

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN PRODUK
TERHADAP *VALUE* PENJUALAN PADA
PT PERKEBUNAN SUMATERA UTARA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

AIDIL AGUS SAPUTRA

NPM: 098330145



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2014**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

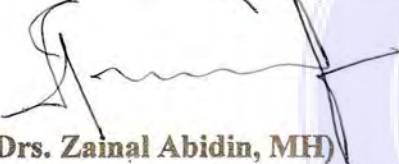
Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

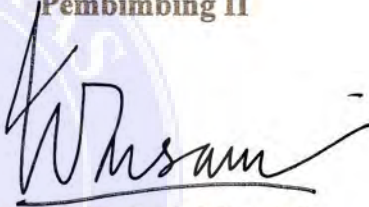
Judul Skripsi : Pengaruh Sistim Pengendalian Produk Terhadap *Value* Penjualan Pada PT Perkebunan Sumatera Utara (PT. PSU) Medan
Nama Mahasiswa : Aidil Agus Saputra
No. Stambuk : 09 833 0145
Jurusan : Akuntansi

Menyetujui:
Komisi Pembimbing

Pembimbing I



(Drs. Zainal Abidin, MH)

Pembimbing II


(Warsani P. Sari, SE, MM)

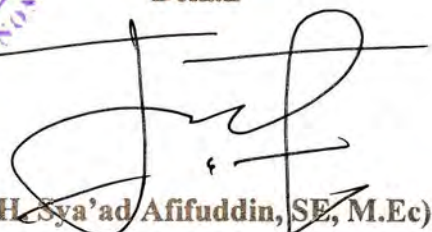
Mengetahui,

Ketua Jurusan


(Linda Lores, SE, M.Si)



Dekan


(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, M.Ec)

Tanggal Lulus ; Desember 2014

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

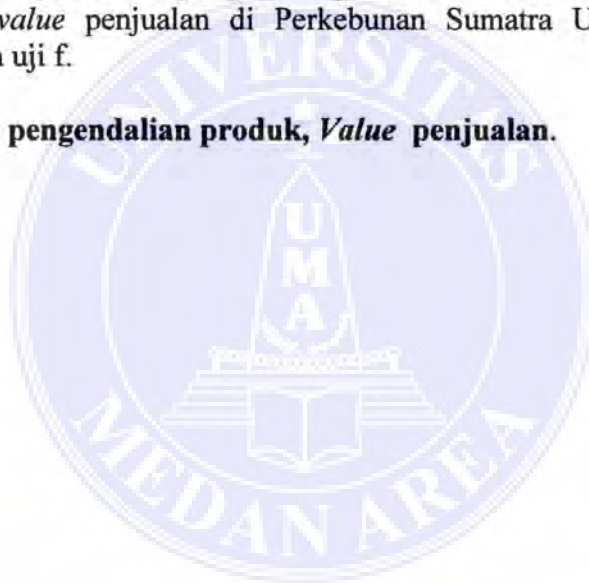
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

ABSTRAK

Nama ;Aidil Agus Saputra, NPM: 098330145,Pengaruh Sistem Pengendalian Produk terhadap Value Penjualan pada PT Perkebunan Sumatera Utara (PT. PSU).Skripsi. 2014

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *sistim pengendalian produk terhadap value penjualan*. Jenis penelitian yang digunakan adalah asosiatif yaitu metode yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variable atau lebih. Populasi yang di gunakan adalah semua pegawai PT.PSU yang ada di bagian produksi yang berjumlah 36 orang. Sampel dalam penelitian ini adalah pegawai bagian produksi yang berjumlah 36 orang. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif. Sumber data berasal dari data primer melalui koesioner(angket). Teknis analisis data menggunakan analisis regresi, uji hipotesis, dan uji determinasi. Hasil penelitian menunjukkan ada pengaruh signifikan antara sistim pengendalian produk terhadap *value* penjualan di Perkebunan Sumatra Utara (PT.PSU), berdasarkan uji t dan uji f.

Kata kunci ; Sistim pengendalian produk, Value penjualan.



KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillahirabbil'alamin, penulis bersyukur kehadiran ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya dan dengan seizin-nya pula penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul “ **Pengaruh Sistem Pengendalian Produk Terhadap Value Penjualan Pada PT. Perkebunan Sumatra Utara (PT.PSU)**”. Adapun tujuan dari pembuatan skripsi ini, guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Universitas Medan Area, khususnya jurusan Akuntansi.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa, dalam skripsi ini masih banyak kekurangan. Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis bnyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis mendapat kemudahan dalam penulisan, penelitian, pengumpulan data, dan sebagainya.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE. MEc, selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, MSI selaku pembantu dekan I fakultas Ekonomi Medan Area.
4. Ibu Linda Lores, SE, MSi selaku ketua jurusan Akuntansi Universitas Medan Area.

5. Bapak Drs. Zainal Arifin, MH selaku dosen pembimbing I, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
6. Ibu Warsani P. Sari, SE. MM selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
7. Bapak Mohd. Idris Dalimunthe, SE. MSI selaku dosen sekretaris, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
8. Pimpinan PT. Perkebunan Sumatra Utara (PT.PSU) beserta seluruh staf dan karyawan.
9. Teristimewa kepada ayahanda Safnur Simabur dan Ibunda Sudartik yang telah susah payah membesarkan, menyayangi dan membimbing serta senantiasa mendo'a kan penulis sehingga dapat menyelesaikan studi ini, juga kepada adik Nurika Opianti dan si bungsu Rizky Novita Sari, serta teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang selalu memberi semangat dan motifasi kepada penulis.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan skripsi ini, jika masih ada kesalahan dan kekurangan, peneliti mengharapkan kritik dan saran untuk perbaikan. Kiranya Allah SWT selalu melimpahkan rahmat-Nya bagi kita semua dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak terkait.

Medan, November 2014
Penulis

Aidil Agus Saputra
098330145

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	4
A. Uraian Teoritis.....	4
1. Defenisi Sistem Pengendalian Produk dan Tujuan Sistem Pengendalian Produk.....	4
2. Faktor- faktor yang mempengaruhi sistim pengendalian produk.....	9
3. Value Penjualan.....	14
4. Hubungan Sistem Pengendalian Produk Terhadap Value Penjualan.....	15
B. Kerangka Konseptual.....	16
C. Hipotesis.....	17

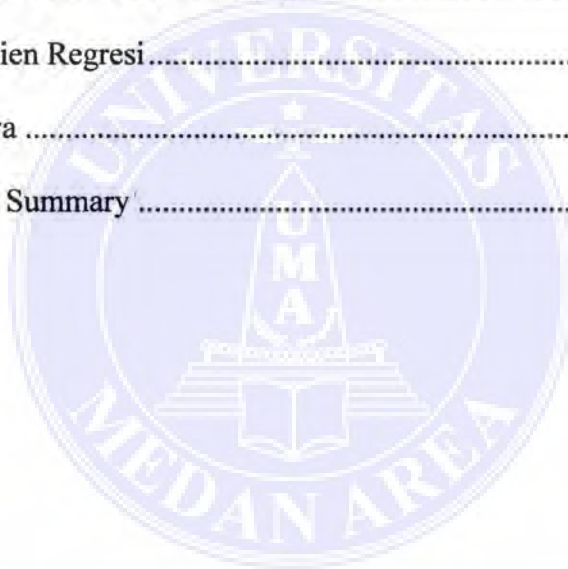
BAB III METODE PENELITIAN.....	18
A. Jenis, Lokasi dan waktu Penelitian.....	18
B. Populasi dan Sampel.....	19
C. Defenisi Variabel Operasional.....	19
D. Jenis Sumber Data	20
E. Teknik Pengumpulan Data	21
F. Teknik Analisis Data	21
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	24
A. Hasil.....	24
1. Gambaran Umum Perusahaan	24
a. Sejarah Ringkas Perusahaan	24
b. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	26
2. Data Hasil Penelitian	40
a. Sistem Pengendalian Produk	40
b. Value Penjualan	42
3. Analisis Regresi Sederhana	46
4. Uji Hipotesis	47
B. Pembahasan	49
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel III.1 Rencana Jadwal Penelitian.....	18
Tabel III.2 Variabel Operasional.....	20
Tabel IV.1 Skor Responden Tentang Sistem Pengendalian Produk	40
Tabel IV.2 Variabel Sistem Pengendalian produk (X)	41
Tabel IV.3 Skor responden tentang value penjualan (Y)	42
Tabel IV.4 Value Penjualan PT. PSU selama 36 Bulan.....	44
Tabel IV.5 Varibel Value Penjualan (Y).....	46
Tabel IV.5 Koefisien Regresi.....	47
Tabel IV.6 Annova	49
Tabel IV.7 Model Summary	51



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Bagan struktur organisasi	27



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi yang ditandai dengan perkembangan perekonomian yang semakin pesat, dunia bisnis dituntut untuk berusaha mengikuti arus perkembangan tersebut. Perusahaan tidak terkecuali jenis dan bidang usahanya saling berkompetisi untuk mencapai tujuan masing-masing yang menuntut kualitas produk yang semakin baik, tingkat rentabilitas yang semakin tinggi, pengiriman yang semakin cepat dan produk-produk yang bervariasi. Oleh karena itu supaya dapat bersaing secara sukses, perusahaan harus mampu mengelola sumber daya perusahaan dan menjalankan aktifitas perusahaan sesuai dengan rencana yang digariskan sehingga mampu memperoleh tingkat laba yang optimal.

Salah satu yang harus diperhatikan perusahaan adalah sistem pengendalian. Setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya memerlukan pengendalian, karena dengan adanya pengendalian mampu mendukung dan meningkatkan efisiensi manajemen operasional perusahaan, sehingga menyelaraskan kebijakan perusahaan.

Hampir semua jenis perusahaan memusatkan perhatian pada penataan pengendalian perusahaan itu sendiri. Tujuannya untuk mengurangi penyimpangan dan kecurangan. Penataan pengendalian perusahaan dapat meliputi penerapan sistem akuntansi yang baik dengan menciptakan prosedur-prosedur akuntansi yang dapat mencegah timbulnya praktek-praktek penyimpangan yang merugikan perusahaan. Pengendalian produk dilakukan agar tercipta kualitas produk yang sesuai dengan standar perusahaan. Untuk itu diperlukan adanya suatu sistem

pengendalian yang baik terhadap produk perusahaan, yang dapat mengatasi penyalahgunaan dan penyimpangan di bidang produk sekaligus sebagai alat untuk melindungi harta benda perusahaan. Oleh sebab itu setiap perusahaan perlu mengadakan pengendalian produk karena tanpa ada pengendalian produk maka kualitas produk tidak akan tercapai yang pada akhirnya akan menghambat tercapainya tujuan perusahaan.

Pengendalian manajemen merupakan keharusan dalam suatu organisasi yang mempraktekkan desentralisasi. Salah satu pandangan berargumentasi bahwa sistim pengendalian manajemen sesuai dengan strategi perusahaan. Ini mengisyatkan bahwa strategi pertama kali dikembangkan melalui proses formal dan rasional dan strategi ini kemudian menentukan desain sistim manajemen perusahaan. Satu perspektif alternatif mengatakan bahwa strategi muncul melalui eksperimentasi yang di pengaruhi oleh sistim manajemen perusahaan. Menurut pandangan ini sebagaimana Anthony (2009:10) ”menyatakan sistim pengendalian manajemen dapat mempengaruhi perkembangan strategi”

Bertolak dari uraian di atas, jelaslah betapa pentingnya suatu pengendalian produk dalam upaya peningkatan kualitas produk untuk mencapai keberhasilan perusahaan di dalam menjalankan kegiatannya. Hal inilah yang mendorong penulis untuk mengetahui lebih dalam lagi tentang sistim pengendalian produk, sehingga penulis mengadakan penelitian di PT. Perkebunan Sumatera Utara dengan judul : **”Pengaruh Sistikm Pengendalian Produk Terhadap Value Penjualan pada PT. Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :”**Apakah ada pengaruh sistem pengendalian produk terhadap *value* penjualan di PT.Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU)**”.

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :”**Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian produk terhadap *value* penjualan di PT. Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU)**”.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan bagi penulis khususnya tentang pengaruh sistem pengendalian produk terhadap *value* penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan tentang sistem pengendalian produk.

3. Bagi Peneliti Lain

Sebagai referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian lebih lanjut tentang topik yang sama.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Uraian Teoritis

1. Pengertian Sistim Pengendalian Produk dan Tujuan Sistim Pengendalian Produk

a. Pengertian Sistim Pengendalian Produk

Dengan semakin banyaknya perusahaan yang berkembang di Indonesia dewasa ini, maka bagi manajemen, sistim pengendalian produk menjadi lebih penting dari sebelumnya. Persaingan yang sangat ketat menjadikan pengusaha semakin menyadari pentingnya sistim pengendalian produk agar dapat bersaing dan mendapat pangsa pasar yang lebih besar.

Perusahaan membutuhkan suatu cara yang dapat mewujudkan terciptanya kualitas yang baik pada produk yang dihasilkannya serta menjaga konsistensinya agar tetap sesuai dengan tuntutan pasar yaitu dengan menerapkan sistem pengendalian kualitas (quality control) aktivitas proses yang dijalani.

Dalam menjalankan aktivitas, pengendalian kualitas merupakan salah satu teknik yang perlu dilakukan mulai dari sebelum proses produksi berjalan, pada saat proses produksi, hingga proses produksi berakhir dengan menghasilkan produk akhir. Pengendalian kualitas dilakukan agar dapat menghasilkan produk berupa barang atau jasa yang sesuai dengan standar yang diinginkan dan direncanakan, serta memperbaiki kualitas produk yang belum sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan sedapat mungkin mempertahankan kualitas yang telah sesuai.

Proses pengendalian produksi pada dasarnya mencakup seluruh aspek produksi dan operasi dari bahan baku sampai dengan proses akhir pembuatan suatu produk, pengendalian produksi merupakan suatu aktivitas manajemen perusahaan untuk menjaga dan mengarahkan agar aktivitas produk dan jasa perusahaan dapat dipertahankan sebagaimana yang telah direncanakan, sehingga produk dan jasa yang dihasilkan dapat memenuhi kepuasan konsumen. Salah satu cara untuk mengendalikan produksi adalah penerapan Statistical Quality Control Menurut Sofjan Assauri (2005:238) dalam bukunya: "Manajemen Produksi dan Operasi", yang dimaksud dengan Statistical Quality Control adalah: "Suatu system yang dikembangkan untuk menjaga standar yang uniform dari kualitas hasil produksi pada tingkat biaya yang minimum dan merupakan bantuan untuk mencapai efisiensi perusahaan pabrik".

Menurut Arens dan Lobbecke (2006:208) mengatakan bahwa "sistem pengendalian produk adalah suatu kebijakan dan prosedur yang ditetapkan dalam pelaksanaan kegiatan produk untuk mencapai tujuan yang diharapkan". Sedang menurut Bodnar (2006:52) bahwa "Sistem pengendalian produk adalah kebijakan atau prosedur yang ditetapkan untuk dilaksanakan dalam proses produksi untuk mencapai tujuan produksi yang telah ditetapkan".

Sedangkan menurut Vincent Gasperz (2005:480), "pengendalian produk adalah: "Control can mean an evaluation to indicate needed corrective responses, the act, or the state of process in which the variability is attribute to a consistent system of change causes". Jadi pengendalian dapat di artikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk memantau aktivitas dan memastikan kinerja sebenarnya yang dilakukan telah sesuai dengan yang direncanakan.

Dari kutipan di atas dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian produk adalah suatu patokan berdasarkan aturan atau prosedur dalam proses produksi untuk memperoleh hasil produksi yang ditetapkan untuk mencapai terjaminnya kualitas produk. Kebutuhan untuk menjamin kualitas produk sangat penting mengingat bahwa dalam produk sering terjadi penyelewengan kualitas, tidak memiliki tanda kepemilikan dan dapat digunakan setiap saat. Oleh karena itu diperlukan sistem pengendalian yang baik untuk mengatasi masalah tersebut.

Dengan demikian hasil yang diperoleh dari kegiatan pengendalian ini benar-benar bisa memenuhi standar-standar yang telah direncanakan/ditetapkan.

Aktivitas pengendalian umumnya akan meliputi kegiatan-kegiatan :

- Pengamatan terhadap *performance* produk atau proses.
- Membandingkan *performance* yang ditampilkan tadi dengan standar-standar yang berlaku.
- Mengambil tindakan apabila terdapat penyimpangan-penyimpangan yang cukup signifikan (*accept or reject*) dan apabila diperlukan dibuatkan tindakan untuk mengoreksinya. Pengertian pengendalian kualitas tidaklah sama dengan kegiatan “inspeksi”.

Karena justru inspeksi merupakan bagian dari kegiatan untuk mengendalikan kualitas produk atau proses, maka yang dimaksud inspeksi adalah sekedar menentukan apakah produk/proses baik (*accept*) atau rusak (*reject*). Sedangkan kegiatan pengendalian kualitas selain berkepentingan dengan upaya untuk menemukan kesalahan, kerusakan atau ketidaksesuaian suatu produk/proses dalam memenuhi fungsi yang diharapkan juga mencoba menemukan sebab musabab terjadinya kesalahan tersebut dan kemudian alternatif-alternatif

menyelesaikan masalah yang timbul. Kegiatan pengendalian kualitas pada dasarnya akan merupakan keseluruhan kumpulan aktifitas dimana kita berusaha untuk mencapai kondisi “ *fitness for use* ”, tidak peduli dimana aktifitas tersebut akan dilaksanakan yaitu mulai pada saat produk dirancang, diproses, sampai selesai dan didistribusikan ke konsumen.

Davis (2009: 286) menyebutkan sistem pengendalian produk harus :

- a. Memisahkan penyimpangan produk dan akuntansi untuk kas.
- b. Mencatat semua transaksi tentang produk.
- c. Memelihara hanya saldo kas minimum yang dibutuhkan.
- d. Melaksanakan perhitungan produk secara periodic.

Selanjutnya Anthony (2009:3) menyatakan bahwa :

Setiap sistem pengendalian produk sedikitnya memiliki empat elemen :

1. Pelacak (*detector*) atau sensor suatu perangkat yang mengukur apa yang sesungguhnya terjadi dalam proses yang sedang dikendalikan
2. Penilai (*assessor*) suatu perangkat yang menentukan signifikansi dari peristiwa aktual dengan cara membandingkannya dengan beberapa standar atau ekspektasi dari apa yang seharusnya terjadi.
3. *Effector*, suatu perangkat yang sering disebut dengan “Umpan balik” yang mengubah perilaku jika assessor mengindikasikan kebutuhan untuk melakukan hal tersebut.
4. Jaringan komunikasi, perangkat yang meneruskan informasi antara *detector* dan *assessor* dan antara *assessor* dan *effector*.

Keempat elemen dasar dari sistem pengendalian di atas sangat perlu di perhatikan oleh pihak pimpinan dalam melakukan pengendalian produk.

b. Tujuan Sistem Pengendalian Produk

Tujuan utama sistem pengendalian produk adalah untuk mendapatkan jaminan bahwa kualitas produk atau jasa yang dihasilkan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dengan mengeluarkan biaya yang ekonomis atau serendah mungkin. Sistem Pengendalian produk tidak dapat dilepaskan dari pengendalian produksi, karena sistem pengendalian produk merupakan bagian dari pengendalian

produksi. Pengendalian produksi baik secara kualitas maupun kuantitas merupakan kegiatan yang sangat penting dalam suatu perusahaan.

Hal ini disebabkan karena semua kegiatan produksi yang dilaksanakan akan dikendalikan, supaya barang dan jasa yang dihasilkan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, dimana penyimpangan-penyimpangan yang terjadi diusahakan serendah-rendahnya. Pengendalian produk juga menjamin barang atau jasa yang dihasilkan dapat dipertanggungjawabkan seperti halnya pada pengendalian produksi. Dengan demikian antara pengendalian produksi dan pengendalian produk erat kaitannya dalam pembuatan barang. Maka sistem pengendalian produk adalah menjamin kelancaran dalam menjalankan operasional produk perusahaan demi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengendalian sangat penting dalam setiap perusahaan yaitu untuk menjaga keamanan perusahaan khususnya produk sehingga menghasilkan produk yang sesuai dengan standar perusahaan, serta untuk menghindari kesalahan-kesalahan maupun penyelewengan-penyelewengan dalam produk yang akan merugikan perusahaan.

Mulyadi (2010:165) menyebutkan bahwa pengendalian mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan organisasi.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan.
3. Mendorong efisiensi.
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Davis (2009:299) mengemukakan bahwa pengendalian produk merupakan *rangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk*;

1. Melindungi produk.
2. Memastikan ketaatan dengan hukum dan kebijakan perusahaan.
3. Menyediakan catatan produk yang tepat.
4. Mengevaluasi kinerja.

Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa tujuan sistem pengendalian produk adalah : “menjaga keamanan dan kelancaran kegiatan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan. Mencegah terjadinya pemborosan, penyalahgunaan maupun kesalahan-kesalahan dalam menghasilkan produk, sehingga tercapainya laba yang diharapkan perusahaan”.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sistem pengendalian Produk

Menurut Douglas C. Montgomery (2005:26) dan berdasarkan beberapa literatur lain menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi sistem pengendalian produk yang dilakukan perusahaan adalah

a. Kemampuan proses

Batas-batas yang ingin dicapai haruslah disesuaikan dengan kemampuan proses yang ada. Tidak ada gunanya mengendalikan suatu proses dalam batas-batas yang melebihi kemampuan atau kesanggupan proses yang ada.

b. Spesifikasi yang berlaku

Spesifikasi hasil produksi yang ingin dicapai harus dapat berlaku, bila ditinjau dari segi kemampuan proses dan keinginan atau kebutuhan konsumen yang ingin dicapai dari hasil produksi tersebut. Dalam hal ini haruslah dapat dipastikan dahulu apakah spesifikasi tersebut dapat berlaku dari kedua segi yang telah disebutkan di atas sebelum pengendalian kualitas pada proses dapat dimulai.

c. Tingkat ketidak sesuaian yang dapat diterima.

Tujuan dilakukan pengendalian suatu proses adalah dapat mengurangi produk yang berada di bawah standar seminimal mungkin. Tingkat pengendalian yang diberlakukan tergantung pada banyaknya produk yang berada di bawah standar yang dapat diterima.

d. Biaya kualitas.

Biaya kualitas sangat mempengaruhi tingkat pengendalian kualitas dalam menghasilkan produk dimana biaya kualitas mempunyai hubungan yang positif dengan terciptanya produk yang berkualitas.

Kualitas bahan baku yang sudah diolah menjadi suatu produk berhubungan dengan pemenuhan keinginan konsumen. Oleh karena itu kualitas merupakan tingkatan pemuasan konsumen terhadap suatu produk. Maka kualitas bahan baku produk dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagaimana disebutkan Assauri (2009: 222) “tingkat mutu ditentukan oleh beberapa faktor antara lain adalah fungsi, wujud luar dan biaya dari bahan serta produk yang dihasilkan dari bahan tersebut”.

a. Fungsi suatu barang

Suatu produk/barang yang dihasilkan dari suatu bahan baku hendaknya memperhatikan apakah bahan baku yang digunakan memenuhi fungsi suatu produk, dimana fungsi produk mempengaruhi kepuasan konsumen.

b. Wujud luar

Salah satu faktor yang penting dan sering dilihat oleh konsumen dari suatu produk adalah wujud produk. Maka kualitas bahan baku apabila bahan baku yang digunakan dapat membuat atau mudah diolah untuk membuat wujud produk yang digemari dan disenangi konsumen

b. Biaya

Biaya dan harga suatu produk dapat ditentukan oleh kualitas bahan baku yang baik. Seorang konsumen membeli suatu produk dengan harga tinggi dapat

disebabkan biaya bahan baku tersebut tinggi. Biasanya biaya bahan baku yang tinggi selain ditentukan jenis bahan baku tersebut juga disebabkan

- Adanya biaya pencegahan.

Maksudnya biaya yang diperlukan dalam proses produk yang baik seperti biaya perencanaan model produk dan pengawasan bahan baku. Biaya-biaya untuk persediaan alat-alat dan fasilitas serta biaya tenaga kerja untuk mengawasi bahan baku dan penggunaan bahan baku.

- Biaya penaksiran

Biaya penaksiran termasuk biaya pengecekan dan pemeriksaan bahan baku seperti pengecekan bahan baku, biaya pemeriksaan produk dalam proses produksi dan sesudah produksi.

- Biaya kegagalan

Biaya kegagalan disebabkan biaya-biaya yang dikeluarkan akibat kegagalan menggunakan bahan baku dalam proses produksi, termasuk biaya pembetulan yang diperlukan, biaya akibat cacat, biaya pengganti bahan baku yang sudah tidak bisa dipakai serta biaya pembetulan atas kondisi produksi atau kondisi pengolahan bahan baku yang tidak dapat menghasilkan produksi yang sesuai dengan perencanaan.

Dalam suatu perusahaan sering ditetapkan karyawan atau yang bertugas mengawasi dalam hal produksi, dimana pengawas produksi diberikan tanggung jawab untuk mengkoordinasikan bagian-bagian dari suatu perusahaan dengan suatu cara sehingga rencana produksi dapat dikerjakan dengan ekonomis, maka menurut Harahap (2005:155) menyebutkan faktor-faktor yang perlu diperhatikan

oleh pengawas produksi untuk mengadakan pengawasan atau pengendalian dalam hal *produksi yaitu* :

1. *Routing*
2. *Loading*
3. *Scheduling*
4. *Dispacting*
5. *Follow Up*

Routing adalah fungsi yang menentukan dan mengatur urutan kegiatan pengerjaan yang logis, sistimatis dan ekonomis, melalui urutan mana bahan-bahan dipersiapkan untuk diproses menjadi barang jadi.

Loading merupakan penentuan dan pengaturan muatan pekerjaan (*work load*) pada masing-masing pusat pekerjaan (*work centre*) sehingga dapat ditentukan berapa lama waktu yang diperlukan pada setiap operasi tanpa adanya penundaan atau kelambatan waktu (*time delay*). *Loading* ini merupakan dasar penentuan *scheduling*.

Scheduling merupakan pengkoordinasian tentang waktu dalam kegiatan berproduksi, sehingga dapat diadakan pengalokasian bahan-bahan baku dan bahan-bahan pembantu, serta perlengkapan kepada fasilitas-fasilitas atau bagian-bagian pengolahan dalam pabrik pada waktu yang telah ditentukan.

Dispacting meliputi pelaksanaan dari semua rencana dan pengaturan dalam bidang *routing* dan *scheduling*. Sebagian besar kegiatan dalam *dispacting* ini terdiri dari penyampaian perintah kepada bagian pengolahan, yang dilakukan sesuai dengan *schedule* dan urutan pekerjaan yang telah ditentukan.

Following merupakan fungsi penelitian dan pengecekan terhadap semua aspek yang mempengaruhi kelancaran kegiatan pengerjaan atau produksi, *follow-up* ini mencakup usaha-usaha untuk mendapatkan bahan baku yang tidak tersedia tetapi dibutuhkan, mencari *supplier* mana yang paling baik untuk mendapatkan bahan-bahan tersebut.

Kelima faktor tersebut perlu dilakukan dalam kegiatan pengendalian produk, karena faktor-faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap kegiatan proses produksi dari awal hingga barang jadi. Selanjutnya bila pengendalian dilakukan dengan baik maka proses produksi akan berjalan dengan baik sebagaimana prosedur yang telah ditetapkan dan akan berpengaruh terhadap *value* penjualan.

Selanjutnya Harahap (2005:155) menyebutkan bahwa yang harus diperhatikan oleh pengawas dalam melakukan pengawasan atau pengendalian adalah :

1. Menerima pesanan-pesanan yang datang/masuk

2. Mencatat penerimaan pesanan dan meneruskan kepada bagian akuntansi untuk dapat dibuatkan perhitungan dan perkiraan.
3. Menentukan kepastian data teknik yang diharuskan untuk pengerjaan tersebut.
4. Menentukan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk mengerjakan produksi tersebut
5. Menentukan peralatan yang dibutuhkan untuk mengerjakan produk tersebut
6. Memberi petunjuk atau perintah untuk membeli bahan-bahan yang dibutuhkan
7. Memelihara dan mengawasi persediaan bahan mentah
8. Memelihara dan mengawasi persediaan
9. Menentukan operasi dan urutan operasi yang dibutuhkan untuk membuat produk
10. Menaksir biaya pembuatan produk
11. Menentukan kapan dan dimana berbagai bagian dari produk tersebut akan dibuat.
12. Merencanakan waktu terakhir dari penyelesaian dan pesanan produk
13. Membuat perjanjian tentang penyerahan pesanan
14. Memberikan perintah pembuatan produk itu kepada pabrik dan bengkel
15. Membuat surat perintah pengeluaran bahan-bahan yang dibutuhkan untuk pengerjaan dari gudang
16. Mengawasi pelaksanaan dan menentukan penyerahan bahan-bahan selama pengerjaan produk.
17. Membuat laporan mengenai pelaksanaan rencana dan kemajuan dari pengerjaan tersebut.
18. Membuat perubahan-perubahan pesanan jika diminta oleh konsumen
19. Memberikan wewenang untuk merubah dan prosedur pengerjaannya.
20. Memberikan penilaian tentang keadaan pesanan-pesanan yang dikerjakan
21. Memberitahukan kepada pemesan bahwa produk yang dipesan telah selesai dengan baik.

Dari kutipan di atas jelaslah bahwa banyak faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam pengendalian produk, hasil produk yang ada namun apabila pengendalian tidak sesuai dilakukan akan berpengaruh terhadap nilai penjualan. Misalnya karena produk yang di pesan tidak sesuai dengan kualitas yang diinginkan konsumen, atau waktu produk yang dipesan tidak sesuai perjanjian akan berpengaruh terhadap nilai penjualan, walau pun jumlah yang dipesan sesuai tapi tidak sesuai yang diinginkan konsumen dan waktu tidak sesuai pada perjanjian, konsumen akan minta pengurangan harga atau konsumen tidak mau membayar dengan harga yang diminta. Dengan perkataan lain bahwa akibat adanya

kekurangan atau kesalahan dalam produk maka akan berpengaruh terhadap nilai penjualan.

3. *Value Penjualan*

Menurut Sudarso (2006:133) “Penjualan adalah suatu kegiatan penghubung antara perusahaan dan konsumen untuk merealisasikan pemasaran”. Dari defenisi diatas dapat diambil pengertian bahwa penjualan mengandung unsur ilmu dan seni yang cukup tinggi. Dalam kegiatan pemasaran, kenaikan volume penjualan merupakan ukuran efisiensi, meskipun tidak semua kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Pengertian volume penjualan adalah jumlah dari kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dalam suatu kurun waktu tertentu.

Volume penjualan dari sebuah perusahaan akan sangat berpengaruh terhadap saluran yang dipakainya. Jika volume penjualan yang ada tidak begitu besar atau relative kecil maka perusahaan dapat menggunakan distributor industri (untuk barang-barang jenis perlengkapan operasi). Volume penjualan sangat penting dalam suatu perusahaan, karena dengan kemampuan menjual produk dan jasa yang dihasilkan perusahaan tersebut dapat berjalan dan bertahan menghadapi persaingan. Seorang pemasar didalam memasarkan produknya harus memperhatikan tentang situasi dan kondisi dari lingkungan sekitar dan harus dapat mengerti tentang karateristik jiwa konsumen yang dihadapinya sehingga dapat memberikan pelayanan yang sesuai bagi konsumen agar terjadi transaksi penjualan. Dari uraian di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa pengertian volume penjualan merupakan gambaran berapa banyak yang dijual dengan ukuran waktu tertentu. Disamping volume penjualan terkait dengan *value* penjualan.

Value penjualan adalah nilai atau ukuran nilai yang dihasilkan atas produk yang dijual, dimana biasanya diukur dengan uang.

Adanya proses dan kegiatan pengendalian terhadap produksi maka *value* produksi akan diketahui berdasarkan jumlah produksi dan harga penjualan. Oleh sebab itu pengendalian berkaitan dengan nilai penjualan produk dalam suatu perusahaan.

4. Hubungan Sistikm Pengendalian Produk Terhadap *Value* Penjualan

Sebagaimana disebutkan di atas bahwa sistim pengendalian produk adalah suatu kebijakan dan prosedur yang ditetapkan dalam pelaksanaan kegiatan produk untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Hal ini dapat juga disebutkan bahwa sistim pengendalian produk adalah kebijakan atau prosedur yang ditetapkan untuk dilaksanakan dalam proses produksi untuk mencapai tujuan produk yang telah ditetapkan.

Apabila telah dilaksanakan sistim pengendalian produk maka hal ini akan menjamin kelancaran dalam menjalankan operasional produksi perusahaan sehingga terciptalah produk yang sesuai dengan standar perusahaan. Pengendalian sangat penting dalam setiap perusahaan yaitu untuk menjaga keamanan perusahaan khususnya produk sehingga dapat dipergunakan dengan efektif dan efisien, serta untuk menghindari kesalahan-kesalahan maupun penyelewengan-penyelewengan dalam produk yang akan merugikan perusahaan.

Jelaslah bahwa sistim pengendalian akan berpengaruh positif terhadap *value* penjualan karena dengan adanya sistim pengendalian maka akan didapat produk yang efisien dan efektif dan akan terhindar dari kesalahan maupun penyelewengan produk yang dapat merugikan perusahaan. sistim pengendalian

produk akan menghasilkan terciptanya produk yang sesuai dengan standar perusahaan yang akan meningkatkan *value* penjualan.

B. Kerangka Konseptual

Sistem pengendalian produk merupakan suatu kegiatan yang meliputi organisasi serta semua metode ketentuan yang terkoordinasi dan yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong kebijakan manajemen yang telah digariskan. Untuk menjaga dan menghindari terjadinya pemborosan dan penyelewengan terhadap nilai penjualan, sumber pendapatan dan biaya, maka perlu adanya pengendalian yang baik dalam hal ini adalah pengendalian produk. Produk yang dihasilkan harus yang lazim dan berlaku dalam perusahaan dan tidak menimbulkan kesulitan.

Tujuan pengendalian produk adalah untuk menghindari kendala dan penyelewengan yang berkaitan dengan produk yang akan berpengaruh terhadap nilai penjualan dan akhirnya kepada laporan keuangan efektivitas dan efisiensi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Maksud dilakukannya pengendalian produk untuk menjaga jumlah dan kualitas produk agar tidak terjadi penyelewengan dan penyalahgunaan tentang produk maupun laporan yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan sehingga dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya dan dapat meningkatkan efisiensi dalam operasi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas kerangka konseptual dapat digambarkan sebagai berikut :



C. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara dari rumusan masalah dalam bentuk yang harus dapat diuji. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah : "Sistem Pengendalian produk berpengaruh signifikan terhadap *value* penjualan di PT. Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU)".

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang ini adalah metode asosiatif. Menurut Sugiyono (2009:55), “Metode Asosiatif, adalah suatu pernyataan penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara 2 (dua) variabel atau lebih.”

2. Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi di PT Perkebunan Sumatra Utara (PT.PSU) yang beralamat di jalan jamin giting KM.12 No.45 Medan . Perusahaan ini bergerak di bidang perkebunan dan pengolahan kelapa sawit menjadi CPO.

3. Waktu Penelitian

Sedangkan waktu penelitian ini dimulai dari bulan Desember 2013 sampai dengan Nopvember 2014 selama 11 bulan

Tabel III.1

Rencana Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	2013-2014					
		Des 13	Jan 14	Feb 14	Mar s/d Nov	Des	
1	Kunjungan ke Perusahaan	■					
2	Pengajuan Judul		■				
3	Bimbingan Proposal		■	■			
4	Seminar Proposal			■	■		
5	Pengumpulan Data				■	■	
6	Pengolahan dan Analisis Data				■	■	
7	Seminar Hasil				■	■	
8	Bimbingan Skripsi						■
9	Penyelesaian Skripsi						■
10	Sidang Meja Hijau						■

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan sekelompok individu yang memiliki karakteristik umum yang menjadi pusat perhatian penelitian. Populasi penelitian ini adalah semua pegawai PT. Perkebunan Sumatera Utara (PT. PSU) yang ada di bagian produksi dan sekitar 36 orang.

2. Sampel

Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang dijadikan objek penelitian. Untuk menetapkan jumlah sampel ditetapkan berdasarkan ketentuan Arikunto (2010: 120) menyebutkan bahwa : “Apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10 - 15 %, atau 20 - 25 % atau lebih”.

Berdasarkan kutipan di atas sesuai jumlah populasi kurang dari 100 maka sampel penelitian diambil seluruh populasi, (sampel total) yakni 36 orang

C. Defenisi Variabel Operasional

Defenisi variabel operasional diperlukan untuk menjelaskan variabel yang sudah di identifikasikan sebagai upaya pemahaman dalam penelitian dan dapat dilihat dari tabel III.2 dibawah ini.;

Tabel III.2
Variabel Operasional

Variabel Penelitian	Defenisi Variabel	Indikator
Sistem Pengendalian Produk (X)	Sistem Pengendalian Produk, yaitu berbagai unsur yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam kegiatan pengendalian produk	Time Series
Value Penjualan (Y)	Value Penjualan adalah nilai yang diperoleh dari penjualan produk yang ada.	Data Value Penjualan selama 36 bulan mulai tahun 2011 sampai 2013

D. Jenis dan Sumber data

Sebagaimana disebutkan di atas bahwa penelitian ini adalah penelitian kualitatif, maka data dalam penelitian ini yaitu data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan Data dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel, yakni data variabel bebas (*Variable independent*) dan data variabel terikat (*dependent variable*).

Variabel bebas (*Variable independent*) disimbolkan dengan X yaitu sejumlah gejala faktor atau unsur yang menentukan atau mempengaruhi munculnya gejala faktor lain. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah Sistem pengendalian produksi.

Variabel terikat (*dependent variable*) disimbolkan dengan Y adalah variabel yang merupakan akibat atau yang dipengaruhi oleh variabel yang

mendahuluinya. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah *Value* penjualan selama 36 bulan mulai dari tahun 2011 sampai 2013.

Bila ditinjau dari jenis data maka data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder.

a. Data Primer.

Data primer diperoleh melalui kuisisioner (angket), yaitu menyebarkan kuisisioner/angket berisi pertanyaan/pernyataan yang berkaitan dengan sistem pengendalian produk dan *value* penjualan

b. Data sekunder

Data sekunder yang diperlukan untuk mendukung data primer yang diperoleh melalui studi dokumen dan studi kepustakaan atau website.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner (Angket) yang telah disediakan kepada responden dengan menyediakan 4 alternatif jawaban dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jawaban Sangat setuju diberi skor 4
- Jawaban setuju diberi skor 3
- Jawaban kurang setuju diberi skor 2
- Jawaban tidak setuju diberi skor 1

F. Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan analisis kuantitatif dengan menggunakan statistik regresi linier sederhana .

a. Analisis regresi

Data yang sudah dikumpulkan akan dianalisis, di interpretasikan dengan menggunakan metode analisis regresi linier yakni regresi linier sederhana untuk menganalisis data pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

Persamaan regresi linier sederhana (Arikunto : 2001:284)

$$Y = a + bX$$

X = Sistem Pengendalian Produk

Y = Value Penjualan

a = Konstanta

b = Koefisien Variabel Value penjualan

b. Uji Hipotesis

- Uji t

Untuk menguji pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan uji t dengan rumus :

$$\frac{b}{Sb}$$

$$t = \quad (\text{Sudjana, 2003:325})$$

Kriteria pengujian :

- Jika t hitung > t tabel, maka hipotesis diterima

- Jika t hitung < t tabel, maka hipotesis ditolak

Derajat kebebasan $\alpha = 0,005$. dk = n-2

c. Uji Determinasi

Sedangkan untuk mengetahui besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan rumus :

$$D = R^2 \times 100 \%$$

D = Koefisien determinasi

R = Nilai koefisien korelasi

Untuk mempermudah analisis data digunakan komputer dengan program *Statistical Product and Service Solution (SPSS)* versi 17.0



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data di atas maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem pengendalian produk di PT. Perkebunan Sumatera Utara dapat dikatakan kurang baik atau belum maksimal, hal ini dapat terlihat dari jumlah responden yang terbesar sebanyak 15 orang yang mengatakan bahwa sistem pengendalian produk di PT. Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU) kurang baik.
2. *Value* penjualan di PT.Perkebunan Sumatera Utara dalam 36 bulan (terhitung mulai dari Jan 2011 s/d Des 2013) mengalami penurunan ,hal ini dapat terlihat dari variabel *value* penjualan sebanyak 41,667% menyatakan *value* penjualan di PT.Perkebunan Sumatera Utara (PT.PSU) kurang baik.
3. Berdasarkan hasil analisis regresi sederhana ada pengaruh signifikan antara sistem pengendalian produk terhadap *value* penjualan di Perkebunan Sumatera Utara(PT.PSU).Hal ini terlihat dari uji F yang di peroleh.
4. Berdasarkan uji t diketahui bahwa nilai t sistem pengendalian = 2,894 sedangkan F-tabel dengan derajat kebebasan(dk) 34 sebesar 1,697 maka t hitung > t tabel ($2,894 > 1,697$) dengan demikian ada pengaruh yang signifikan antara *sistem pengendalian produk* terhadap *value penjualan* di PT.Perkebunan Sumatera Utara. Apabila dilakukan dengan uji F diperoleh bahwa nilai F-hitung sebesar 8,376 sedangkan nilai F-tabel (terlampir) dengan derajat kebebasan(dk) pembilang 1 dan derajat kebebasan(dk) penyebut 34 adalah

sebesar 4,13 dimana $F\text{-hitung} > F\text{ tabel}$ ($8,376 > 4,13$) maka dapat disebutkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan *sistim pengendalian produk* terhadap *value penjualan* di PT. Perkebunan Sumatera Utara. Dengan demikian hipotesis yang diajukan diterima kebenarannya. Selanjutnya nilai $R^2 = 0,198$ maka $D = 0,198 \times 100\%$ sehingga $D = 19,8\%$. Dengan demikian pengaruh *sistim pengendalian produk* terhadap *value penjualan* sebesar 19,8%. Sedangkan 80,2% lagi yang mempengaruhi *value penjualan*, ditentukan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti faktor harga, kualitas, jumlah penjualan dan lain sebagainya.

B. Saran

1. Bagian pengawas produksi sebaiknya melakukan koordinasi dengan bagian bagian proses produksi sehingga rencana produksi dapat dilakukan dengan ekonomis dengan tujuan meningkatkan *value penjualan*.
2. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan untuk mengadakan pengawasan atau pengendalian dalam hal produksi yaitu : *Routing, Loading, Scheduling, Dispacting, Follow Up*