.2 Analisis Korelasi

Tabel 3
Hasil Analisis Korelasi Pearson
Correlations

		X1	X2	Y
X1	Pearson Correlation	1	,682**	,747**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	30	30	30
X2	Pearson Correlation	,682**	1	,720**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	30	30	30
Y	Pearson Correlation	,747**	,720**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	30	30	30

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

Tabel 4
Hasil Analisis Korelasi Ganda
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,801 ^a	,641	,615	3,91601

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber : Pengolahan data dengan IBM SPSS Statistic 20

Dilihat dari dua tabel perhitungan korelasi diatas, menunjukkan bahwa :

- a. Korelasi antara Pengendalian Persediaan Barang dengan Volume Penjualan adalah sebesar 0,747. Berdasarkan tabel kriteria korelasi, termasuk pada nilai korelasi antara 0,60-0,799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan.
- b. Korelasi antara Kualitas Barang dengan Volume Penjualan adalah sebesar 0,720. Berdasarkan tabel kriteria korelasi, termasuk pada nilai korelasi antara 0,60 – 0,799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Kualitas Barang akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan.
- c. Korelasi ganda antara Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara simultan dengan Volume Penjualan adalah sebesar 0,801. Berdasarkan tabel kriteria korelasi, termasuk pada nilai korelasi antara 0,80 – 1,000 mempunyai hubungan yang sangat kuat. Karena nilainya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara bersama-sama, akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan.

4.1.3 Uji t (Parsial) dan Uji F (Simultan)

1. Uji t (Parsial)

Tabel 5
Hasil Uji-t (Parsial)

Model	Coefficients ^a				t	Sig.
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta			
(Constant)	,687	3,721		,185	,855	
1 X1	,498	,164	,479	3,041	,005	
X2	,392	,157	,393	2,496	,019	

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Pengolahan data dengan IBM SPSS Statistic 20

Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad Iqbal, Isma Hasanah

Untuk mengetahui diterima atau ditolaknya hipotesis penelitian, maka dilakukan pengambilan keputusan sebagai berikut :

- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima.
 - Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak.
- a. Pada tabel 2 diatas nilai t-hitung untuk Pengendalian Persediaan Barang (X_1) adalah 3,041, pada t_{tabel} dengan dk 27 ($n-3 = 30-3$) dan taraf signifikan 0,05 diperoleh 2,051. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,041 > 2,051$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kemudian pada kolom sig.diatas dapat dilihat nilai signifikansi uji-t sebesar 0,005 lebih kecil dari 0,05 (5%). Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Pengendalian Persediaan Barang (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).
- b. Pada tabel 2 diatas, nilai t-hitung untuk Kualitas Barang adalah 2,496, pada t_{tabel} dengan dk 27 ($n-3 = 30-3$) dan taraf signifikan 0,05 diperoleh 2,051. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,496 > 2,051$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kemudian pada kolom sig.diatas dapat dilihat nilai signifikansi uji-t sebesar 0,019 lebih kecil dari 0,05 (5%). Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Kualitas Barang (X_2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

2. Uji F (Simultan)

**Tabel 6
Hasil Perhitungan Uji F**

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	739,680	2	369,840	24,117	,000 ^b
Residual	414,049	27	15,335		
Total	1153,729	29			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber : Pengolahan data dengan IBM SPSS Statistic 20

Untuk mengetahui diterima atau ditolaknya hipotesis penelitian, maka dilakukan pengambilan keputusan sebagai berikut :

- Jika F hitung $< f_{tabel}$ atau probabilitas $> 0,05$ maka H_0 diterima.
- Jika F hitung $> f_{tabel}$ atau probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai F-hitung adalah 24,117 sedangkan F_{tabel} dapat diperoleh dengan tabel F derajat bebas yaitu residual 27 dan regresi 2 dengan taraf signifikan 0,05, sehingga diperoleh F_{tabel} sebesar 3,350. Karena $F_{hitung} > F_{tabel}$, ($24,117 > 3,350$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Kemudian dari tabel ANOVA^a diatas dapat dilihat nilai signifikansi uji-f sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 (5%). Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Pengendalian Persediaan Barang (X_1) dan Kualitas Barang (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah didapat, maka pembahasan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket

Berdasarkan hasil penelitian bahwa Pengendalian Persediaan Barang dan Volume Penjualan memiliki hubungan yang positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil koefisien regresi sebesar 0,498, yang artinya bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang sebesar 1% akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan sebesar 0,498 dengan asumsi variabel lain tetap (konstan). Kemudian hasil koefisien korelasi sebesar 0,747 berada pada nilai korelasi antara 0,60 – 0,799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan. Adapun pengaruh secara parsial Pengendalian Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan pada Yomart Minimarket sebesar 35,8% memiliki pengaruh yang sedang. Kemudian hasil uji-t bahwa Pengendalian Persediaan Barang terhadap Volume Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,041 > 2,051$), pada gambar kurva uji dua pihak berada pada daerah penolakan H_0 , maka H_0 ditolak dan H_a diterima serta nilai signifikansi sebesar 0,005 (0,5%) dibawah 0,05 (5%). Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Pengendalian Persediaan Barang secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Pengendalian persediaan akan menentukan tingkat volume penjualan, hal ini sebagaimana Eddy Herjanto (2015:237) mengemukakan bahwa mengendalikan persediaan yang tepat bukan hal yang mudah. Apabila jumlah persediaan terlalu besar mengakibatkan timbulnya dana menganggur yang besar (yang tertanam dalam persediaan), meningkatnya biaya penyimpanan dan resiko kerusakan barang yang lebih besar. Namun jika persediaan terlalu sedikit mengakibatkan resiko terjadinya kekurangan persediaan (*stockout*) karena seringkali bahan/barang tidak dapat didatangkan secara mendadak dan sebesar yang dibutuhkan, yang menyebabkan terhentinya proses produksi, tertundanya penjualan bahkan kehilangan pelanggan.

Pengendalian persediaan barang berpengaruh terhadap volume penjualan sebagaimana penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Rita Sari Mona pada tahun 2020 tentang Pengaruh Pengendalian Persediaan Terhadap Penjualan Kemeja PT. Andalan Nusa Jaya Pada Konter Red Cliff di Ramayana Palembang, *diperoleh hasil bahwa* pengendalian persediaan berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

2. Pengaruh Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket

Berdasarkan hasil penelitian bahwa Kualitas Barang dan Volume Penjualan memiliki hubungan yang positif. Hal ini dibuktikan dengan hasil koefisien regresi sebesar 0,392, yang artinya bahwa setiap kenaikan Kualitas Barang sebesar 1% akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan sebesar 0,392 dengan asumsi variabel lain tetap (konstan). Kemudian hasil koefisien korelasi sebesar 0,720 berada pada nilai korelasi antara 0,60 – 0,799 mempunyai hubungan yang kuat. Karena hasilnya positif, maka dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Kualitas Barang akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan. Adapun pengaruh secara parsial Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada Yomart Minimarket, sebesar 28,3% memiliki pengaruh yang sedang. Kemudian hasil uji-t bahwa Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,496 > 2,051$), pada gambar kurva uji dua pihak berada pada daerah

Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad Iqbal, Isma Hasanah

penolakan H_0 , maka H_0 ditolak dan H_a diterima serta nilai signifikansi sebesar 0,019 (1,9%) dibawah 0,05 (5%). Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Kualitas Barang secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan.

Sebagaimana Nasution (2005:2) menyatakan bahwa dilihat dari sudut manajemen operasional kualitas produk merupakan salah satu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. Dilihat dari sudut manajemen pemasaran, kualitas produk merupakan salah satu unsur utama dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu produk, harga, promosi, dan salurandistribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar perusahaan.

Teori di atas memperkuat hasil penelitian ini, bahwa apabila produk yang dijual berkualitas, maka hal ini akan meningkatkan volume penjualan, berbeda dengan produk yang berkualitas rendah. Penelitian yang pernah dilakukan oleh Izzah Yuz Rifa Widyaningrum mengenai Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industri Kripik Tempe "Abadi" Singgahan Kecamatan Kartoharjo Kabupaten Magetan, diperoleh hasil bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

3. Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket

Berdasarkan hasil penelitian bahwa variabel Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara bersama-sama memiliki hubungan yang sangat kuat dan positif dengan Volume Penjualan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil koefisien korelasi ganda sebesar 0,801 berada pada nilai korelasi antara 0,80 – 1,000, dapat disimpulkan bahwa setiap kenaikan Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara bersama-sama maka akan diikuti oleh kenaikan Volume Penjualan. Kemudian hasil penghitungan Koefisien Determinasi (KD) menunjukkan hasil sebesar 64,1% memiliki pengaruh yang cukup besar, adapun sisanya ditunjukkan dengan nilai epsilon (ϵ) sebesar 35,9% dipengaruhi oleh faktor lain seperti Harga, Kualitas Pelayanan, Lingkungan Perusahaan, Kompetensi Pegawai dan lain sebagainya. Selanjutnya hasil uji-F menunjukkan bahwa secara simultan Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan pada Yomart Minimarket karena $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($24,117 > 3,350$) dan pada gambar kurva daerah penerimaan dan penolakan H_0 bahwa F_{hitung} berada pada daerah penolakan, maka H_0 ditolak dan H_a diterima serta nilai signifikansi sebesar 0,000 (0,0%) dibawah 0,05 (5%) . Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansinya bahwa Pengendalian Persediaan Barang (X_1) dan Kualitas Barang (X_2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan (Y).

Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan, peneliti dapat memahami bahwa secara bersama-sama Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang apabila dikelola dengan baik maka akan menentukan Volume Penjualan semakin meningkat karena hasil analisis menunjukkan adanya hubungan serta pengaruh yang positif dan signifikan.

V. Simpulan dan Saran

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengendalian Persediaan Barang memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket. Dengan demikian Pengendalian Persediaan Barang memberikan kontribusi positif yang dapat menentukan Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket, artinya semakin efisien biaya operasional maka akan semakin baik Volume Penjualan demikian pula sebaliknya.
2. Kualitas Barang memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket. Dengan demikian Kualitas Barang memberikan kontribusi positif dalam menentukan Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket walaupun pengaruhnya kecil tetapi memberikan kontribusi secara signifikan terhadap Volume Penjualan. apalagi variabel Kualitas Barang memiliki pengaruh yang paling besar terhadap Volume Penjualan daripada variabel Pengendalian Persediaan Barang.
3. Secara simultan Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang berpengaruh yang sedang, positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket, yaitu hasil Uji-F bahwa F-Hitung lebih besar daripada F-Tabel serta berada pada daerah penolakan H_0 , sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Kemudian total pengaruhnya ditunjukkan oleh hasil Koefisien Determinasi (KD) sebesar 64,1% memiliki pengaruh yang cukup besar, adapun sisanya ditunjukkan dengan nilai epsilon (ϵ) sebesar 35,9% dipengaruhi oleh faktor lain seperti Harga, Kualitas Pelayanan, Lingkungan Perusahaan, Kompetensi Pegawai dan lain sebagainya.

5.2 Saran

5.2.1 Bagi Perusahaan

Saran dari penulis bagi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya penggunaan jumlah pengendalian persediaan barang yang minimum dan persediaan barang yang maksimum yang telah dilakukan Yomart Minimarket dalam pengendalian persediaan barang dapat terus dilanjutkan dengan menetapkan jumlah dan waktu yang tepat pada saat melakukan pemesanan ulang dengan berpedoman kepada kuantitas minimum dan maksimum yang telah ditetapkan. Sebaiknya Pengendalian dalam persediaan barang di Yomart Minimarket sesekali masih mengalami kekosongan juga terjadi kelebihan barang, maka sebaiknya dapat dihitung kembali jumlah persediaan minimum dan maksimum yang harus tersedia di persediaan. Misalnya dengan menambahkan faktor waktu tenggang dalam pemesanan dan mempunyai sejumlah persediaan pengaman (*safety stock*). Hal ini perlu dilakukan karena kekosongan barang masih terjadi diantaranya karena keterlambatan pengiriman barang. Namun, karena penghitungan untuk menentukan kuantitas minimum dan maksimum sudah ditentukan oleh *franchisor*, maka sebaiknya kepala toko mengomunikasikannya terlebih dahulu dengan pusat.
2. Sebaiknya pada kualitas barang mempunyai departemen masing-masing setiap karyawan, agar barang yang ada dipajang bisa tersortir dengan baik supaya tidak ada barang yang *expired*.
3. Untuk volume penjualan bisa menambahkan karyawan supaya pemasarannya lebih maksimal dalam melakukan promosi dan mengajak konsumen agar membeli produk yang di tawarkan.

**Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan
Kualitas Barang Terhadap Volume Penjualan pada
PT. Yomart Minimarket | Iseu Anggraeni, Muhammad
Iqbal, Isma Hasanah**

5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran bagi peneliti selanjutnya dapat penulis rekomendasikan sebagai berikut :

1. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan sampel yang lebih luas dan waktu penelitian yang lebih panjang sehingga temuan penelitian mampu memaksimalkan hasil penelitian mengenai Volume penjualan.
2. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel-variabel lain, yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan judul yang diambil agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.

DAFTAR PUSTAKA :

- Harjanto, Eddy. 2008. *Manajemen Operasi Ke-3*. Jakarta: Grasindo
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Manajemen Jasa*. Andi : Yogyakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi biaya*, edisi5. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nasution. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif*, edisi pertama, cetakan pertama. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Assauri, Sofyan. 2008. *Manajemen Pemasaran*, edisi pertama, cetakan kedelapan. Jakarta : Raja Grafindo.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Sumber : <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-No.-40-tahun-2007-tentang-Perseroan-Terbatas.aspx>. (diakses hari Minggu tanggal 7 Maret 2021 pukul 16.19 WIB)
- <https://lokadata.id/artikel/berkah-minimarket-di-tengah-pandemi-covid-19>. (diakses hari Minggu tanggal 7 Maret 2021 pukul 16.32 WIB)
- <http://repository.univ-tridianti.ac.id/1153/6/BAB%201.1.pdf>. (diakses hari Minggu tanggal 7 Maret 2021 pukul 16.44 WIB)
- <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/equilibrium/article/>. (diakses hari Minggu tanggal 7 Maret 2021 pukul 16.47 WIB)
- <http://repository.univ-tridianti.ac.id/1153/6/BAB%201.1.pdf>.
- <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/equilibrium/article/>.