

The Effect of Raw Material Inventory on Sales Volume at PT. Indokom Samudra Persada

Pengaruh Persediaan Bahan Baku Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Indokom Samudra Persada

Meita Sekar Sari¹, Masthuroh², Ani Maryani³, Rohimah Nur Hidayati⁴, Lathifah Muchlisin⁵

Universitas Mitra Indonesia^{1,2,3,4,5}

meita@umitra.ac.id¹, masthuroh@umitra.ac.id², ,

animaryani939@gmail.com³, rohimahnurhidayati@gmail.com⁴, lathifahmuchlisin@gmail.com⁵

**Corresponding Author*

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of raw material inventory on sales volume at PT. Indokom Samudra Persada. The study employs a quantitative approach using secondary data obtained from inventory reports for the years 2022–2024. The analysis method used is simple linear regression with the assistance of SPSS version 25 software. The results indicate that raw material inventory has a positive and significant effect on sales volume. This suggests that the better the management and availability of raw materials, the higher the sales volume achieved by the company. These findings underscore the importance of effective inventory management in supporting the smooth operation of production processes and enhancing sales performance.

Keywords: Raw Material Inventory; Sales Volume; Inventory Management

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persediaan bahan baku terhadap volume penjualan pada PT. Indokom Samudra Persada. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari laporan persediaan tahun 2022-2024. Metode analisis yang digunakan adalah regresi linier sederhana dengan bantuan perangkat lunak SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persediaan bahan baku berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik pengelolaan dan ketersediaan bahan baku, maka semakin meningkat pula volume penjualan yang dicapai perusahaan. Temuan ini menegaskan pentingnya manajemen persediaan yang efektif dalam mendukung kelancaran proses produksi dan meningkatkan kinerja penjualan.

Kata kunci: Persediaan Bahan Baku; Volume Penjualan; Manajemen Persediaan

1. Pendahuluan

Indonesia dikenal sebagai negara kepulauan dengan wilayah laut yang sangat luas dan garis pantai terpanjang kedua di dunia. Kondisi geografis tersebut menjadikan Indonesia memiliki potensi sumber daya kelautan dan perikanan yang melimpah serta beragam. Menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (2023), sektor perikanan Indonesia berkontribusi signifikan terhadap ekspor non-migas, khususnya melalui komoditas udang yang menjadi primadona di pasar global khususnya dari negara-negara maju seperti Jepang, Amerika Serikat, dan Eropa. Tingginya permintaan tersebut menempatkan udang sebagai salah satu produk ekspor unggulan Indonesia yang mampu memperkuat posisi negara di perdagangan internasional.

Salah satu perusahaan yang bergerak di sektor ekspor hasil laut adalah PT. Indokom Samudra Persada yang berfokus pada pengolahan dan ekspor udang beku. Sebagai perusahaan berorientasi ekspor, keberlangsungan kegiatan produksi di PT. Indokom Samudra Persada

sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku. Menurut Heizer dan Render (2020), persediaan bahan baku berfungsi sebagai penopang utama dalam proses produksi, karena apabila bahan baku tidak tersedia secara memadai, maka proses produksi akan terganggu dan berdampak pada penurunan hasil penjualan.

Ketersediaan bahan baku yang stabil memungkinkan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar dengan lebih baik. Menurut Suharyanto *et al.* (2025), pengendalian bahan baku yang efektif membantu perusahaan mengurangi risiko kekurangan stok dan menjaga kelancaran produksi. Di sisi lain, Wang *et al.* (2025) menjelaskan bahwa manajemen persediaan yang efisien berpengaruh positif terhadap intensitas ekspor, tetapi hanya sampai pada titik optimum. Jika persediaan terlalu sedikit, maka produksi akan terganggu, sedangkan jika terlalu banyak, biaya penyimpanan meningkat dan efisiensi menurun. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu menjaga keseimbangan antara jumlah bahan baku dan kapasitas produksi agar volume ekspor tetap stabil. Untuk melihat kondisi tersebut secara lebih jelas, berikut data volume penjualan PT. Indokom Samudra Persada periode 2023-2024.

Table 1 Data Volume Penjualan Udang Beku PT. Indokom Samudra Persada (dalam Ton)

Bulan	2022	2023	2024
Januari	87.826,80	0,00	52.958,20
Februari	100.442,00	10.800,00	32.254,14
Maret	108.807,84	44.062,60	53.037,90
April	117.438,60	27.472,90	24.134,04
Mei	102.942,80	47.219,40	29.551,80
Juni	72.368,23	25.450,00	64.197,04
Juli	103.002,60	34.115,19	90.351,77
Agustus	118.229,80	10.800,00	125.698,55
September	168.578,00	0,00	102.835,80
Oktober	169.604,82	25.725,80	132.270,29
November	154.694,10	0,00	175.040,35
Desember	53.368,40	53.654,73	114.308,50

Sumber: PT. Indokom Samudra Persada (2025)

Berdasarkan tabel 1 di atas, terlihat bahwa tahun 2022 menjadi periode dengan kinerja penjualan yang relatif stabil, dengan volume ekspor berkisar antara 70.000–170.000 ton per bulan, namun pada tahun 2023 volume penjualan perusahaan mengalami penurunan yang cukup tajam. Berdasarkan data pada bulan Februari 2023, volume penjualan hanya mencapai 10.800,00 ton, bahkan pada bulan Januari, September dan November tidak terdapat kegiatan ekspor sama sekali (0 ton). Kondisi ini menunjukkan adanya hambatan produksi akibat keterbatasan bahan baku udang yang tersedia. Menurut hasil wawancara dengan Kasie Accounting PT. Indokom Samudra Persada, kekurangan bahan baku tersebut disebabkan oleh menurunnya pasokan dari nelayan, tingginya harga udang di tingkat pemasok, serta faktor cuaca yang tidak mendukung kegiatan penangkapan udang. Namun pada tahun 2024, kondisi perusahaan mulai mengalami perbaikan. Volume penjualan kembali meningkat. Berdasarkan data, pada bulan Agustus 2024 volume penjualan mencapai 125.698,55 ton, dan meningkat hingga 175.040,35 ton pada bulan November 2024. Meningkatnya volume penjualan pada tahun 2024 ini mengindikasikan bahwa kondisi produksi perusahaan mulai pulih, yang kemungkinan dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku yang lebih stabil dari tahun sebelumnya.

Landasan Teori

Persediaan Bahan Baku

Persediaan bahan baku dapat didefinisikan sebagai material dasar yang dibeli dari pemasok dan belum diproses, yang jumlah serta ketersediaannya harus dikelola secara sistematis agar produksi berjalan lancar dan perusahaan mampu memenuhi permintaan pasar dengan efektif (Heizer & Render, 2020; Suharyanto *et al.*, 2025; Krajewski *et al.*, 2021). Tujuan utama pengelolaan persediaan bahan baku ialah untuk menjamin kelancaran proses produksi dan memenuhi permintaan pelanggan secara tepat waktu. Menurut Suharyanto *et al.* (2025), besarnya persediaan bahan baku dalam suatu perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kebijakan pemesanan kembali, *lead time*, tingkat permintaan produksi, biaya penyimpanan, biaya kekurangan persediaan, serta pemanfaatan teknologi.

Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan indikator utama yang menunjukkan seberapa besar tingkat keberhasilan perusahaan dalam menjual produk atau jasa selama periode tertentu. Heizer dan Render (2020) menjelaskan bahwa volume penjualan tidak hanya menggambarkan kuantitas barang yang terjual, tetapi juga mencerminkan kemampuan perusahaan mengelola sumber daya produksinya agar mampu memenuhi kebutuhan pasar.

Pengaruh Persediaan Bahan Baku terhadap Volume Penjualan

Persediaan bahan baku memiliki hubungan yang sangat erat dengan volume penjualan karena keberadaan bahan baku merupakan elemen dasar dalam proses produksi. Ketidacukupan persediaan bahan baku tersebut dapat menghambat produksi, mengganggu jadwal operasional, serta menurunkan volume penjualan. Heizer dan Render (2020) menegaskan bahwa kelancaran pasokan bahan baku berperan langsung terhadap kemampuan perusahaan dalam menjaga ketersediaan produk di pasar. Hal ini didukung oleh penelitian Siaputri *et al.* (2025) yang menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan, di mana perusahaan dengan persediaan stabil mampu meningkatkan penjualan hingga 25% dibandingkan perusahaan yang mengalami kekurangan bahan baku.

Ha: Persediaan bahan baku berpengaruh terhadap volume penjualan

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder yang diperoleh dari laporan persediaan bahan baku PT. Indokom Samudra Persada selama periode tahun 2022 hingga 2024. Data dikumpulkan melalui teknik dokumentasi terhadap arsip perusahaan yang relevan dengan variabel penelitian serta teknik observasi untuk memperoleh data empiris yang objektif sesuai dengan kenyataan di lapangan. Analisis data dilakukan menggunakan perangkat lunak IBM SPSS versi 25, yang mencakup uji asumsi klasik, analisis regresi linier sederhana, serta uji hipotesis untuk menguji serta mengetahui hubungan antarvariabel secara empiris.

4. Hasil Dan Pembahasan

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Table 2. Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Unstandardized Residual
N	36

Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,1795105
	Std. Deviation	,55894183
Most Extreme Differences	Absolute	,141
	Positive	,138
	Negative	-,141
Test Statistic		,141
Asymp. Sig. (2-tailed)		,069 ^c

a. Test distribution is Normal.

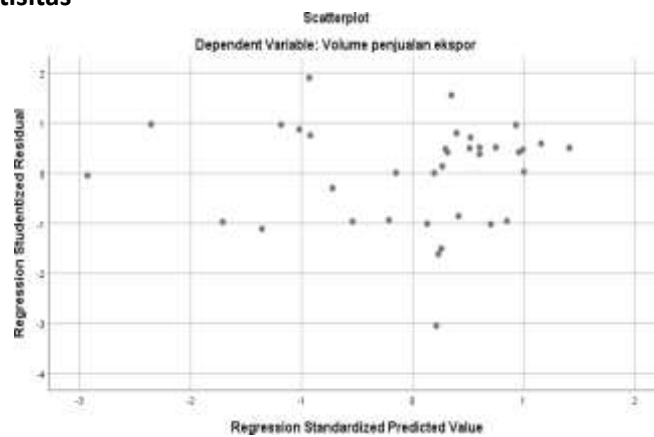
b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Hasil *output* SPSS 25

Berdasarkan tabel *output* SPSS tersebut, diketahui bahwa nilai signifikansi Asymp. Sig. 2-tailed sebesar 0,069 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dengan demikian, data penelitian telah memenuhi asumsi normalitas.

2. Uji Heterokedastisitas



Gambar 1 Uji Heterokedastisitas

Sumber: Hasil *output* SPSS 25

Berdasarkan gambar diatas, dapat dilihat *scatterplot* membentuk titik-titik yang menyebar secara acak di bawah angka nol dan tidak membentuk pola tertentu yang jelas. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadinya gejala heteroskedastisitas.

3. Uji Autokolerasi

Table 3 Uji Autokolerasi Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,851 ^a	,723	,715	,29572	1,786

a. Predictors: (Constant), Persediaan Bahan Baku

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil *output* SPSS 25

Berdasarkan hasil *output* spss tersebut dapat diketahui nilai *Durbin-Watson* adalah 1,786. Berdasarkan tabel DW dengan jumlah sampel sebanyak 36 sampel, maka dapat diketahui nilai DL sebesar 1.4107, serta didapat nilai DU sebesar 1.5245. Dengan demikian didapat persamaan bahwa DW > DL (1.786 > 1.4107) sehingga dapat disimpulkan bahwa model penelitian ini tidak terdapat autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Table 4 Hasil Analisis Regresi Sederhana
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,197	,050		3,944	,000
	Persediaan Bahan Baku	1,000	,108	,851	9,291	,001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil output SPSS 25

Berdasarkan tabel *output* SPSS tersebut, maka disusun persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = 0,197 + 1,000x + e$$

Persamaan tersebut dapat diterjemahkan sebagai berikut:

1. Diketahui nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh positif antar variabel (X) Persediaan Bahan Baku terhadap variabel (Y) Volume Penjualan.
2. Konstanta (a) sebesar 0,197 mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel persediaan bahan baku adalah sebesar 0,197.
3. Koefisien regresi x sebesar 1,000 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai volume penjualan maka nilai persediaan bahan baku bertambah sebesar 1,000 koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif

Uji R² (Koefisien Determinasi)

Table 5 Hasil Uji Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,851 ^a	,723	,715	,29572	1,786

a. Predictors: (Constant), Persediaan Bahan Baku

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil output SPSS 25

Berdasarkan tabel 5 di atas menunjukkan bahwa nilai R Square (R²) sebesar 0,723 atau 72,3%. Artinya, variabel volume penjualan mampu dijelaskan oleh variabel persediaan bahan baku sebesar 72,3%, sedangkan sisanya sebesar 27,7 % dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar penelitian ini.

Uji T

Table 6 Uji T
Coefficients^a

	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients

Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	,197	,050		3,944	,000
	Persediaan Bahan Baku	1,000	,108	,851	9,291	,001

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Sumber: Hasil output SPSS 25

Berdasarkan tabel hasil perhitungan uji T diatas, maka dapat diketahui bahwa nilai signifikan dari tabel *coefficients* memperoleh nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,005$, serta nilai T_{hitung} sebesar $9,291 > 1,692 t_{tabel}$, sehingga bahwa H_a diterima dan H_o ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel Persediaan Bahan Baku (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel Volume Penjualan (Y).

Pengaruh Persediaan Bahan Baku terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Indokom Samudra Persada, diperoleh bahwa persediaan bahan baku berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan ekspor. Hal ini dibuktikan melalui hasil analisis regresi linier sederhana dengan nilai t hitung sebesar $9,291 > t$ tabel $1,692$ dan nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$. Selain itu, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar $0,723$ atau $72,3\%$ menunjukkan bahwa variasi perubahan volume penjualan dapat dijelaskan oleh persediaan bahan baku, sedangkan $27,7\%$ sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar variabel penelitian.

Hasil penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Penelitian yang dilakukan Santoso dan Ramadhani (2025) pada perusahaan ekspor-impor di Jawa Timur memperoleh hasil t_{hitung} $7,013 > t_{tabel}$ $1,990$ dengan signifikansi $0,001 < 0,05$, yang mengindikasikan adanya pengaruh antara persediaan bahan baku terhadap volume penjualan. Hasil serupa juga ditunjukkan oleh Kusuma dan Hidayat (2024) pada industri tekstil dengan t_{hitung} $5,204 > t_{tabel}$ $1,678$ dan signifikansi $0,003 < 0,05$. Wang *et al.* (2025) menegaskan bahwa penerapan sistem digital dalam pengelolaan bahan baku turut memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap efisiensi rantai pasok serta peningkatan volume penjualan, dengan t_{hitung} $4,897 > t_{tabel}$ $1,960$ dan signifikansi $0,002 < 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang didukung oleh temuan penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi PT. Indokom Samudra Persada terletak pada ketidakstabilan ketersediaan bahan baku yang berdampak langsung terhadap fluktuasi volume penjualan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan bahan baku belum optimal, sehingga diperlukan upaya strategis dan inovatif dalam sistem manajemen persediaan guna mendukung kelancaran proses produksi dan aktivitas ekspor.

Mengacu pada teori Manajemen Persediaan (*Inventory Management Theory*) yang dikemukakan oleh Heizer dan Render (2017), pengelolaan persediaan yang efisien bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara biaya penyimpanan dan kebutuhan pasar agar operasional perusahaan berjalan optimal. Perusahaan perlu menentukan tingkat persediaan yang tepat untuk menghindari kelebihan maupun kekurangan bahan baku yang berpotensi menghambat penjualan. Dalam jangka panjang, penerapan manajemen persediaan yang efektif diharapkan mampu meningkatkan efisiensi biaya, menjaga kontinuitas pasokan, serta memperkuat daya saing perusahaan melalui peningkatan kualitas produk dan stabilitas volume penjualan di pasar ekspor.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data, dapat disimpulkan bahwa persediaan bahan baku berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada PT. Indokom Samudra Persada. Hasil uji t menunjukkan t hitung 9,291 > t tabel 1,692 dengan signifikansi $0,001 < 0,05$, sehingga variabel persediaan bahan baku berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,723 menunjukkan bahwa 72,3% perubahan volume penjualan dijelaskan oleh persediaan bahan baku, sedangkan 27,7% dipengaruhi faktor lain seperti harga jual, kondisi pasar dan permintaan ekspor. Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa semakin baik pengelolaan dan ketersediaan bahan baku di PT. Indokom Samudra Persada, maka semakin tinggi pula volume penjualan ekspor yang dapat dicapai.

Daftar Pustaka

- Heizer, J., & Render, B. (2020). *Operations Management (Edisi ke-12)* (12th ed.). New Jersey: Pearson Education.
- Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2021). *Operations Management: Processes and Supply Chains (Edisi ke-13)* (13th ed.). New Jersey: Pearson.
- Kusuma, R., & Hidayat, F. (2024). Efisiensi Manajemen Persediaan dan Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan Industri Tekstil di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Modern*, 9(1), 88–99.
- Poler, R., Camarinha-Matos, L. M. dan Boucher, X. (2025). *Digitalization and Supply Chain Collaboration in Smart Manufacturing*. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 18(1), 77–90.
- Santoso, D., & Ramadhani, R. (2025). Pengaruh Manajemen Persediaan terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan Ekspor-Impor di Jawa Timur. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 15(1), 23–35.
- Siaputri, M., Rahayu, F., & Pramono, B. (2025). Pengaruh Ketersediaan Bahan Baku terhadap Volume Penjualan di Industri Manufaktur. *Jurnal Ekonomi Dan Akuntansi Kontemporer*, 7(2), 112–125.
- Slack, N., Chambers, S. dan Johnston, R. (2022). *Operations Management (Edisi ke-10)*. Harlow: Pearson Education.
- Stanton, W. J. (2022). *Fundamentals of Marketing (Edisi ke-15)*. New York: McGraw-Hill Education.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2023). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suharyanto, B., Rahman, A., & Nurhadi, T. (2025). *Manajemen Persediaan Bahan Baku di Industri Manufaktur*. Bandung: Alfabeta.
- Wang, L., Li, Z., & Chen, H. (2025). Supply Chain Efficiency and Export Performance in Manufacturing Sector. *International Journal of Operations and Production Management*, 45(2), 101–118.
- Yuliani, E. dan Prasetyo, R. (2025). Pengaruh Teknologi Digital terhadap Peningkatan Volume Penjualan pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Pemasaran Digital Indonesia*, 6(1), 55–67.