

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT INTI (persero), dari pengaruh dan hubungan tingkat perputaran persediaan barang jadi terhadap profitabilitas perusahaan, maka penulis memberikan simpulan bahwa :

1. Tingkat perputaran persediaan barang jadi pada PT INTI (persero) setiap tahun berfluktuasi. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan atau penurunan perputaran persediaan barang jadi dari tahun 2003-2007. Perputaran persediaan barang jadi terendah (terlama) terjadi pada tahun 2007 yaitu sebesar 2,38 kali dengan lama perputaran 151 hari yang berarti pada periode 2007 persediaan barang diganti atau dijual sebanyak 2,38 kali atau setiap 151 hari sekali dalam setahun. Sedangkan perputaran persediaan tertinggi (tercepat) terjadi pada tahun 2004 yaitu sebesar 7,46 kali dengan lama perputaran 48 hari yang berarti pada periode 2004 persediaan barang diganti atau dijual sebanyak 7,46 kali atau setiap 48 hari sekali dalam setahun. Hal ini disebabkan oleh aktivitas manufaktur tidak lagi ditangani sendiri oleh PT INTI (persero), tetapi secara *spin-off* dengan mendirikan anak-anak perusahaan dan usaha patungan. Pada tahun 2004 inilah merupakan tingkat perputaran persediaan yang paling cepat, yang artinya bahwa perusahaan dapat mengelola persediaannya secara efektif. Semakin cepat perputaran persediaan berarti semakin kecil modal yang harus diinvestasikan dalam persediaan.

2. Profitabilitas pada PT INTI (persero) selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 2003 sampai dengan 2007 selalu mengalami penurunan dari tahun ke tahun.
3. Pengujian terhadap hipotesis yang dilakukan oleh penulis dengan menggunakan SPSS 16.0 *For Windows* menghasilkan persamaan regresi linear sederhana : $Y' = 0,008 + 0,009X$. Maka penulis mengambil simpulan bahwa setiap kenaikan tingkat perputaran persediaan barang jadi sebesar satu kali akan menyebabkan naiknya profitabilitas sebesar 0,009.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan adanya koefisien korelasi sebesar 0,532. Hal ini berarti menurut tabel klasifikasi koefisien korelasi termasuk dalam kategori “hubungan yang kuat “, dan sifat hubungannya adalah searah, artinya semakin besar tingkat perputaran persediaan barang jadi, maka profitabilitas pun semakin besar, atau sebaliknya, semakin kecil tingkat perputaran persediaan barang jadi maka profitabilitas pun semakin kecil. Pengujian ini akan menjawab hipotesis H_{a2} yaitu: Perputaran persediaan barang jadi mempunyai hubungan terhadap profitabilitas perusahaan.

Koefisien determinasi adalah kuadrat koefisien korelasi yang menyatakan besarnya persentase perubahan Y (Profitabilitas) yang bisa diterangkan oleh X (Perputaran Persediaan Barang Jadi) melalui hubungan X (Perputaran Persediaan Barang Jadi) dengan Y (Profitabilitas). Berdasarkan SPSS 16.0 *For Windows* menunjukkan bahwa pengaruh tingkat perputaran persediaan barang jadi terhadap profitabilitas adalah sebesar 28,31%. Sedangkan sisanya sebesar 71,69 % dipengaruhi oleh faktor lain seperti harga pokok penjualan, sifat atau tipe dari perusahaan yang tidak diteliti oleh penulis.

Dari hasil perhitungan SPSS tersebut diketahui bahwa nilai sig sebesar 0,356 lebih besar dari tingkat signifikansi 5% (0,05) maka H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat perputaran persediaan barang jadi (variabel X) sebagai variabel independen tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (variabel Y) sebagai variabel dependen. Pengujian ini akan menjawab hipotesis H_{a1} yaitu: Perputaran persediaan barang jadi mempunyai pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Berikut adalah hal-hal yang menyebabkan tingkat perputaran persediaan barang jadi tidak berpengaruh terhadap profitabilitas PT INTI (persero), antara lain :

1. Beragamnya ruang lingkup bisnis PT INTI (persero). Hal ini dikarenakan setiap tahunnya produk yang dihasilkan dan proyek yang dijalankan PT INTI (persero) berbeda-beda.
2. PT INTI (persero) tidak lagi memiliki penjualan yang signifikan. Besarnya pencapaian penjualan dari tahun ke tahun sangat bervariasi dan mengalami deviasi yang signifikan terhadap rencana penjualan yang ditetapkan di awal setiap tahunnya dalam Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).
3. Adanya restrukturisasi unit bisnis perusahaan, dengan tujuan untuk memperkuat bisnis perusahaan di berbagai bidang. Namun, usaha ini belum berhasil mengembalikan PT INTI (Persero) ke pertumbuhan yang signifikan.
4. PT INTI (persero) tidak lagi bergerak di bidang manufaktur, melainkan sudah berpindah kepada sistem integrator. Sistem integrator ini bersifat *trading* dimana barang-barang murni dari vendor asing sedangkan PT INTI (persero) hanya melakukan pengujiannya saja, margin laba kecil, terdapatnya sistem

tender elektronik (lelang yang terus menurun) serta tidak disertai dengan lini bisnis yang baru.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan tingkat perputaran persediaan barang jadi, ada dua cara yaitu dengan meningkatkan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan menurunkan investasi (modal kerja) dalam persediaan. Apabila Harga Pokok Penjualan yang dinaikkan, akibatnya harga jual akan tinggi sehingga perusahaan kemungkinan besar akan kehilangan pelanggan. Maka cara yang paling baik adalah dengan menurunkan jumlah persediaan sehingga tidak terjadi investasi yang berlebihan (*over investment*) dalam persediaan.
2. Pihak perusahaan diharapkan dapat menilai kembali kebijakan-kebijakan investasi modal kerja dalam persediaan. Pengambilan kebijakan yang dimaksud adalah penentuan besarnya jumlah persediaan, kapan persediaan akan dibeli, dan apakah perlu diadakan penyimpanan di gudang juga untuk mempertimbangkan biaya-biaya variabel yang akan dikeluarkan seperti biaya penyimpanan (*holding cost* atau *carrying cost*), biaya pemesanan atau pembelian (*ordering cost* atau *procurement cost*), biaya penyiapan (*manufacturing cost*) dan biaya kehabisan atau kekurangan bahan (*shortage costs*). Dengan pengambilan kebijakan yang tepat, maka diharapkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba/*profit* akan semakin meningkat.

3. Perusahaan harus bisa mempertahankan bahkan lebih meningkatkan laba bersihnya di tahun yang akan datang karena jika laba bersih itu ditahan maka akan menjadi sumber modal kerja yang aman bagi perusahaan dan juga jika laba bersih itu sebagian dibagikan dalam bentuk deviden akan dapat merangsang investor baru untuk membeli saham perusahaan jika perusahaan menerbitkan saham baru atau melakukan investasi lainnya dalam perusahaan.
4. Kinerja manajemen perlu ditingkatkan sehingga kinerja operasional perusahaan juga akan meningkat, yang pada akhirnya akan meningkatkan penjualan perusahaan sehingga tingkat profitabilitas perusahaan tidak mengalami penurunan terus menerus tetapi akan meningkat.
5. Bagi kalangan akademisi dan peneliti selanjutnya, dapat meneliti komponen modal kerja lainnya selain persediaan dalam hubungannya dengan profitabilitas. Karena dari penelitian yang telah penulis lakukan terdapat faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan, seperti kas dan piutang.
6. Peneliti selanjutnya juga dapat meneliti dengan menggunakan pengukuran profitabilitas yang lain, seperti ROA ataupun ROI.

5.3. Keterbatasan

Tidak ada riset yang sempurna. Penulis mengakui masih banyak kekurangan di dalam penelitian ini, antara lain :

1. Data yang digunakan di dalam penelitian ini hanya 5 tahun, hal ini disebabkan oleh alasan prosedural perusahaan yang sangat menjaga kerahasiaan laporan

keuangannya kecuali untuk keperluan pendidikan. Sehingga kurang dapat menggambarkan hasil yang sesuai dengan hipotesis penulis. Hasilnya pun menunjukkan perputaran persediaan barang jadi tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

2. Profitabilitas hanya dianalisis dengan ROE (*return on equity*), karena ROE membandingkan antara laba bersih dan ekuitas. Namun, untuk memperoleh hasil yang lebih akurat, ROA (*return on asset*) dan ROI (*return on investment*) bisa menjadi alternatif lain di dalam menganalisis profitabilitas.
3. Penelitian ini hanya menggunakan sampel 1 perusahaan saja, sehingga hasilnya sulit digeneralisasi dengan perusahaan lain yang sejenis. Jika yang menjadi objek penelitian lebih dari 1 perusahaan, maka hasilnya bisa di generalisasi dan di bandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis.