

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Tinjauan Umum Tentang Perusahaan**

###### **4.1.1.1 Sejarah PT. YOMART RUKUN SELALU**

PT. YOMART RUKUN SELALU adalah perusahaan retail yang bergerak di bidang minimarket yang berbasis di Bandung. Melalui usaha memberikan pelayanan yang terbaik dalam pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat, YOMART berusaha menjadi perusahaan retail terbaik.

PT. YOMART RUKUN SELALU berdiri pada tanggal 23 Agustus 2004, ditandai dengan berdirinya toko pertama YOMART di Ciwastra, Bandung. Langkah awal YOMART ditandai dengan berdirinya 28 toko hingga akhir Desember 2004, tidak hanya di Bandung tetapi YOMART juga telah menyentuh wilayah Kadipaten. YOMART tidak berhenti di Bandung dan kadipaten, YOMART mulai melebarkan sayapnya ke wilayah Subang, Garut, Cirebon dan Jatiwangi. Pada Desember 2006 YOMART memulai program franchise dan YOMART juga mulai membuka toko di Wilayah Sukabumi dan Purwakarta, Jawa Barat.

Selain membuka cabang, PT. YOMART RUKUN SELALU juga memberikan kesempatan kepada masyarakat luas untuk berinvestasi kedalam program kemitraan YOMART Franchise.

PT. YOMART RUKUN SELALU telah mendapatkan penghargaan “*Exellence in Leadership*” dan “*Exellence in Number of Customer*” dari *Action International* (tim coaching internasional yang berpusat di Australia).

#### **4.1.1.2 Visi dan Misi PT. YOMART RUKUN SELALU**

##### 1. Visi

“Menjadi Perusahaan Ritel Internasional Terbaik yang Terintegrasi”

##### 2. Misi

- Berkembang bersama masyarakat
- Dikelola oleh sumberdaya yang berkompeten
- Berperan aktif dalam meningkatkan standar hidup komunitas
- Mampu mengintegrasikan satuan bisnis strategis dengan didukung oleh teknologi
- Unik dan inovatif
- Menguasai pangsa pasar domestik

#### **4.1.1.3 Budaya PT. YOMART RUKUN SELALU**

Budaya tersebut adalah landasan untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen, perusahaan, dan mitra kerja.

- Yield

Kami berkarya dengan sepenuh hati dan segenap kemampuan untuk mencapai hasil terbaik bagi YOMART dan keluarga.

- Ownership

YOMART milik kami, yang kami jaga, kami pelihara dan kami kembangkan seperti keluarga sendiri.

- Multiply

Kami bertekad, melipatgandakan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan untuk kesejahteraan YOMART dan masyarakat dimana kami berada.

- Amity

Kami yakin dengan persahabatan sejati yang dilandasi ketulusan, keterbukaan dan saling memberi dalam keluarga YOMART mampu mewujudkan citra YOMART yang bersahabat.

- Responsible

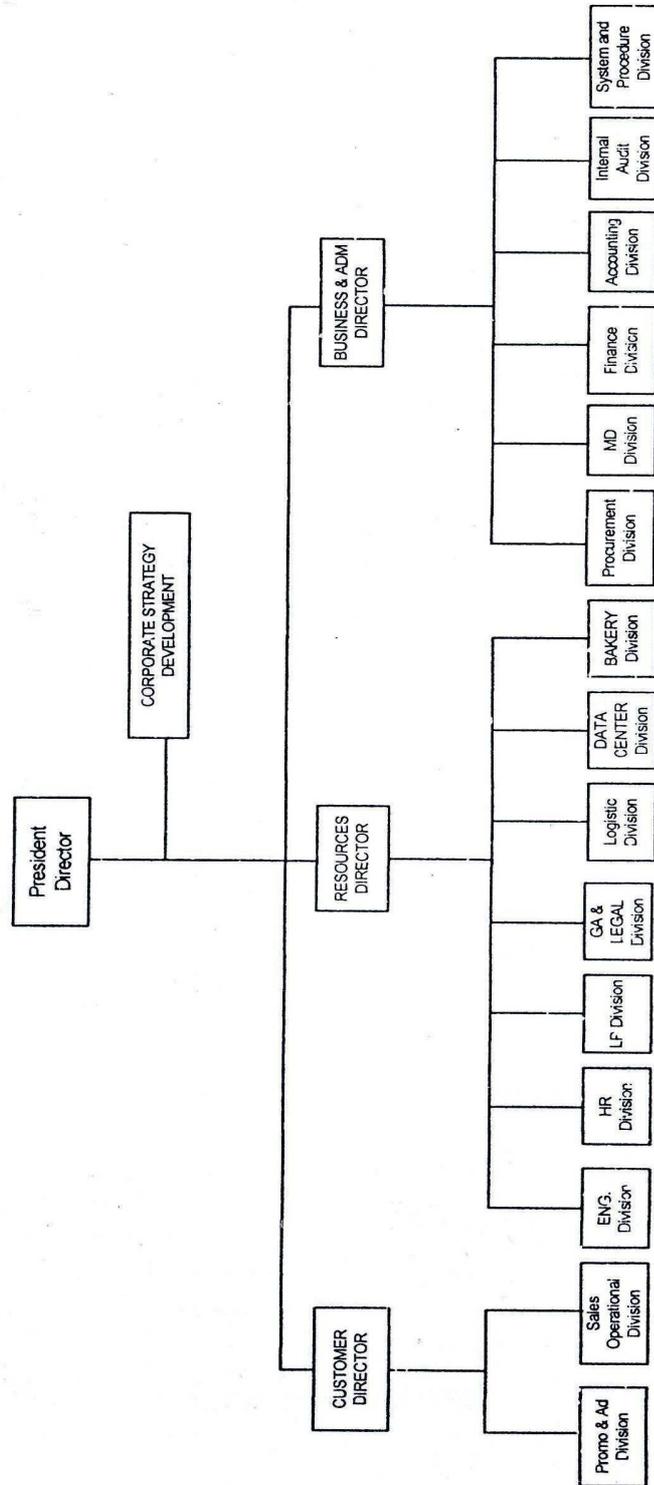
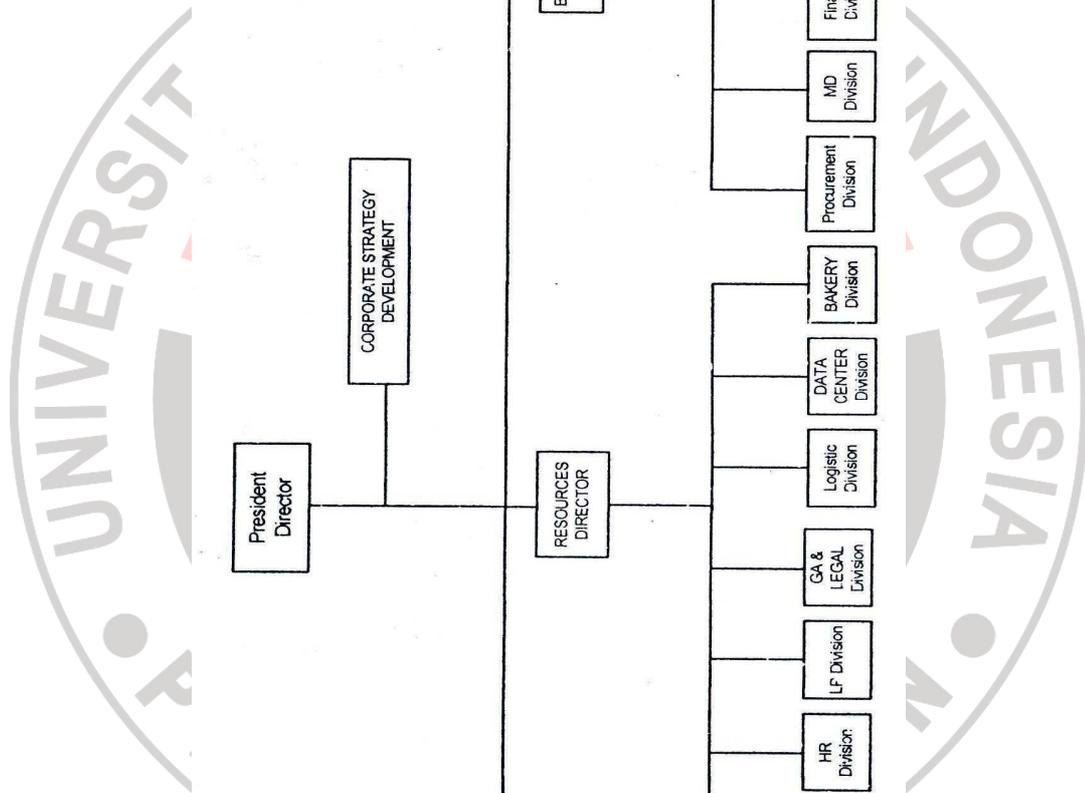
Kami tulang punggung YOMART bertanggung jawab atas setiap langkah dan tindakan dalam membangun masa depan bersama yang lebih gemilang.

- Trust

Kami yakin saling percaya membuahkan kerjasama tim yang sinergis dan harmonis untuk mewujudkan YOMART yang terpercaya di mata pelanggan dan mitra.

#### 4.1.1.4 Struktur Organisasi PT. YOMART RUKUN SELALU

Dalam pengelolaan organisasinya, PT. YOMART RUKUN SELALU dipimpin oleh seorang *President Director* dimana dalam tanggung jawabnya diasistensi oleh *Corporate Strategy Development*. Dalam pelaksanaannya, *President Director* dibantu oleh 3 direktur yaitu, *Customer Director* yang mencakup bagian *Promo & Ad Division* dan *Sales Operational Division*, *Resources Director* yang mencakup bagian *ENG. Division*, *HR Division* *LP Division*, *GA & Legal Divison*, *Logistic Division*, *Data Center Division*, *Bakery Division*, dan *Business & Adm Director* yang mencakup *Procurement Division*, *MD Division*, *Finance Division*, *Accounting Division*, *Internal Audit Division*, *System and Procedure Division*.

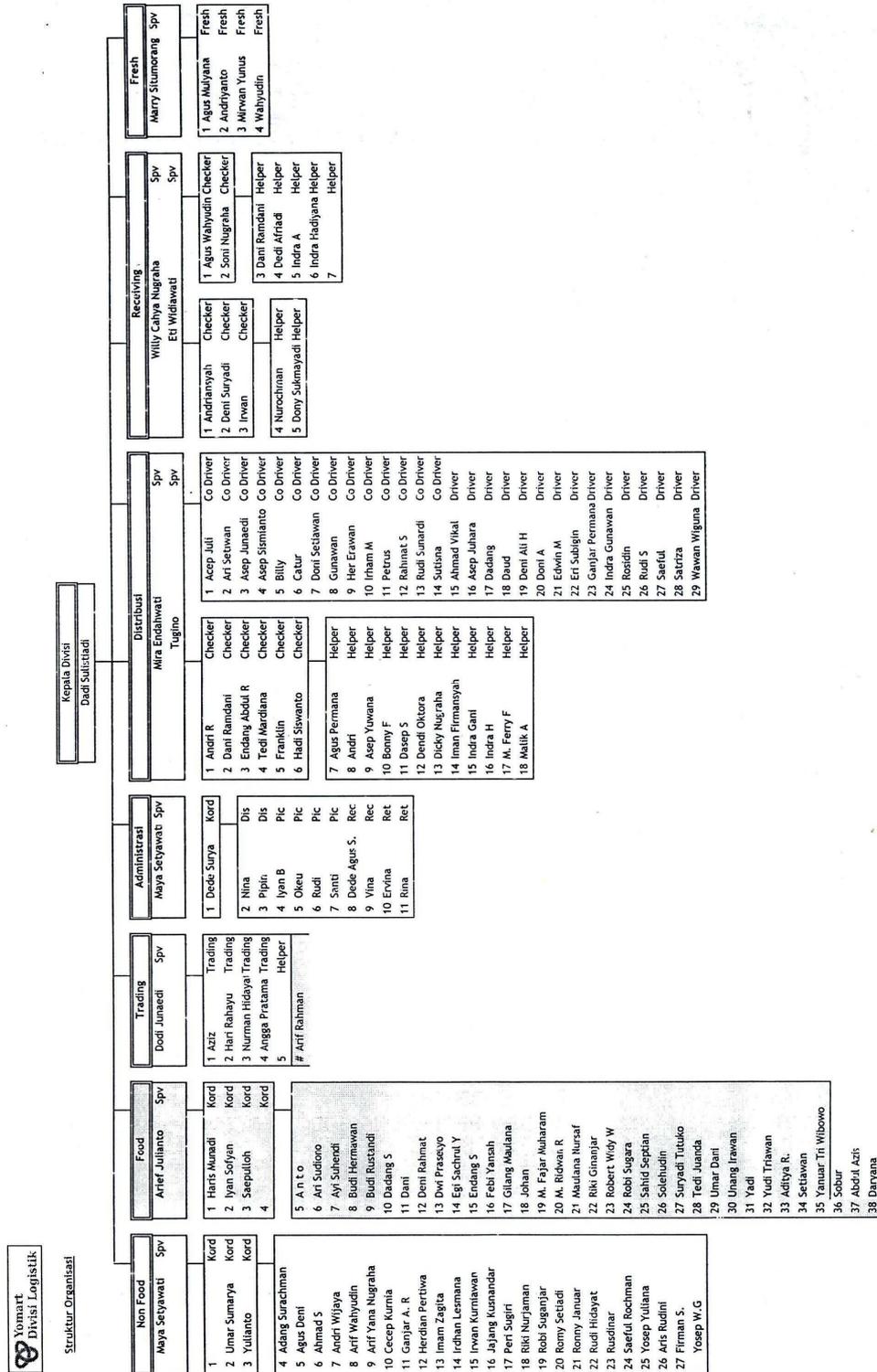


#### 4.1.1.5 Struktur Organisasi Bagian Logistik PT. YOMART RUKUN SELALU

Bagian khusus persediaan berada dibawah *Resources Director* tepatnya pada bagian *Logistic Division*, struktur organisasinya terdiri dari Kepala Divisi sebagai penanggungjawab utama dimana dalam pelaksanaan kegiatannya Kepala Divisi dibantu oleh beberapa bagian persediaan diantaranya bagian *Non Food* yang dipegang oleh 1 orang manajer yang dibantu oleh 3 orang koordinator dan 27 pegawai, bagian *Food* yang dipegang oleh 1 manajer yang dibantu oleh 4 orang koordinator dan 38 pegawai, bagian *Trading* yang dipegang oleh 1 manajer yang dibantu oleh 5 orang asisten, bagian *administration* yang dipegang oleh 1 orang manajer yang dibantu oleh 1 orang koordinator dan 11 pegawai, bagian *distribution* yang dipegang oleh 2 orang manajer yang dibantu oleh 6 orang *checker* (pengecek), 12 orang *helper* (pembantu cek), 14 koordinator *driver* dan 15 orang *driver*, bagian *Receiving* yang dipegang oleh 2 orang manajer yang dibantu oleh 5 orang *checker* (pengecek), 7 orang *helper* (pembantu cek), dan bagian *Fresh* yang dipegang oleh 1 orang manajer yang dibantu oleh 4 orang asisten.

Tersebut diatas merupakan struktur organisasi bagian persediaan di YOMART pusat. Dari sinilah persediaan barang yang sudah disiapkan didistribusikan kepada setiap toko-toko pengecer yang sudah menyebar di beberapa daerah.

Berbeda dengan struktur organisasi pusat, struktur organisasi pada toko sangat sederhana. Terdiri dari kepala toko, asisten kepala toko, kasir, serta pegawai lain-lain, dalam pelaksanaannya persediaan dikendalikan oleh kepala toko masing-masing.



#### 4.1.1.6 Aktivitas Pokok PT. YOMART RUKUN SELALU

YOMART adalah perusahaan yang bergerak di bidang retail dimana kegiatan usahanya adalah membeli dan menjual barang. Produk-pruduk yang dijual adalah produk-produk kebutuhan primer yang biasa digunakan di rumah tangga.

##### 1. Food

Adalah produk-produk yang dapat dikonsumsi, seperti makanan ringan, mie instant, susu, minuman, dan lain-lain yang biasanya dikonsumsi oleh masyarakat setiap harinya.

##### 2. Non Food

Adalah produk-produk yang tidak dapat dikonsumsi tetapi termasuk dari kebutuhan sehari-hari, seperti detergen, sabun, pasta gigi, parfum, pelembab, dan lain sebagainya.

##### 3. Fresh

Adalah produk-produk yang dikonsumsi yang memiliki daya tahan tidak lama, seperti buah-buahan dan telur. Produk ini memiliki tingkat perubahan harga yang sangat tinggi dan memiliki tingkat perputaran yang juga tinggi.

Dalam meminimalisir kerugian akan terjadinya produk yang usang (kadaluarsa) atau produk yang rusak, untuk produk *food* dan *non food* dibagi kedalam dua jenis produk, yaitu produk *returnable* dan *non returnable*. Produk *returnable* adalah produk yang jika sudah mendekati batas kadaluarsa maka produk tersebut dapat dikembalikan kepada *supplier*. Produk *non returnable* adalah produk yang tidak dapat dikembalikan kepada *supplier*, keuntungan dari kebijakan ini adalah perusahaan bisa

mendapatkan jumlah lebih atas produk dari yang seharusnya didapatkan, ini dianggap sebagai penutup ganti rugi jika terjadi keusangan pada produk tersebut. Produk-produk yang merupakan produk *non returnable* biasanya adalah produk-produk yang sudah memiliki nama seperti produk Unilever, Frisian Flag, P/G dan lain-lain. Kemungkinan kebijakan *supplier* atas produk yang mereka jual kepada pengecer untuk tidak dilakukannya pengembalian jika terdapat barang yang usang adalah untuk menjaga kualitas produk.

Pada produk *fresh* seperti buahan-buahan, YOMART mengambil buah-buahan yang memiliki daya tahan cukup lama, buah-buahan seperti ini biasanya didapat dari buah-buahan import seperti apel, jeruk, pear dan lain-lain. Buah-buahan import selain memiliki daya tahan yang cukup lama, buah-buahan import juga memiliki siklus yang kontinyu dimana jarang terjadi faktor musiman, sehingga jarang terjadi perubahan harga yang tinggi. Selain buah-buahan import, YOMART juga mengambil buah-buahan lokal seperti mangga, lengkeng dan lain-lain. Untuk menjaga kualitas produk buah-buahan seperti ini, YOMART memiliki gudang khusus, yaitu gudang pendingin yang khusus sebagai tempat penyimpanan produk yang mudah rusak.

YOMART adalah perusahaan retail yang dalam pendistribusiannya kepada konsumen dilakukan melalui cabang-cabang yang berupa minimarket. PT.YOMART RUKUN SELALU yang berpusat di Jalan Jakarta sendiri tidak sebagai tempat distribusi untuk konsumen (masyarakat umum) secara langsung melainkan sebagai kantor administrasi dan gudang utama sebagai pendistributor dari supplier utama

kepada cabang-cabang yang sudah tersebar di berbagai daerah. Cabang YOMART berorientasi pada daerah padat penduduk yang belum memiliki fasilitas market yang cukup baik, biasanya ditemukan pada daerah-daerah yang kurang dekat dengan pusat kota.

Berikut adalah cabang-cabang YOMART yang tersebar di seluruh Indonesia:

**Tabel 4.1**  
**Daftar Cabang YOMART**

No	Nama	No	Nama	No	Nama
1	Ciwastra	42	Cibiru	83	MargaAsih
2	Cipamikolan	43	Garuda	84	Gempol
3	Jamika	44	Dangdeur2	85	Mekarwangi
4	Padalarang	45	Cimareme	86	SolokanJeruk
5	Cicadas	46	Ujung Berung	87	Gardujati
6	Dayeuh Kolot	47	Karang Ampel	88	Majalaya
7	Gunung Batu	48	Kebon Kopi	89	Cigondewah
8	Cimahi	49	Batu Jajar	90	Cililin 2
9	Rancaekek	50	Cimbuleuit	91	Ciremai(Crb)
10	Cibereum	51	Wanguk (idrmy)	92	LeuwiGajah
11	TKI	52	WarungKondang	93	Boyongbong
12	Dangdeur	53	Ujung Berung	94	Cijambe
13	Cijerah	54	RancaManyar	95	Moh. Toha

No	Nama	No	Nama	No	Nama
14	Kopo	55	Singaparna (tsk)	96	Panyileukan
15	Sukajadi	56	Simpang (pwkt)	97	Moh. Ramdan
16	Kadipaten	57	Purwodadi(Sbg)	98	Gegerkalong 2
17	Leuwipanjang	58	Nyomplang(Skb)	99	Banjaran 2
18	Cipasir	59	Cihampelas(clin)	100	Cangkuang
19	Soreang	60	Rambay (Skbm)	101	Suka Miskin
20	Cimahi 2	61	Surya Sumantri	102	BojongSoang2
21	Padasuka	62	Cilampeni	103	Astana Anyar
22	Sarijadi	63	Palimanan	104	Cisaat (Skbmi)
23	Gegerkalong	64	Plered	105	Widyatama
24	Ciparay	65	Cileunyi	106	Cikutra Barat
25	Dago	66	Cipadung	107	Antapani
26	Babakan	67	Wanaraja	108	Cibadak(Skbm)
27	Cicalengka	68	Leles	109	Rajawali
28	Sriwijaya	69	Tamansari	110	Arjawinangun
29	Kembar	70	Samarang	111	Jatinangor
30	Melong Asih	71	Weru	112	PSM
31	THI	72	Sumber	113	Kordon
32	ParakanMuncang	73	Ciwidey	114	Soreang 2
33	MTC	74	Lembang	115	Antapani 2

No	Nama	No	Nama	No	Nama
34	Singosari	75	Kalijati	116	Gebang
35	Cagak	76	Banjaran	117	Cisirung
36	Ciledug	77	Jatiwangi	118	Mghy Permai
37	KopoImanuel	78	Pagarsih	119	Purwakarta
38	Marga Cinta	79	Ciparay2	120	Sarimanah
39	Bale Endah	80	Kerkoof	121	Soklat (Sbng)
40	Otista	81	Cimindi	122	-
41	Bojong Soang	82	Cikutra	123	-

Dalam memperluas usahanya YOMART berambisi membuka cabang sebanyak dan seoptimal mungkin, terbukti dengan dibukanya beberapa cabang baru YOMART di luar Bandung yaitu beberapa daerah kabupaten seperti Garut, Purwakarta, Sukabumi, Indramayu dan lain-lain,

Selain daripada cabang, YOMART juga membuka kerjasama bisnis secara *franchise (waralaba)* yaitu kerjasama bisnis dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa. Tujuan dari dibukanya kerjasama

secara waralaba adalah selain untuk memperluas usahanya juga sebagai wadah bagi masyarakat umum yang ingin ikut berinvestasi.

Kebijakan yang diberikan perusahaan terhadap cabang-cabangnya dan setaip waralabanya tidak dibedakan. Setiap toko yang berada di Bandung ataupun di luar daerah, dan setiap toko yang berupa cabang ataupun waralaba diberikan prosedur umum yang sama dalam aktivitasnya.

Berikut adalah YOMART yang berbentuk *franchise* Yang tersebar di seluruh Indonesia :

**Tabel 4.2**  
**Daftar *Franchise* YOMART**

No	Nama	No	Nama	No	Nama
1	Rancaekek	8	Garut – Ahmad Yani	15	Yogya – Kepatihan
2	Sukamenak	9	Tubagus Ismail	16	Cikajang
3	Garut - Cimanuk	10	Ngamprah	17	Sariwangi
4	Holis	11	Garut - Otista	18	Citamiang
5	Cijerah	12	Purwakarta-Pahlawan	19	PurwakartaSimpang
6	Tegal Wangi	13	Griya Bandung Indah	20	LetjenSuwantoBanjar
7	Kopo - Permai	14	Cirebon – Kibledug	21	PangandaranMerdeka

#### 4.1.2 Deskripsi Data Variabel Penelitian

Untuk memperoleh data tentang pengaruh efektivitas pengendalian intern persediaan terhadap efektivitas laba ini dilakukan dengan mengadakan studi kasus

pada PT. YOMART, dalam penelitian ini digunakan dua instrumen penelitian yaitu kuesioner untuk variabel efektivitas pengendalian intern persediaan, dan laporan efektivitas laba toko. Objek yang seharusnya diteliti adalah toko-toko yang tersebar di berbagai daerah, tetapi karena keterbatasan wewenang, maka informasi yang didapat adalah hasil distribusi dari pusat yaitu PT. YOMART yang beralamat di Jl. Jakarta sebagai gudang utama (bagian logistik).

#### **4.1.2.1 Pengendalian Intern Persediaan Logistik**

Pengendalian intern dilakukan perusahaan untuk mencegah terjadinya kesalahan dalam laporan, kesalahan dalam pencatatan, kesalahan dalam tindakan dan mencegah terjadinya penyalahgunaan wewenang baik yang disengaja ataupun yang tidak disengaja. Secara umum, pengendalian Intern pada perusahaan dapat dinilai melalui SOP (*Standard Operational Prosedur*). Sejak berdirinya, PT. YOMART telah menerapkan kebijakan pada setiap bagiannya, tetapi kebijakan tersebut baru disahkan secara tertulis pada bulan Juli 2007.

Penelitian ini dilakukan pada bagian persediaan. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pengendalian bagian persediaan secara umum dapat diketahui melalui SOP pada bagian logistik. Berikut merupakan SOP Penerimaan dan Pengiriman Barang dari supplier sampai ke toko.

**Tabel 4.3**  
**Flow Work Penerimaan Barang pada Divisi Logistik**

SOP Penerimaan (Divisi Logistik)			
No	Pelaksana	Tahap	Dokumen
1.	Supplier	Mulai ↓ Registrasi	Faktur / surat jalan asli
2.	Receiving Administration	Dokumen sesuai	Ik Pemeriksaan Dok. Penerimaan brng dg di logistik
3.	Receiving Officer	Barang tdk sesuai	Ik Pemeriksaan Dok. Penerimaan brng dg di logistik
4.	Receiving Spv	Pemeriksaan sesuai	
5.	Receiving Spv	Validasi pemeriksaan Dokumen-barang	
6.	- Rec. Officer - Rec. Adm	Penyiapan barang      Mencetak Receiving Slip	Receiving Slip kk Receiving Slip
7.	Receiving Spv	Sesuai (tdk/ya)	Ik Pembuatan Receiving Slip
8.	Receiving Spv	Validasi Receiving Slip	
9.	Receiving Adm	Penyerahan dokumen ke supplier	Rec. Order Summary by supplier
10.	Receiving Adm	Mencetak Receiving Order Summary by supplier	kk Receiving Order Summary by supplier
11.	Receiving Spv	Sesuai (tdk/ya)	
12.	Receiving Spv	Validasi Receiving Order Summary by supplier	

13.	Receiving Spv	 <pre>graph TD; A[Penyerahan Dokumen Penerimaan Barang ke Finance] --&gt; B([Selesai]);</pre>	- Rec.Order Summary - by Supplier - Copy faktur - PO - Receiving asli
-----	---------------	---	---



**Tabel 4.4**  
**Flow Work Pengiriman Barang pada Divisi Logistik**

SOP Pengiriman Barang (Divisi Logistik)			
No	Pelaksana	Tahap	Dokumen
1.	Distribution Spv	Mulai Penjadwalan	Form dan kk jadwal pengiriman
2.	- Driver / Co Driver - Helper	Persiapan Pengiriman	Bukti serah terima Picking list
3.	Checker	Sesuai (Ya)	
4.	Checker keeping officer	Tdk Koreksi	
5.	- Checker - Tim Loading - Co – Driver - Driver	Pemuatan barang	Ik pemuatan barang
6.	- Driver - Checker	Validasi	Bukti serah terima
7.	- Helper - Distribution Adm - Driver	Serah terima dokumen pengantar barang	Dokumen pengantar barang
8.	Security	Validasi	
9.	Driver	Pengiriman	
		Selesai	

Pada YOMART tidak terdapat SOP khusus untuk bagian penyimpanan, tetapi ada kebijakan-kebijakan tertentu dalam menjaga agar produk-produk yang ada di gudang dapat terjaga dengan baik. Seperti dalam hal penempatan persediaannya. Secara umum ada dua tempat persediaan, yaitu gudang utama dan gudang pendingin. Gudang utama adalah gudang tempat produk-produk kemasan yang tingkat kadaluarsanya memiliki jangka waktu yang cukup lama. Sedangkan gudang pendingin adalah gudang yang digunakan sebagai tempat yang sifatnya kurang tahan lama, seperti buah-buahan import. Penyimpanan dilakukan secara sistematis, karena masuk dan keluarnya barang dilakukan secara FIFO (*First In First Out*) sehingga akan mudah teridentifikasi atas persediaan yang masih layak disimpan dan yang sudah tidak layak disimpan.

Bagian Logistik adalah gudang YOMART pusat sebagai distributor pertama yang kegiatannya adalah menyalurkan barang dari supplier utama ke distributor kedua. Sedangkan penelitian ini dilakukan pada YOMART toko sebagai distributor kedua yang kegiatannya adalah menyalurkan barang dari distributor pertama kepada konsumen.

#### **4.1.2.2 Pengendalian Intern Persediaan Toko**

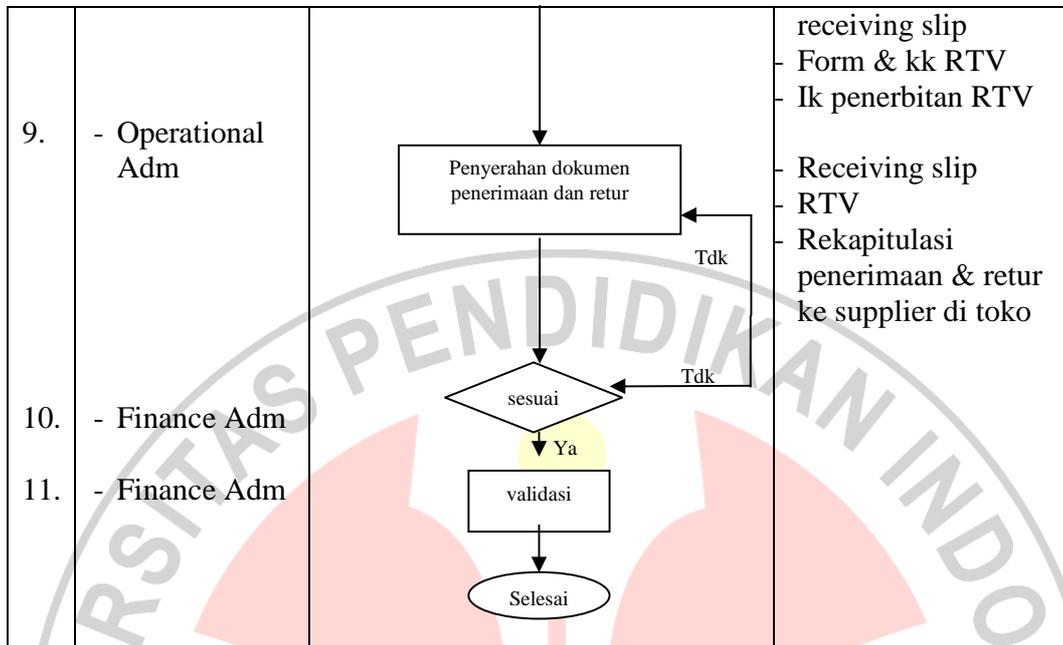
Manajemen pusat pada YOMART telah menentukan prosedur yang seragam pada setiap tokonya, termasuk dalam mengendalikan persediaannya. Setiap toko telah memiliki aturan baku dalam aktivitasnya. Untuk mengetahui bagaimana bentuk

pengendalian intern persediaan toko, berikut merupakan SOP yang berhubungan dengan pengendalian persediaan :

**Tabel 4.5**

**Flow work penerimaan barang dagangan dan retur ke supplier toko**

SOP Penerimaan Barang dagangan dan retur ke supplier toko			
No	Pelaksana	Tahap	Dokumen
		<pre> graph TD     Start([Mulai]) --&gt; Order[Order barang dan persiapan retur]     Order --&gt; Handover[Penyerahan barang]     Handover --&gt; DocCheck{Dokumen sesuai}     DocCheck -- Tdk --&gt; Handover     DocCheck -- Ya --&gt; GoodsCheck{Barang sesuai}     GoodsCheck --&gt; Valid[Validasi faktur]     Valid --&gt; ReturHandover[Penyerahan barang retur]     ReturHandover --&gt; DocHandover[Penyerahan dokumen penerimaan dan retur]     DocHandover --&gt; Issuance[Penerbitan receiving slip dan RTV]     Issuance --&gt; End[ ]           </pre>	
1.	- Ass/ Kepala Toko	Order barang dan persiapan retur	Form dan kk PO
2.	- Supplier	Penyerahan barang	Faktur / surat jalan
3.	- Tim servis	Dokumen sesuai	
4.	- Tim servis	Barang sesuai	
5.	- Tim servis - Ass/ Kepala Toko	Validasi faktur	
6.	- Ass/ Kepala Toko - Supplier	Penyerahan barang retur	Form & kk tandan terima retur Rekapitilasi penerimaan & retur ke supplier toko
7.	- Tim servis\ - Driver/ co. Driver - Receptionist	Penyerahan dokumen penerimaan dan retur	Copy faktur PO Tanda terima retur
8.	- Operational Adm	Penerbitan receiving slip dan RTV	Form & kk receiving slip Ik penerbitan



Tabel 4.6

**Penjelasan SOP Penerimaan Barang Dagangan & Retur ke Supplier di Toko**

No	Tahap	Pelaksana	Aktivitas
1.	Order barang & persiapan barang retur	Kepala Toko / ass. Kepala Toko	1.Mengecek posisi stok fisik & trend penjualan barang. 2.Mencetak PO 3.Menginformasikan order barang kepada supplier. 4.Menginstruksikan Tim Servis untuk mempersiapkan barang retur.
		Tim servis	Melakukan persiapan retur barang ke supplier.
2.	Penyerahan barang	Supplier	Menyerahkan barang beserta faktur / surat jalan kepada Ass. / Kepala Toko.
3.	Verifikasi dokumen	Tim Servis	Memeriksa kesesuaian faktur / surat jalan dengan PO yang dikeluarkan Toko. 1.Jika sesuai, maka lanjutkan ke tahap verifikasi barang.

			2. Jika tidak sesuai, maka minta supplier untuk melakukan koreksi.
4.	Verifikasi barang	Tim servis	<p>Memeriksa jumlah &amp; kualitas barang. Jumlah barang diperiksa kesesuaiannya dengan faktur supplier.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jika sesuai, maka lanjutkan ke tahap validasi faktur.</li> <li>2. Jika tidak sesuai, maka minta supplier untuk mengoreksi.</li> </ol> <p>(Jika ada barang yang kualitasnya jelek, maka kembalikan ke supplier)</p>
5.	Validasi faktur	Tim servis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membubuhkan tanda tangan, nama jelas, dan cap toko pada faktur supplier.</li> <li>2. Meminta supplier untuk mengisi Buku Penerimaan Barang dari Supplier di Toko.</li> </ol>
		Ass. / Kepala Toko	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mensahkan faktur supplier.</li> <li>2. Meminta copy faktur supplier untuk diserahkan ke bagian Operational Adm</li> </ol>
6.	Penyerahan barang retur	Ass. / Kepala Toko	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembalikan barang yang hendak diretur kepada supplier.</li> <li>2. Meminta supplier untuk membuat Tanda Terima Retur.</li> </ol>
		Supplier	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerima barang retur dari toko</li> <li>2. Membuat Tanda Terima Retur</li> </ol>
7.	Penyerahan dokumen penerimaan & retur	Tim servis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menbuat rekapitulasi Penerimaan barang Dagangan &amp; Retur ke Supplier di Toko.</li> <li>2. Menyerahkan Rekapitulasi Penerimaan Barang Dagangan &amp; Retur ke supplier di Toko, PO, Copy Faktur &amp; Tanda Terima Retur ke Operational Adm via bagian Pengiriman Barang.</li> </ol>
		Driver / Co-Driver	Menyerahkan dokumen yang ditipkan ke receptionist.

		Receptionist	Menyerahkan dokumen titipan yang diterima dari Driver / Co-co driver ke operational Adm.
8.	Penerbitan Receiving Slip & RTV	Operational Adm	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencetak Receiving Slip berdasarkan data copy faktur yang telah diverifikasi Toko.</li> <li>2. Mencetak RTV (Return To Vendor) Toko berdasarkan data Tanda Terima Faktur.</li> </ol>
9.	Penyerahan dokumen penerimaan & retur	Operational Adm	Menyerahkan Rekapitulasi Penerimaan Barang Dagangan & Retur ke supplier di toko, copy faktur supplier, Receiving slip, PO Toko, RTV Toko ke finance Adm.
10.	Verifikasi	Finance Adm	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memeriksa kesesuaian : <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Data Rekapitulasi Penerimaan Barang dagangan &amp; Retur ke supplier di toko dengan dokumen pendukungnya.</li> <li>b. Copy faktur dengan receiving slip.</li> <li>c. RTV dengan tanda terima faktur.</li> </ol> </li> <li>2. Jika sesuai, maka lanjutkan ke tahap validasi. Jika tidak sesuai, maka minta pihak yang menyerahkan dokumen untuk memperbaiki dokumen-dokumen tersebut.</li> </ol>
11.	Validasi	Finance Adm	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memvalidasi Rekapitulasi Penerimaan Barang Dagangan &amp; Retur ke supplier di Toko yang telah diverifikasi.</li> <li>2. Menyerahkan copy Rekapitulasi Penerimaan Barang Dagangan &amp; Retur ke Supplier di toko yang telah divalidasi ke Operational Adm.</li> </ol>

**Tabel 4.7**  
**Flow Work Penerimaan Barang Dagangan dari Logistik**

SOP Penerimaan Barang Dagangan dari Logistik			
No	Pelaksana	Tahap	Dokumen
1.	- Driver		- Dokumen pengantar barang
2.	- Ass / Kepala Toko		- Kriteria dokumen pengantar barang
3.	- Driver		
4.	- Ass / Kepala Toko		- Bukti serah terima koli
5.	- Ass / Kepala Toko		
6.	- Ass / Kepala Toko		
7.	- Ass / Kepala Toko - Driver		- Bukti serah terima koli - Transfer note - Buku serah terima barang
8.	- Tim servis		- Ik verifikasi barang dagangan dari logistik
9.	- Tim servis - Ass / Kepala Toko		- Retur formalitas - Retur formalitas
10.	- Operational Adm		- Input data penerimaan barang dagang di toko

**Tabel 4.8**  
**Penjelasan SOP Penerimaan Barang Dagangan dari Logistik**

<b>N0</b>	<b>Tahap</b>	<b>Pelaksana</b>	<b>Aktivitas</b>
1.	Penyerahan Dokumen Pengantar Barang	Driver	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyerahkan dokumen pengantar barang kepada Kepala Toko / Ass. Kepala Toko.</li> <li>2. Menunjukkan pintu box terkunci dan masih disegel.</li> </ol>
2.	Verifikasi	Ass. / Kepala Toko	<p>Memeriksa kelengkapan dokumen pengantar barang.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jika tidak lengkap, maka minta Driver untuk memperbaiki.</li> <li>2. Jika lengkap, maka lanjutkan ke tahap penyerahan barang.</li> </ol>
3.	Penyerahan barang	Co-Driver	Menurunkan barang & menghitung jumlah koli sesuai dengan yang ada dalam Bukti Serah Terima Koli.
4.	Verifikasi	Ass. / Kepala Toko	<p>Melakukan cross-check antara jumlah koli yang diturunkan dengan jumlah koli yang tercantum dalam kolom Checker di form Bulti Serah Terima Koli.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apabila sesuai, lanjutkan ke tahap penempatan barang.</li> <li>2. Apabila tidak sesuai, informasikan ketidak-sesuaian kepada Co-Driver.</li> </ol>
5.	Informasi	Ass. / Kepala Toko	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menunjukan data dalam Bukti Serah Terima Koli yang tidak sesuai dengan jumlah koli barang yang diturunkan kepada Co-Driver.</li> <li>2. Meminta data dalam Bukti Serah Terima Koli yang tidak sesuai dengan jumlah koli barang yang diturunkan.</li> <li>3. Menuliskan jumlah koli hasil perhitungan ulang pada kolo, Toko Form Bukti Serah Terima Koli. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jika hasil perhitungan kedua berbeda dengan jumlah koli yang tertulis pada kolom checker di form</li> </ul> </li> </ol>

			<p>Bukti Serah Terima Koli, minta Co-Driver untuk membubuhkan paraf disebelah kanan hasil perhitungan kedua pada kolom Toko.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jika terjadi kelebihan jumlah koli, maka kembalikan barang tersebut disertai dengan dokumen serah terima. Pembuatan dokumen serah terima mengacu pada criteria dokumen serah terima di toko.</li> </ul>
6.	Penempatan Barang	Ass. / Kepala Toko	Menuliskan jumlah koli barang yang telah diturunkan pada kolom Toko di for, Bukti Serah Terima Koli.
		Tim Servis	Menempatkan barang yang telah dicross-check di tempat yang ditentukan oleh Ass. / Kepala Toko sehingga memudahkan dalam proses perhitungan kedua.
7.	Validasi & Serah Terima dokumen	Ass. / Kepala Toko	Membubuhkan tanda tangan, nama, dan cap toko pada form Bukti Serah Terima Koli, Transfer Note, dan Buku Serah Terima Barang yang telah diverifikasi.
		Driver	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Memeriksa kelengkapan &amp; keabsahan dokumen yang diserahkan Kepala Toko / Ass. Kepala Toko.</li> <li>4. Memastikan box kendaraan telah terkunci.</li> </ol>
8.	Verifikasi fisik barang dagangan	Tim servis	<p>Memeriksa kesesuaian jumlah per satuan barang yang diterima dengan tercantum pada Transfer Note yang meliputi item &amp; kuantitas berdasarkan IK verifikasi barang dagangan dari Logistik.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jika sesuai, maka lanjutkan ke tahap input data penerimaan barang dagangan di toko.</li> <li>2. Jika belum selesai, maka lanjutkan ke tahap retur formalitas.</li> </ol>

9.	Retur Formalitas	Tim servis	Menyiapkan retur formalitas untuk barang yang jumlahnya kurang atau lebih dari yang tercantum di Transfer Note.
		Ass. / Kepala Toko	Memvalidasi retur formalitas.
10.	Input Data Penerimaan Barang	Ass. / Kepala Toko	Mengirimkan data penerimaan barang ke Operational Adm.
		Operational Adm	Meng-input data barang sesuai dengan fisik barang berdasarkan IK Input Data Penerimaan Barang Dagangan di Toko.

Prosedur yang telah ditentukan perusahaan merupakan upaya dalam mencapai tujuan perusahaan secara optimal. Jika prosedur pengendalian dijalankan sepenuhnya maka dapat dikatakan bahwa perusahaan telah menjalankan pengendalian secara efektif. Tingkat efektivitas pengendalian intern persediaan merupakan gambaran sejauh mana perusahaan menjalankan suatu prosedur yang telah ditentukan dalam aktivitasnya secara nyata dilapangan.

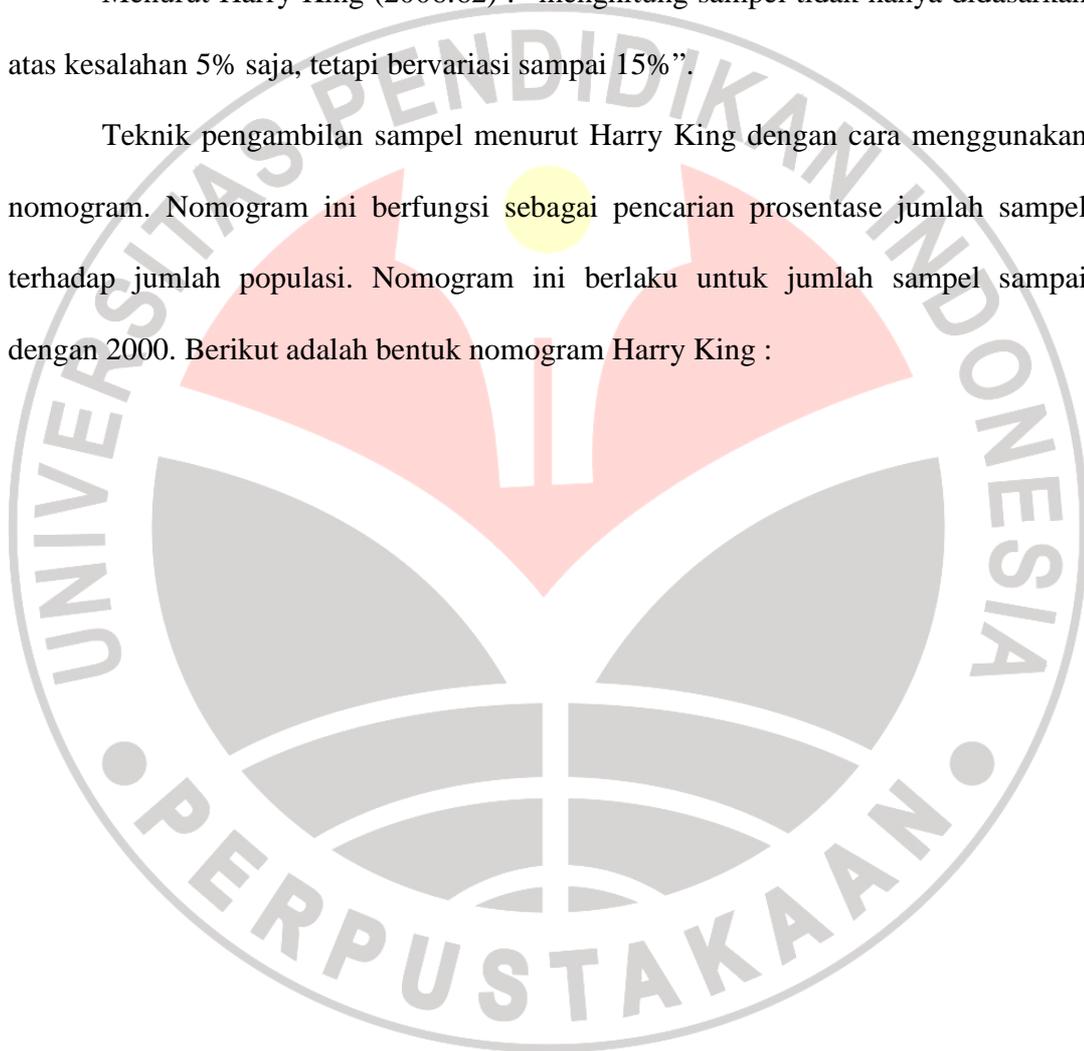
Kenyataannya dilapangan, prosedur yang telah ditentukan jarang sekali seluruhnya dipenuhi. Kegiatan yang tidak sesuai atau menyalahi prosedur baik disengaja ataupun tidak disengaja kerap kali dilakukan. Setiap perusahaan melakukan kesalahan yang tidak sama, tergantung dari situasi apa yang mereka hadapi saat itu. Maka dari itu setiap perusahaan pasti memiliki tingkat efektivitas pengendalian yang berbeda-beda.

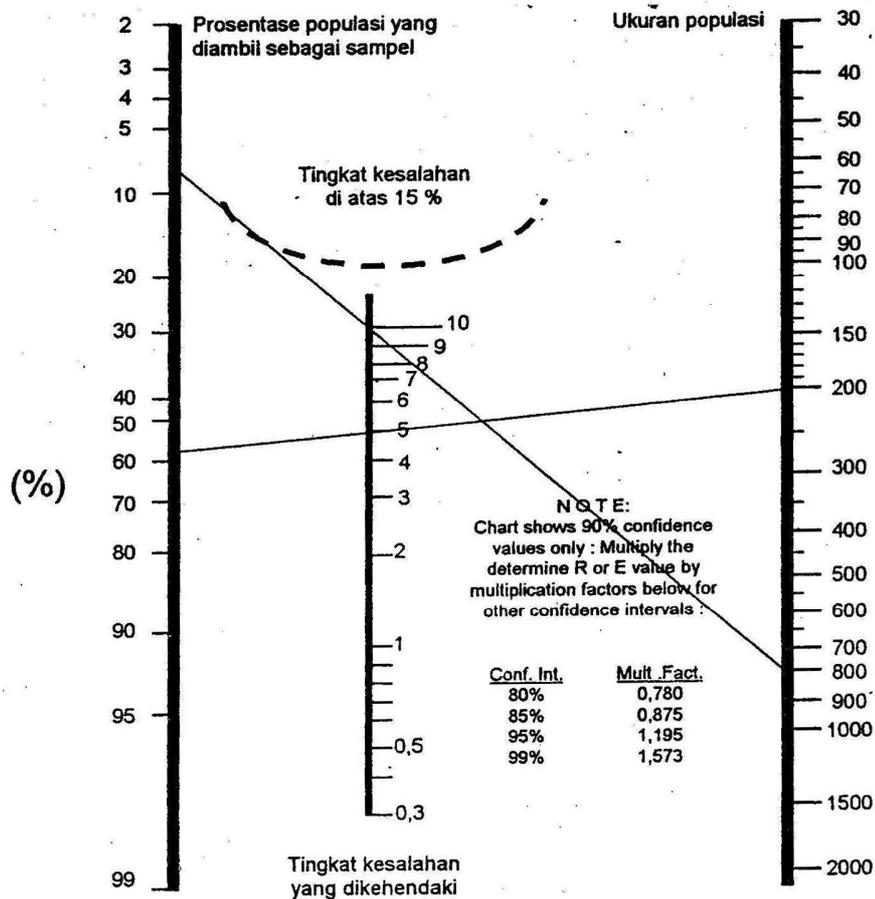
Berdasarkan pernyataan diatas maka yang dijadikan populasi pada variabel X dalam penelitian ini adalah pengendalian intern persediaan pada seluruh toko yang

tersebar di seluruh daerah baik itu yang berupa cabang maupun yang berupa *franchise*. Jumlah keseluruhan toko adalah 142 toko. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel Harry King.

Menurut Harry King (2006:62) : “menghitung sampel tidak hanya didasarkan atas kesalahan 5% saja, tetapi bervariasi sampai 15%”.

Teknik pengambilan sampel menurut Harry King dengan cara menggunakan nomogram. Nomogram ini berfungsi sebagai pencarian prosentase jumlah sampel terhadap jumlah populasi. Nomogram ini berlaku untuk jumlah sampel sampai dengan 2000. Berikut adalah bentuk nomogram Harry King :





**Gambar 4.3 Nomogram Harry King**

**Sugiyono (2006 : 64)**

Dalam penelitian ini penulis mengambil sampel dengan tingkat kesalahan 13%. Dengan tingkat kesalahan sebesar 13% didapat prosentase populasi yang diambil sebagai sampel adalah 21%, dengan menggunakan rumus :

$$\text{Prosentase populasi} \times \text{jumlah populasi} = \text{jumlah sampel}$$

Prosentase populasi = 21%

Jumlah populasi = 142

$21\% \times 142 = 29,82$

Sehingga Jumlah sampel yang harus diambil dalam penelitian adalah 29,82 atau 30. Taraf kesalahan yang lebih dari 10% tidak menutup kemungkinan untuk tetap dilakukannya penelitian karena menurut Roscoe dalam Sekaran (2003) memberikan perkiraan dalam menentukan sampel bahwa ukuran sampel dengan jumlah 30 sudah sesuai untuk kebanyakan penelitian. Maka dalam penelitian ini sampel yang akan digunakan adalah sebanyak 30, yaitu efektivitas pengendalian intern persediaan yang diambil dari 30 toko.

Teknik pengambilan sampel dilakukan secara acak (random). Ini berlaku untuk semua toko baik itu yang berupa cabang, maupun yang berupa *franchise*, untuk setiap toko yang terdapat di wilayah Bandung ataupun yang berada di luar wilayah Bandung.

Setiap toko diambil satu responden, yaitu manajer toko (kepala toko) atau bisa diwakilkan oleh asisten kepala toko. Dari keseluruhan responden tersebut telah memberikan jawaban sesuai dengan kuesioner yang telah diberikan, khususnya untuk data variabel efektivitas pengendalian intern persediaan.

#### 4.1.2.3 Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan

Untuk mengetahui deskripsi mengenai efektivitas pengendalian intern persediaan pada setiap toko YOMART, maka dapat diketahui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan kuesioner yang mencakup beberapa dimensi.

Dalam penelitian ini, variabel efektivitas pengendalian intern persediaan digali melalui 5 dimensi, yakni lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, sistem komunikasi dan informasi akuntansi, penaksiran resiko, dan pemantauan.

Setiap item pernyataan diberi bobot dan skor yang telah ditentukan sebelumnya. Pembobotan skor atau pemberian skor jawaban “selalu” diberi skor 5 (lima), untuk jawaban “sering” diberi skor 4 (empat), untuk jawaban “kadang-kadang” diberi skor 3 (tiga), untuk jawaban “jarang” diberi skor 2 (dua), dan untuk jawaban “tidak pernah” diberi skor 1(satu). Skor tersebut menunjukkan bagaimana pelaksanaan efektivitas pengendalian intern persediaan pada PT.YOMART yang ditunjukkan oleh 5 dimensi tersebut.

Untuk mengetahui sejauh mana tingkat efektivitas pengendalian intern persediaan pada setiap toko dapat dilihat dari hasil angket yang disebarkan. Berikut merupakan hasil angket setiap dimensi (subvariabel) yang menunjukan tingkat efektivitas pengendalian intern persediaan pada setiap toko secara keseluruhan.

##### 1. Lingkungan Pengendalian

Dimensi ini berkaitan dengan Integritas dan nilai-nilai etika, falsafah manajemen dan gaya operasi, struktur organisasi, pelimpahan wewenang dan tanggung jawab, dan kebijakan dan praktek kepegawaian.

Dimensi ini dibagi dalam 5 (lima) item pernyataan. Tabel berikut ini, menyajikan tanggapan responden secara akumulasi atas pernyataan kuesioner yang berkaitan dengan dimensi lingkungan pengendalian.

**Tabel 4.9**  
**Tanggapan Responden Terhadap Lingkungan Pengendalian**

Tanggapan	Frekuensi	Persentase (%)
Selalu	50	33%
Sering	25	17%
Kadang-kadang	59	39%
Jarang	13	9%
Tidak Pernah	3	2%
<b>JUMLAH</b>	<b>150</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, dapat dideskripsikan tentang tanggapan responden mengenai lingkungan pengendalian di perusahaan. Jika diakumulasikan berdasarkan hasil tanggapan responden pada tabel di atas, didapat poin sebesar 556 poin dari 750 poin sebagai nilai sempurna, sehingga nilai efektivitasnya didapat sebesar 74%. Dapat disimpulkan bahwa lingkungan pengendalian pada YOMART dapat dikatakan cukup baik.

## 2. Aktivitas Pengendalian

Dimensi ini berkaitan dengan pemisahan tugas yang cukup, otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktifitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas aktiva dan catatan, pengecekan independen atas pelaksanaan, dan *stock opname*.

Dimensi ini dibagi dalam 15 (lima belas) item pernyataan. Tabel berikut ini, menyajikan tanggapan responden secara akumulasi atas pernyataan kuesioner yang berkaitan dengan dimensi aktivitas pengendalian.

**Tabel 4.10**  
**Tanggapan Responden Terhadap Aktivitas Pengendalian**

Tanggapan	Frekuensi	Persentase (%)
Selalu	56	12%
Sering	202	45%
Kadang-kadang	154	34%
Jarang	38	8%
Tidak Pernah	0	0%
<b>JUMLAH</b>	<b>450</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan tabel 4.8 di atas, dapat dideskripsikan tentang tanggapan responden mengenai aktivitas pengendalian di perusahaan. Jika diakumulasikan berdasarkan hasil tanggapan responden pada tabel di atas, didapat poin sebesar 1626 poin dari 2250 poin sebagai nilai sempurna, sehingga nilai efektivitasnya didapat sebesar 72%. Dapat disimpulkan bahwa aktivitas pengendalian pada YOMART dapat dikatakan cukup baik.

### 3. Sistem Komunikasi dan Informaasi Akuntansi

Dimensi ini berkaitan dengan pengolahan akuntansi yang dicakup sejak saat transaksi dimulai sampai dengan dimasukkan kedalam laporan keuangan, termasuk alat elektronik (seperti komputer dan *electronic data interchange*) yang digunakan untuk mengirim, memproses, memelihara, dan mengakses informasi.

Dimensi ini dibagi dalam 6 (enam) item pernyataan. Tabel berikut ini, menyajikan tanggapan responden secara akumulasi atas pernyataan kuesioner yang berkaitan dengan dimensi lingkungan pengendalian.

**Tabel 4.11**  
**Tanggapan Responden Terhadap Sistem Komunikasi dan Informasi Akuntansi**

Tanggapan	Frekuensi	Persentase (%)
Selalu	70	39%
Sering	61	34%
Kadang-kadang	38	21%
Jarang	11	6%
Tidak Pernah	0	0%
<b>JUMLAH</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan tabel 4.9 di atas, dapat dideskripsikan tentang tanggapan responden mengenai sistem komunikasi dan informasi akuntansi di perusahaan. Jika diakumulasikan berdasarkan hasil tanggapan responden pada tabel diatas, didapat poin sebesar 730 poin dari 900 poin sebagai nilai sempurna, sehingga nilai efektivitasnya didapat sebesar 81%. Dapat disimpulkan bahwa sistem komunikasi dan informasi akuntansi pada YOMART dapat dikatakan baik.

#### 4. Penaksiran Resiko

Dimensi ini berkaitan dengan perubahan dalam lingkungan operasi, personel baru.

Dimensi ini dibagi dalam 1 (satu) item pernyataan. Tabel berikut ini, menyajikan tanggapan responden secara akumulasi atas pernyataan kuesioner yang berkaitan dengan dimensi penaksiran resiko.

**Tabel 4.12**  
**Tanggapan Responden Terhadap Penaksiran Resiko**

<b>Tanggapan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
<b>Selalu</b>	4	13%
<b>Sering</b>	20	67%
<b>Kadang-kadang</b>	6	20%
<b>Jarang</b>	0	0%
<b>Tidak Pernah</b>	0	0%
<b>JUMLAH</b>	30	100%

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, dapat dideskripsikan tentang tanggapan responden mengenai penaksiran resiko di perusahaan. Jika diakumulasikan berdasarkan hasil tanggapan responden pada tabel diatas, didapat poin sebesar 118 poin dari 150 poin sebagai nilai sempurna, sehingga nilai efektivitasnya didapat sebesar 79%. Dapat disimpulkan bahwa penaksiran resiko pada YOMART dapat dikatakan baik.

## **5. Pemantauan**

Dimensi ini berkaitan dengan penilaian efektivitas rancangan operasi pengendalian intern secara periodik dan terus menerus oleh manajemen untuk melihat apakah manajemen telah dilaksanakan dengan semestinya dan telah diperbaiki sesuai dengan keadaan.

Dimensi ini dibagi dalam 2 (dua) item pernyataan. Tabel berikut ini, menyajikan tanggapan responden secara akumulasi atas pernyataan kuesioner yang berkaitan dengan dimensi penaksiran resiko.

**Tabel 4.13**  
**Tanggapan Responden Terhadap Pemantauan**

<b>Tanggapan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
<b>Selalu</b>	8	13%
<b>Sering</b>	27	45%
<b>Kadang-kadang</b>	22	37%
<b>Jarang</b>	3	5%
<b>Tidak Pernah</b>	0	0%
<b>JUMLAH</b>	60	100%

Berdasarkan tabel 4.11 di atas, dapat dideskripsikan tentang tanggapan responden mengenai pemantauan di perusahaan. Jika diakumulasikan berdasarkan hasil tanggapan responden pada tabel diatas, didapat poin sebesar 220 poin dari 300 poin sebagai nilai sempurna, sehingga nilai efektivitasnya didapat sebesar 73%. Dapat disimpulkan bahwa pemantauan pada YOMART dapat dikatakan baik.

#### **4.1.2.4 Efektivitas laba**

Efektivitas adalah tingkat pencapaian tujuan atau sasaran organisasi sesuai yang ditetapkan. Efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana seorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Ini dapat diartikan, apabila suatu pekerjaan dapat dilakukan dengan baik sesuai dengan yang diharapkan, dapat dikatakan efektif.

Salah satu ukuran dari kriteria efektivitas adalah laba atau penghasilan. Sehingga dapat dikatakan bahwa efektivitas laba adalah kemampuan perusahaan dalam mencapai laba yang sesuai dengan harapan (sasaran laba) atau dapat dikatakan

sebagai kemampuan perusahaan dalam mencapai target laba yang sudah diprediksi dan ditentukan sebelumnya.

Untuk mengukur efektivitas laba pada suatu perusahaan maka harus dibandingkan antara laba yang sebenarnya diterima dengan laba yang diharapkan untuk diterima (sasaran laba). Efektivitas laba dapat diukur dalam bentuk prosentase, atau dalam bentuk rumus adalah sebagai berikut:

$$\text{Efektivitas laba} = \frac{\text{Laba sesungguhnya}}{\text{Target laba}} \times 100\%$$

**Darsono Prawironegoro (2005 : 188-189) diolah kembali**

Persentase dari efektivitas laba biasanya memang dibawah 100%, karena dalam perhitungan perencanaan dan pengendalian laba, perusahaan telah memasukan berbagai faktor didalamnya sehingga terbentuk target laba yang seoptimal mungkin. Tetapi banyak faktor yang memungkinkan suatu perusahaan mampu mendapatkan efektivitas laba yang lebih dari 100%.

Selama 4 tahun sejak berdirinya perusahaan , laba yang diperoleh mengalami peningkatan seiring dengan ekspansi yang dilakukan YOMART ke berbagai daerah. Tetapi peningkatan laba secara nominal bukan berarti peningkatan efektivitas laba. Efektivitas laba yang tinggi akan tercapai jika semua faktor yang telah diprediksikan dijalankan sesuai dengan rancangan.

Sampel dalam penelitian ini adalah laporan efektivitas laba pada 30 toko YOMART dari populasi sejumlah 142 toko YOMART yang tersebar di berbagai

daerah. Laporan efektivitas laba yang diambil adalah laporan efektivitas laba triwulan terakhir yaitu bulan April, Mei dan Juni 2007.

Berikut laporan efektivitas laba triwulan kedua tahun 2007 pada 30 YOMART toko sebagai sampel dari 142 toko yang tersebar di berbagai daerah.

**Tabel 4.14**  
**Daftar Efektivitas laba triwulan ke-2 pada 35 Toko YOMART**

No	Nama Toko	Efektivitas laba	No	Nama Toko	Efektivitas laba
1	Toko 1	103%	16	Toko 16	88%
2	Toko 2	96%	17	Toko 17	93%
3	Toko 3	84%	18	Toko 18	88%
4	Toko 4	92%	19	Toko 19	97%
5	Toko 5	93%	20	Toko 20	94%
6	Toko 6	85%	21	Toko 21	100%
7	Toko 7	97%	22	Toko 22	93%
8	Toko 8	94%	23	Toko 23	92%
9	Toko 9	92%	24	Toko 24	96%
10	Toko 10	93%	25	Toko 25	88%
11	Toko 11	99%	26	Toko 26	95%
12	Toko 12	92%	27	Toko 27	94%
13	Toko 13	94%	28	Toko 28	95%
14	Toko 14	95%	29	Toko 29	94%
15	Toko 15	85%	30	Toko 30	94%

Berdasarkan tabel 4.7 tersebut dapat terlihat adanya perbedaan efektivitas laba pada setiap toko. Efektivitas laba rata-rata yang dicapai setiap toko tidak lebih atau mencapai 100 %. Ini menunjukkan bahwa rancangan yang dibuat perusahaan yang tujuannya untuk menghilangkan faktor-faktor penghambat yang telah diprediksikan tidak dijalankan secara maksimal.

### 4.1.3 Analisis Data

#### 4.1.3.1 Uji Validitas Instrumen

Pengujian validitas instrumen dilakukan untuk mengetahui ketepatan alat ukur yang digunakan. Pengujian validitas instrumen untuk jawaban kuesioner ini dilakukan dengan teknik korelasi antara skor setiap item dari seluruh responden dengan skor totalnya dengan menggunakan korelasi spearman.

Sebagai contoh 1 diambil item soal nomor 1. Dari tabel lampiran perhitungan validitas diperoleh data sebagai berikut:

$$r_s = 1 - \left[ \frac{6 \sum d_i^2}{N^3 - N} \right]$$

$$N = 30$$

$$\sum d^2 = 2768$$

$$r_s = 1 - \frac{6 \times 2768}{30^3 - 30}$$

$$r_s = 0,384$$

Sedangkan untuk pengujian signifikansi korelasi tersebut digunakan uji t

$$N = 30$$

$$r_s = 0,384$$

$$t = 0,384 \sqrt{\frac{30-2}{1-(0,384)^2}}$$

$$t = 2,202$$

Karena hasil pengujian validitas menunjukkan hasil  $t = 2,202$  sedangkan  $r_{tabel} = 2,048$  sehingga item pertanyaan nomor 1 adalah valid, sehingga pada perhitungan selanjutnya item nomor 1 akan dimasukkan pada perhitungan dan uji hipotesis.

Sebagai contoh 2 diambil item soal nomor 3 Dari tabel lampiran perhitungan validitas diperoleh data sebagai berikut:

$$N = 30$$

$$\sum d^2 = 2896$$

$$r_s = 1 - \frac{6 \times 2896}{30^3 - 30}$$

$$r_s = 0,356$$

Sedangkan untuk pengujian signifikansi korelasi tersebut digunakan uji t

$$N = 30$$

$$r_s = 0,356$$

$$t = 0,356 \sqrt{\frac{30-2}{1-(0,356)^2}}$$

$$t = 2,014$$

Karena hasil pengujian validitas menunjukkan hasil  $t = 2,014$  sedangkan  $r_{tabel} = 2,048$  sehingga item pertanyaan nomor 1 adalah tidak valid, sehingga pada perhitungan selanjutnya item nomor 1 akan dikeluarkan pada perhitungan dan uji hipotesis.

Hasil pengujian uji validitas kuesioner tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.15**  
**Hasil perhitungan validitas kuesioner (tidak valid)**  
**Variabel Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan (x)**

No	Butir Pertanyaan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	Butir - 1	2.2020304	2.048	Valid
2	Butir - 2	2.6833807	2.048	Valid
<b>3</b>	<b>Butir - 3</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
4	Butir - 4	3.2930349	2.048	Valid
5	Butir - 5	2.1841122	2.048	Valid
<b>6</b>	<b>Butir - 6</b>	<b>2.0140812</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
7	Butir - 7	2.7536374	2.048	Valid
<b>8</b>	<b>Butir - 8</b>	<b>1.9282475</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
9	Butir - 9	2.0662531	2.048	Valid
<b>10</b>	<b>Butir - 10</b>	<b>1.8745758</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
11	Butir - 11	5.1947997	2.048	Valid
12	Butir - 12	4.9507463	2.048	Valid
13	Butir - 13	2.6077059	2.048	Valid
14	Butir - 14	4.8435501	2.048	Valid
15	Butir - 15	5.0550613	2.048	Valid
16	Butir - 16	3.1755394	2.048	Valid
17	Butir - 17	2.1307381	2.048	Valid
18	Butir - 18	2.3787099	2.048	Valid
19	Butir - 19	2.1960505	2.048	Valid
20	Butir - 20	3.4781716	2.048	Valid
<b>21</b>	<b>Butir - 21</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
22	Butir - 22	6.4769641	2.048	Valid
23	Butir - 23	2.6044448	2.048	Valid
24	Butir - 24	2.4854211	2.048	Valid
25	Butir - 25	3.1569093	2.048	Valid
<b>26</b>	<b>Butir - 26</b>	<b>#DIV/0!</b>	<b>2.048</b>	<b>Tidak Valid</b>
27	Butir - 27	2.3078722	2.048	Valid
28	Butir - 28	2.7166945	2.048	Valid
29	Butir - 29	2.5300894	2.048	Valid

**Tabel 4.16**  
**Hasil perhitungan validitas kuesioner (valid)**  
**Variabel Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan (x)**

No	Butir Pertanyaan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	Butir - 1	2,202030383	2,048	Valid
2	Butir - 2	2,683380733	2,048	Valid
3	Butir - 4	3,293034879	2,048	Valid
4	Butir - 5	2,184112186	2,048	Valid
5	Butir - 7	2,753637383	2,048	Valid
6	Butir - 9	2,066253103	2,048	Valid
7	Butir - 11	5,194799705	2,048	Valid
8	Butir - 12	4,950746271	2,048	Valid
9	Butir - 13	2,607705862	2,048	Valid
10	Butir - 14	4,843550087	2,048	Valid
11	Butir - 15	5,055061271	2,048	Valid
12	Butir - 16	3,175539372	2,048	Valid
13	Butir - 17	2,130738112	2,048	Valid
14	Butir - 18	2,378709865	2,048	Valid
15	Butir - 19	2,196050492	2,048	Valid
16	Butir - 20	3,478171594	2,048	Valid
17	Butir - 22	6,476964084	2,048	Valid
18	Butir - 23	2,604444835	2,048	Valid
19	Butir - 24	2,4854211	2,048	Valid
20	Butir - 25	3,156909257	2,048	Valid
21	Butir - 27	2,307872239	2,048	Valid
22	Butir - 28	2,716694477	2,048	Valid
23	Butir - 29	2,530089427	2,048	Valid

Sesuai dengan tabel 4.24 di atas, maka dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan yang valid adalah item pertanyaan no 1, 2, 4, 5, 7, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, . Untuk itu, pada tahap selanjutnya item tersebut akan dimasukkan dalam perhitungan dan uji hipotesis. Sedangkan sisanya secara statistik dinyatakan tidak valid, sehingga data-data yang diperoleh tidak dapat diikuti sertakan pada proses perhitungan dan pengujian hipotesis penelitian.

#### 4.1.3.2 Uji Reliabilitas Instrumen

Dalam pengujian reliabilitas, instrumen data hasil penelitian yang terkumpul sebagaimana terlihat pada lampiran diproses dengan menggunakan metode belah dua (*split-half*) antara separo item bagian awal dengan separo item bagian akhir yang selanjutnya dianalisis dengan rumus korelasi Spearman-Brown atau dikenal dengan nama *reliability of the half length test*.

$$r_{12} = \frac{n \sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{(n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2)(n \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2)}}$$

$$x = 1662$$

$$y^2 = 84218$$

$$y = 1588$$

$$xy = 88110$$

$$x^2 = 92342$$

$$r_{12} = \text{correlation between half test}$$

$$r_{12} = \frac{(30)(88110) - (1662)(1588)}{\sqrt{(30(92342) - 1662^2)(30(84218) - 1588^2)}}$$

$$r_{12} = \frac{2643300 - 2639256}{\sqrt{(2770260 - 2762244)(2526540 - 2521744)}}$$

$$r_{12} = \frac{4044}{\sqrt{(8016)(4796)}}$$

$$r_{12} = \frac{4044}{\sqrt{38444736}}$$

$$r_{12} = \frac{4044}{6200,38}$$

$$r_{12} = 0,652$$

Selanjutnya koefisien yang diperoleh ini digunakan untuk mengestimasi reliabilitas secara penuh atau *reliability of the full length test*.

$$r_{22} = \frac{2xr_{12}}{1 + r_{12}}$$

$$r_{22} = \frac{2 \times 0,652}{1 + 0,652}$$

$$r_{22} = \frac{1,30444}{1,652}$$

$$r_{22} = 0,78951$$

$$r_{22} = \text{reliability of the full test.}$$

Selanjutnya untuk pengujian signifikansi korelasi tersebut digunakan uji t.

$$t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}}$$

$t$  = Uji signifikansi

$$N = 30$$

$$r_s = 0,78951$$

$$t = 0,78951 \sqrt{\frac{30-2}{1-(0,78951)^2}}$$

$$t = 0,78951 \sqrt{\frac{28}{0,3767}}$$

$$t = 0,78951 \sqrt{74,3}$$

$$t = 6,807$$

Setelah diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 6,807 selanjutnya dibandingkan dengan  $t_{tabel}$ . Dari tabel distribusi  $t$  diperoleh harga  $t_{tabel}$  pada taraf kepercayaan 95% untuk 30 responden yaitu sebesar 2,048 Karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka soal angket reliabel pada taraf kepercayaan 95%.

#### 4.1.3.3 Pengolahan Data

Pengolahan data dimaksudkan untuk mencari pengaruh antara variabel X yaitu efektivitas pengendalian intern persediaan, dengan variabel Y yaitu efektivitas laba. Mencari pengaruh variabel X terhadap variabel Y, yaitu dengan menggunakan korelasi Product Moment dimana kedua data yang dikorelasikan harus mempunyai skala pengukuran rasio atau sekurang-kurangnya interval. Dikarenakan salah satu data dalam penelitian ini adalah data ordinal maka sebelum melakukan penghitungan dengan menggunakan korelasi Product Moment, terlebih dahulu semua data ordinal hasil kuesioner, ditransformasikan menjadi data dengan skala interval.

Peningkatan data ordinal menjadi data interval menggunakan MSI (Metode Sucsesive Interval), diolah dengan menggunakan program aplikasi Microsoft Excel, maka diperoleh data sebagai berikut:



**Tabel 4. 17**  
**Data Variabel (x) dan Variabel (y) Hasil Metode Successive Interval**

No	Nama Toko	X	Y (%)	Y	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>	XY
1	Toko 1	63,83	103	1,03	4.073,86	1,0609	65,74
2	Toko 2	49,04	96	0,96	2.404,55	0,9216	47,07
3	Toko 3	41,28	84	0,84	1.704,29	0,7056	34,68
4	Toko 4	51,29	92	0,92	2.630,72	0,8464	47,19
5	Toko 5	49,44	93	0,93	2.444,37	0,8649	45,98
6	Toko 6	48,11	85	0,85	2.314,49	0,7225	40,89
7	Toko 7	51,49	97	0,97	2.651,58	0,9409	49,95
8	Toko 8	51,29	94	0,94	2.630,72	0,8836	48,21
9	Toko 9	55,34	92	0,92	3.062,85	0,8464	50,92
10	Toko 10	51,29	93	0,93	2.630,72	0,8649	47,70
11	Toko 11	51,29	99	0,99	2.630,72	0,9801	50,78
12	Toko 12	49,29	92	0,92	2.429,53	0,8464	45,35
13	Toko 13	51,37	94	0,94	2.639,16	0,8836	48,29
14	Toko 14	51,86	95	0,95	2.689,26	0,9025	49,27
15	Toko 15	41,28	85	0,85	1.704,29	0,7225	35,09
16	Toko 16	49,63	88	0,88	2.463,31	0,7744	43,68
17	Toko 17	51,29	93	0,93	2.630,72	0,8649	47,70
18	Toko 18	49,63	88	0,88	2.463,03	0,7744	43,67
19	Toko 19	49,44	97	0,97	2.444,37	0,9409	47,96
20	Toko 20	57,27	94	0,94	3.279,81	0,8836	53,83
21	Toko 21	64,97	100	1	4.220,73	1	64,97
22	Toko 22	51,29	93	0,93	2.630,72	0,8649	47,70
23	Toko 23	49,62	92	0,92	2.462,61	0,8464	45,65
24	Toko 24	51,47	96	0,96	2.649,02	0,9216	49,41
25	Toko 25	41,19	88	0,88	1.696,41	0,7744	36,25
26	Toko 26	50,20	95	0,95	2.519,62	0,9025	47,69
27	Toko 27	51,29	94	0,94	2.630,72	0,8836	48,21
28	Toko 28	47,76	95	0,95	2.280,70	0,9025	45,37
29	Toko 29	50,70	94	0,94	2.570,55	0,8836	47,66
30	Toko 30	49,16	94	0,94	2.417,15	0,8836	46,21
		<b>1.522,41</b>	<b>2795</b>	<b>27,95</b>	<b>78.000,56</b>	<b>26,0941</b>	<b>1.423,06</b>

### 1. Koefisien Korelasi Product Moment

$$r_{xy} = \frac{n\sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{\{n\sum X_i^2 - (\sum X_i)^2\}\{n\sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2\}}}$$

$$\begin{aligned} N &= 30 & \sum XY &= 1.423,06 \\ \sum X &= 1.522,41 & \sum X^2 &= 78.000,56 \\ \sum Y &= 27,95 & \sum Y^2 &= 26,094 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} r_{xy} &= \frac{(30)(1423,06) - (1522,41)(27,95)}{\sqrt{(30(78000,56) - 1522,41^2)(30(26,094) - 27,95^2)}} \\ &= \frac{42691,8 - 42551,3595}{\sqrt{(92340016,8 - 2317732,208)(782,82 - 781,2025)}} \end{aligned}$$

$$r_{xy} = \frac{140,4405}{\sqrt{(22284,592)(1,6175)}}$$

$$r_{xy} = \frac{140,4405}{189,86}$$

$$r_{xy} = 0,74$$

Dari hasil perhitungan diketahui nilai koefisien *Product Moment*

$r_{hitung} = 0,74$ , kemudian disesuaikan pada tabel berikut :

**Tabel 3.5**  
**Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi**  
**Terhadap Koefisien Korelasi**

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
0,80-0,1000	Sangat kuat

Hasil perhitungan korelasi menunjukkan derajat hubungan yang kuat antara variabel X dengan variabel Y.

## 2. Koefisien determinasi

Setelah mengetahui hubungan antara variable X dan Variabel Y, maka tahap selanjutnya adalah menguji keberartian dengan menggunakan rumus koefisien determinasi sebagai berikut :

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

$$Kd = (0,74)^2 \times 100\%$$

$$Kd = 54,8\%$$

## 4. Uji Hipotesis

Ukuran hubungan yang digunakan adalah koefisien korelasi ( $\rho$ ), maka hipotesis statistik untuk menguji hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

Ho :  $\rho \leq 0$  Efektivitas pengendalian intern persediaan tidak memiliki pengaruh positif signifikan terhadap efektivitas laba.

Ha :  $\rho > 0$  Efektivitas pengendalian intern persediaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap efektivitas laba.

### • Uji Signifikansi

$$t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}}$$

$$r_s = 0,74$$

$$N = 30$$

$$t = (0,74) \sqrt{\frac{30-2}{1-(0,74)^2}}$$

$$t = (0,74)\sqrt{107,69}$$

$$t = (0,74)(10,377)$$

$$t = 7,679$$

Untuk mengetahui harga  $t$  ini signifikan atau tidak, maka perlu dibandingkan dengan tabel  $t$ , untuk taraf kesalahan tertentu dengan  $dk = n - 2$ . karena di sini uji sepihak, maka harga  $t$  dilihat pada harga  $t$  untuk uji sepihak dengan kesalahan 5%. Dengan  $dk = (30 - 2 =) 28$  diperoleh harga  $t_{tab} = 2,048$ . Sesuai dengan BAB III, ketentuan diterima dan ditolaknya hipotesis dalam uji signifikansi ini, dapat dituliskan sebagai berikut:  $t_{hit} > t_{tab}$ , artinya  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak  $t_{hit} < t_{tab}$ , artinya  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima. Karena harga  $t_{hitung}$  lebih besar daripada  $t_{tabel}$  ( $t_{hitung} 7,679 > t_{tabel} 2,048$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Jadi pengujian signifikansi koefisien korelasi menggunakan rumus di atas (uji  $t$ ) menghasilkan penolakan  $H_0$  dan menerima  $H_a$ , sehingga hipotesis yang penulis ajukan diterima, yaitu: “Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas laba”.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan di atas didapatkan koefisien korelasi ( $\rho$ ) sebesar 0,74. Maka terdapat pengaruh positif signifikan antara efektivitas pengendalian intern persediaan terhadap efektivitas laba, dimana  $\rho > 0$ . Maka hipotesis dari penelitian ini adalah :

$H_a : \rho > 0$  Efektivitas pengendalian intern persediaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap efektivitas laba.

Dari perhitungan di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa jika pengendalian intern persediaan pada setiap toko dilaksanakan dengan baik maka akan memberikan kontribusi positif yang terhadap efektivitas laba.

## **4.2 Pembahasan Hasil Penelitian**

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa efektivitas pengendalian intern persediaan sangat berpengaruh terhadap pencapaian efektivitas laba. Berdasarkan penelitian yang dilakukan baik melalui observasi lapangan, wawancara, angket dan sumber data lainnya maka diambil kesimpulan bahwa efektivitas pengendalian intern persediaan pada toko-toko PT. YOMART RUKUN SELALU telah dijalankan dengan baik.

### **4.2.1 Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan**

Berdasarkan penelitian, maka pengendalian intern persediaan yang dilakukan berada pada kriteria efektif. Hal ini dapat terlihat dari hasil kuesioner yang menunjukkan bahwa prosedur yang ditetapkan perusahaan untuk setiap toko telah dijalankan dengan baik walaupun belum mencapai optimal. Juga digambarkan dengan tingkat pencapaian laba yang rata-rata hampir mencapai target. Berikut penjelasan mengenai unsur-unsur pengendalian intern persediaan tersebut :

#### **1. Lingkungan Pengendalian**

Unsur pengendalian intern persediaan dalam hal pemisahan fungsi pada YOMART sudah dilaksanakan dengan cukup baik. Dapat dilihat dari hasil

kuesioner, yaitu sebesar 74%. Secara teknis perusahaan telah menetapkan pemisahan fungsi antara bagian gudang, bagian pencatatan, dan bagian pengawasan. Dengan pemisahan fungsi tersebut, diharapkan mencegah tersembunyinya kecurangan-kecurangan. Aktivitas yang berhubungan dengan lingkungan pengendalian yang dijalankan dengan sangat baik adalah prosedur pengeluaran barang yang berdasarkan bukti tertulis, hal ini dapat dilihat dari setiap transaksi pengeluaran maupun penerimaan barang yang selalu disertai oleh bukti tertulis. Aktivitas yang berhubungan dengan lingkungan pengendalian yang dijalankan kurang efektif adalah penjagaan pada pos-pos bagian keluar masuknya barang. Tidak jarang terjadi keluar masuknya karyawan atau umum pada gudang penyimpanan. Perusahaan telah menetapkan sanksi sebagai tindakan akhir dari pengendalian intern, tetapi secara nyata dilapangan, sanksi yang berlaku jarang sekali dijalankan dengan semestinya.

## 2. Aktifitas Pengendalian

Aktifitas pengendalian mencapai 72%. Kemungkinan faktor yang menyebabkan lemahnya dimensi ini adalah terjadinya *double job* pada beberapa pegawai, ini dapat menimbulkan kecurangan. Tetapi sejauh ini kecurangan sangat jarang ditemui. Dimungkinkan karena transparansi yang sudah membudaya pada tubuh perusahaan sehingga kecurangan yang timbul akan mudah tercium. Pengendalian persediaan belum dapat dikatakan baik dikarenakan sistem yang sudah berlaku secara legal dianggap terlalu berbelit-belit untuk dijalankan. Setiap toko lebih memilih pengendalian secara umum.

Jarang dilakukan penjelasan atas instruksi tertulis dalam pelaksanaan stock opname sehingga pelaksanaan stock opname terkadang tidak sesuai dengan prosedur yang seharusnya. Karena setiap toko dibawah pengendalian perusahaan, sehingga untuk beberapa tindakan pengendalian yang seharusnya dilakukan oleh bagian yang berada di toko menjadi dilalaikan, ditunjukkan dengan tindakan yang kurang aktif dari setiap kepala toko ataupun asisten kepala toko terhadap toko yang dibawahnya. Aktivitas pengendalian yang dijalankan dengan baik adalah informasi tentang keadaan persediaan, selalu ada laporan dari setiap toko jika terdapat barang yang rusak, usang atau kurang.

### **3. Sistem Komunikasi dan Informasi Akuntansi**

Dimensi ini mencapai tingkat efektivitas sebesar 81%, menunjukkan bahwa setiap toko telah menjalankan sistem komunikasi dan informasi secara baik. Sistem akuntansi yang dijalankan dalam pengeluaran barang menggunakan sistem komputerisasi, seperti layaknya kartu persediaan yang berfungsi sebagai pengontrol persediaan barang sehingga kecil kemungkinan terjadinya kesalahan. Secara kontinyu setiap toko melakukan perbandingan atas bukti-bukti terhadap hasil pencatatan. Kelemahan dari dimensi ini adalah terdapatnya penyalahgunaan wewenang, dimana kartu persediaan dikerjakan bukan oleh yang seharusnya.

### **4. Penaksiran Resiko**

Dimensi ini mencapai tingkat efektivitas sebesar 79%. Perusahaan telah menetapkan kebijakan untuk dilakukannya perputaran pegawai secara

kontinyu. Tujuannya adalah untuk memberikan suasana yang berbeda pada pegawai agar mencegah terjadinya kebosanan dalam bekerja. Selain itu tujuan lainnya adalah mencegah terjadinya kecurangan yang tersembunyi. Pada pelaksanaannya setiap toko telah menerapkan kebijakan dengan sebaik-baiknya yaitu perputaran pegawai dilakukan antar toko lainnya. Kelemahan dari dimensi ini adalah perputaran yang dilakukan kurang kontinyu dan disiplin.

#### **5. Pemantauan**

Dimensi ini mencapai tingkat efektivitas sebesar 73%. Dikatakan cukup baik. Hal ini dicapai karena selalu dilakukan review terhadap kinerja pegawai walaupun tidak kontinyu sebulan sekali. Hal ini dibuktikan dengan adanya *Crew of the month*. Kelemahan pada dimensi ini adalah sanksi yang tidak dijalankan dengan semestinya, kepala toko dianggap kurang tegas dalam menjatuhkan sanksi terhadap kesalahan.

#### **4.2.2 Efektivitas laba**

Tingkat pencapaian laba pada setiap toko dapat dikatakan sangat baik. Hal ini terbukti dengan cukup tingginya persentase yang dicapai setiap toko yaitu diatas 80%. Ini juga menunjukkan ketepatan manajemen dalam memprediksi serta menentukan target laba. Laporan triwulan dari setiap toko merupakan dasar utama untuk manajemen dalam menentukan sasaran secara optimal pada setiap toko. Laporan triwulan merupakan laporan keseluruhan toko selama tiga bulan yang terakumulasi. Prediksi manajemen tidak hanya didasarkan atas laporan yang

diterima triwulan sebelumnya, itulah yang menyebabkan efektivitas laba pada setiap toko jarang sekali ada yang mencapai target. Ini dimaksudkan agar setiap toko lebih terdorong untuk mencapai target yang lebih dari prediksi yang didasarkan sepenuhnya atas laporan sebelumnya. Manajemen berani menaikan prediksi karena disertai oleh kebijakan baru, dimana selalu dilakukan evaluasi untuk dikoreksi yang kemudian disusunlah kebijakan-kebijakan baru tersebut agar dapat dijalankan dengan baik dengan harapan akan dicapai laba yang lebih baik dari sebelumnya.

#### **4.2.3 Pengaruh Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan Terhadap**

##### **Efektivitas laba**

Berdasarkan perhitungan statistik melalui analisis korelasi, dan koefisien determinasi diketahui bahwa koefisien korelasi antara efektivitas pengendalian intern persediaan terhadap efektivitas laba sebesar 0,74. Hal ini berarti bahwa kedua variabel penelitian tersebut mempunyai korelasi positif yang signifikan dengan kriteria pengaruh kuat, artinya jika efektivitas pengendalian intern persediaan meningkat maka efektivitas laba pun akan meningkat dan sebaliknya jika efektivitas pengendalian intern persediaan turun maka efektivitas laba pun akan mengalami penurunan.

Pengaruh kuat yang ditunjukkan dari hasil penelitian tidak bertolak belakang dengan keadaan dilapangan. Hasil observasi saya secara langsung pada YOMART pusat adalah bahwa pengendalian intern, terutama bagian persediaan tepatnya dibagian gudang utama (logistik) secara umum sudah memenuhi

persyaratan. Penjagaan yang ekstra ketat pada pintu utama yang biasa dijadikan sebagai tempat keluar masuknya karyawan sudah dijalankan dengan sangat baik. Penempatan-penempatan ruangan untuk persediaan sudah tersusun sedemikian rupa, metode yang dilakukan adalah metode FIFO, dimana metode ini menjaga kualitas persediaan untuk terkontrol jika terjadi pembusukan atau kadaluarsa barang. Penyimpanan persediaan terlihat sangat rapi, pada setiap bagian persediaan ditempatkan lebih dari satu orang yang diberikan tanggung jawab untuk menjaga sepenuhnya keadaan persediaan baik itu jika terdapat kerusakan atau lain sebagainya diluar kualitas baik persediaan. Begitu pula observasi nonformal yang dilakukan pada setiap toko, menyesuaikan dengan laporan efektivitas laba, toko-toko yang memiliki efektivitas laba yang rendah biasanya dapat terlihat dari penjagaan yang kurang baik. Ternyata tidak semua toko memiliki tingkat keamanan yang baik. Ada beberapa toko yang termasuk kategori besar yang terlihat cukup ramai pengunjungnya hanya diawasi oleh dua orang tenaga kerja, yaitu kasir dan penjaga toko. Hal seperti ini akan menimbulkan tingkat barang hilang yang cukup tinggi. Tingkat barang hilang yang tinggi akan menjadi pengurang dalam pencapaian target laba.

Berdasarkan perhitungan diperoleh koefisien determinasi sebesar 54,8%. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas pengendalian intern persediaan berpengaruh sebesar 54,8% terhadap efektivitas laba dan sisanya 45,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain, antara lain berdasarkan hasil wawancara diperoleh penjelasan bahwa faktor lain yang mempengaruhi efektivitas laba

adalah karena faktor musiman yang sulit diprediksi seperti hari raya dan hari besar lainnya, faktor inflasi, dan faktor-faktor lainnya yang diluar prediksi perusahaan.

Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu "efektivitas pengendalian intern persediaan positif signifikan terhadap efektivitas laba" telah teruji dan terbukti kebenarannya.

