ABSTRAK

Laba perusahaan adalah selisih antara realisasi pendapatan yang timbul dari trasanksi selama satu periode dan biaya yang terkait dengan pendapatan tersebut. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi laba perusahaan ialah tingkat penjualan dan persediaan barang dagang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan dalam bisnis online shop hijab ermi. Metode analisis yang penulis gunakan ialah metode analisis deskriptif kuantitatif.

Kesimpulan dari penelitian ini secara parsial tingkat penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan dengan nilai signifikan 0,000 < 0,05, persediaan barang dagang berpengaruh tidak signifikan secara parsial terhadap laba dengan nilai 0,153 > 0,05. Secara simultan tingkat penjualan dan persediaan barang dagang berpengaruh signifikan terhadap laba. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,827 menunjukkan sebesar 82,7% variabel penjualan dan persediaan berpengaruh terhadap variabel laba dan selebihnya dipengaruhi ileh variabel lainnya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan sebuah perusahan dibangun tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan semata tetapi juga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Untuk bisa bersaing dengan perusahaan yang lain perusahaan harus bisa meningkatkan penjualan dan meningkatkan kualitas produk sehingga perusahaan bisa mendapatkan keuntungan secara maksimal. Berkembangnya penggunaan internet maka semakin banyak orang memanfaatkan internet terutama didunia bisnis.Perkembangan teknologi yang semakin canggih dari tahun-ketahun membuat pengguna internet semakin meluas karena dipandang sangat memberikan manfaat apalagi untuk kemajuan sebuah bisnis.

Penggunaan teknologi internet dapat memberikan efek yang luar biasa untuk mendorong kemjuan sebuah bisnis, perusahaan yang mampu bersaing yaitu perusahaan yang bisa menggunakan teknologi internet, perusahaan yang mampu mengimplementasikan kecanggihan internet kedalam perusahaanya. Salah satu bentuk perusahaan mengimplementasikan

teknolgi kedalam perusahaannya yaitu dengan cara memasarkan produknya melalui dunia internet baik itu berupa produk fisik, digital maupun jasa. tujuannya untuk meningkatkan laba perusahaan.

Perusahaan yang menjual barangnya melalui internet artinya tidak berkontak langsung dengan pembeli maka ketersediaan barang yang dipajang oleh perusahaan harus tersedia dengan baik. Persediaan adalah pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahan untuk dijual dalam operasi bisnis atau barang yang akan digunakan atau dikosumsi dalam membuat barang yang akan dijual. Persediaan merupakan asset perusahaan yang mempunyai pengaruh yang sangat sensitive bagi perkembangan financial perusahaan.

Dalam akuntansi, persediaan adalah harta lancar bagi perusahaan[1] yang diguunakan untuk kegiatan bisnis untuk dijual tanpa perubahan bentuk atau untuk diperoses lebih lanjut dalam perusahaan manufaktur sehingga mempuntai nilai dan bentuk baru kemudian dipasarkan. Perusahaan dagang yang aktifitasnya adalah membeli dan menjualnya kembali, maka persediaannya terdiri dari barang-barang yang akan dijual atau didagangkan. Tapi bagi perusahaan industry manufaktur persediaannya meliputi persediaan bahan mentah langsung (direct material), persediaan barang dalam proses (working in process), dan persediaan barang jadi (finished goods).

Manfaat Persediaan :

[1] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 227

1. Mengatasi dan menimalisir resiko jika terjadi keterlambatan datangnya barang, dan keterlambatan bahan-bahan yang dibutuhkan.
2. Mencegah apabila bahan yang sampai tidak sesuai dengan pesanana sehingga harus dikembalikan.
3. Sebagai antisispasi apabila bahan-bahan itu bersifat musiman yang artinya bahan itu tidak selalu ada sehingga dapat digunakan meski bahan itu tidak ada dalam pasaran lagi.
4. Mengontrol aktivitas operasi perusahaan atau menjamin kelancaran arus produksi.
5. Memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada pelanggan dengan ketersediaan barang maka sewaktu-waktu tetap bisa memenuhi keinginan pelanggan.

Persediaan sangat penting dalam sebuah perusahaan atau bisnis, karna dalam laporan keuangan suatu perusahaan tanpa ada persediaan maka perhitungan neraca dan laba/rugi tidak bisa disusun, dan jika perhitungan persediaan ada kesalahan maka akan langsung berdampak kepada kesalahan dalam laporan laba/ rugi maupun neraca. Persediaan menurut PSAK No.14 tentang persediaan (IAI, 2004), persediaan adalah aktiva: (tersedia untuk dijual dalam kegiatan normal, dalam proses produksi dan atau dalam

perjalanan, dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberi jasa).[2]

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diharuskan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.[3]

Laba Perusahaan (*profit*) merupakan alat ukur kinerja bagi suatu perusahaan.Sebuah perusahaan dapat dikatakan memiliki kinerja yang baik apabila tidak mengalami kerugian, apabila terjadi penurunan laba berarti menunnjuka bahwa kinerja pada perusahaan tersebut menurun.Oleh sebab itu, sangat penting bagi perusahaan untuk terus menjaga performa kinerja perusahaan melalui kenaikan laba.[4]Laba bagi suatu perusahaan sangatlah penting karena laba merupakan sumber hidup bagi perusahaan untuk bisa

---

[2] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 227

[3] Penjualan, *http://eprints.stainkudus.ac.id*, (diakses tanggal 17 november 2021)

[4] Erni Yanti Natalia, *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di BEI*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 131

mempertahankan keberlangsungan operasional perusahaan dan memperbesar skala perusahaan.

Dalam islam perintah dan tata cara/aturan dalam bermuamalah sudah diatur oleh Allah SWT sebaik mungkin agar kedua belah pihak yang terlibat dalam suatu muamalah tersebut tidak ada yang dirugikan, salah satunya yaitu tentang **Konsep Akuntansi Syariah.** Ajaran islam secara tegas menunjukkan, sebagaimana tertuang dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 282. Ayat ini dapat ditafsirkan dalam konteks akuntansi, utamanya berkaitan dengan teori dan organisasinya. Akuntansi menurut islam memiliki bentuk yang sarat dengan nilai keadilan, kebenaran dan pertanggungjawaban, Sebab informasi akuntansi memiliki kekuatan untuk mempengaruhi pemikiran, pengambilan keputusan, dan tindakan yang dilakukan oleh seseorang. Pada ayat ini Allah memerintahkan untuk melakukan penulisan secara benar atau segala trasanksi yang pernah terjadi selama melakukan muamalah, dari hasil penulisan tersebut dapat digunakan sebagai informasi untuk menentukan apa yang akan diperbuat oleh seseorang.[5]

Prinsip Umum Akuntansi Syariah : Nilai pertanggung jawaban, keadilan dan kebenaran selalu melekat dalam sistem akuntansi syariah. Ketiga nilai tersebut tentu saja sudah menjadi prinsip dasar yang universal dalam operasional akuntansi syariah. Makna yang terkandung dalam ketiga prinsip akuntansi syariah tersebut adalah :

[5] Sri Dewi Anggadini, *Perlunya Akuntansi Syariah di Lembaga Bisnis (keuangan) Syariah*, Jurnal Majalah Ilmiah Unikom Vol.8 No.2, hal 135

1. Prinsip pertanggungjawaban (*accountability*). Pertanggungjawaban selalu berkaitan dengan konsep amanah yang merupakan hasil trasanksi manusia dengan sang Khaliq mulai dari alam kandungan. Implikasi dalam bisnis dan akuntansi adalah bahwa individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu melakukan pertanggungjawaban apa yang telah diamantkan dan yang telah diperbuat kepada pihak-pihak yang terkait. Wujud pertanggungjawabannya biasanya dalam bentuk laporan keuangan.
2. Prinsip keadailan. Prinsip keadilan tidak saja merupakan nilat yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, tetapi juga merupakan nilai yang secara *niheren* melekat dalam fitrah manusia. Hal ini berarti bahwa manusia pada dasarnya memiliki kapasitas dan energi untuk berbuat adil dalam setiap aspek kehidupan. Dalam konteks akuntansi, menegaskan kata adil dalam ayat 282 Surat Al-Baqarah, secara sederhana dapat berarti bahwa setiap trasnaksi yang dilakukan oleh perusahaan dicatat dengan benar.

   Dengan demikian, kata kedadilan dalam konteks aplikasi akuntansi mengandung dua pengertian, yaitu :*pertama*, adalah berkatitan dengan praktik moral yaitu kejujuran, yang merupakan faktor dominan. Tanpa kejujuran ini, informasi akuntansi yang disajikan akan menyesatkan dan merugikan masyarakat. *Kedua*, kata adil bersifat lebih fundamental (dan tetap berpijak dalam nilai-nilai etika/syariah dan moral).

3. Prinsip kebenaran. Prinsip kebenaran ini sebenarnya tidak dapat dilepaskan dar prinsip keadilan. Dalam akuntansi kita akan selalu dihadapkan pada masalah pengakuan, pengukuran dan pelaporan. Aktivitas ini akan dapat dilakukan dengan baik apabila dilandaskan pada nilai kebenaran. Kebenaran ini akan menciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur dan melaporkan trasanksi-trasanksi ekonomi.[6]

Toko olshop HE (hijab ermi) merupakan perusahaan yang berbasis online/daring yang menyediakan berbagai macam pakaian para muslimah dan pakaian koko mulai dari anak-anak hingga dewasa pengiriman hingga di dalam kota maupun diluar kota bahkan antar Negara. Semenjak terjadinya pandemi dari tahun 2020 justru penjualan pada toko tersebut pun meningkat karna semakin maraknya bisnis online dan konsumen pun lebih tenang belanja melalui online untuk menghindari penularan covid-19, apalagi menjelang hari-hari tertentu seperti pergantian tahun, idul adha, dan idul fitri. Akan tetapi hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan owner yang memilki toko tersebut menyatakan bahwa sering terjadi kurangnya ketersediaan barang baik itu bahan mentah maupun barang yang siap untuk dijual sekaligus sehingga sering mengecewakan konsumenya karena barang yang dimintak tidak tersedia, sering terjadi barang yang dimintak dengan yang dikirim berbeda, dan sering juga terjadi lambatnya pengiriman dikarenakan barang yang dipesan tidak selesai sesuai estimasi yang

[6] Sri Dewi Anggadini, *Perlunya Akuntansi Syariah di Lembaga Bisnis (keuangan) Syariah*, Jurnal Majalah Ilmiah Unikom Vol.8 No.2, hal 135-136

dijanjikan diawal. Sehingga ini berdampak kepada tingkat penjualan yang menurun yang berpengaruh kepada laba toko tersebut.

Pada tahun 2020 disaat hari raya idul fitri terjadinya masalah yang cukup besar, yaitu pesanan baju khusus untuk lebaran atau sering disebut serimbit tidak berjalan dengan lancar, permintaan para konsumen yang harusnya dikirim sebelum lebaran agar bisa dipakai ketika hari raya idul fitri malah banyak barang yang dikirim dengan waktu yang sangat mendesak yaitu 4 hari sampai 2 hari menjelang hari raya masi ada pengiriman, bisa saja barang akan sampai setelah hari raya (sholat id) selesai karena dengan waktu yang sangat mendesak maka pengiriman pun di ekspedisi akan menjadi overload. hal ini disebabkan karna kurangnya ketersediaan bahan mentah yang akan dijahit akibatnya permintaan para konsumen tidak semuanya dapat dipenuhi dan Dp yang telah dibayar para konsumen pun harus dikembalikan karena barangnya tidak ada.

Berikut adalah data laporan pendapatan, persediaan dan laba asli dari Toko Online Shop Hijab Ermi (HE), dari periode april 2018 sampai periode Maret 2021 :

Tabel 1.1

Data Pendapatan Asli Hijab Ermi (HE)

Di Kota Padang

Triwulan	2018	2019	2020	2021
I		513.562.890		326.658.255
II	227.416.885	577.142.270	369.074.887	
III	278.573.870	408.225.394	344.754.984	
IV	401.163.902	463.186.128	288.805.848	

Sumber data : Online Shop Hijab Ermi (HE) Kota Padang

Berikut adalah data Laporan Persediaan asli dari Toko Online Shop Hijab Ermi (HE), Per 31 maret 2019, Per 31 Maret 2020, per 31 Maret 2021 :

Tabel 1.2

Data PersediaanBarang Dagang Asli Hijab Ermi (HE)

Di Kota Padang

No	Tahun	Persediaan
1.	PER 31 MARET 2019	200,145,500
2.	PER 31 MARET 2020	189,674,130
3.	PER 31 MARET 2021	226,845,600

Sumber data : Online Shop Hijab Ermi (HE) Kota Padang

Berikut adalah data Laporan Profit/Laba asli dari Toko Online Shop Hijab Ermi (HE), perbandingan antara laba/Rugi Periode April 2018 sampai Maret 2021 :

Tabel 1.3

Data Profit/Laba Asli Hijab Ermi (HE)

Di Kota Padang

Triwulan	2018	2019	2020	2021
I		41.396.688	35.313.586	4.745.954
II	13.161.525	41.711.735	20.878.837	
III	19.780.110	29.655.378	16.299.849	
IV	30.236.312	25.851.488	6.213.061	

Sumber data : Online Shop Hijab Ermi (HE) Kota Padang

Dari data laporan Penjualan, Persediaan Barang dagang dan Laba Rugi Hijab Ermi (HE) diatas, dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan penjualan dari tahun periode April 2018 sampai Maret 2020 ada mengalami kenaikan, kemudian pada bulan April 2020 sampai Maret 2021 Pendapatan penjualan mengalami penurunan. Bukan hanya dari laporan pendapatan saja pada laporan Laba/Rugi juga juga telihat jelas pada tahun 2020-2021 mengalami penurunan yang sangat drastis bahkan toko online Hijab Ermi (HE) ini sering mengalami kerugian, faktor yang sangat mempengaruhi penurunan ini salah satunya yaitu pandemi covid-19, kemudian kurangnya management persediaan sehingga berpengaruh kepada turunya penjualan. Dari data diatas menunjukan bahwa pendapatan penjualan pada bisnis online shop Hijab Ermi (HE) tidak menetap, karena

ada faktor-faktor tertentu yang menyebabkan pendapatan bisa naik atau turun. Faktor yang menyebabkan laba mengalami kenaikan seperti adanya pergantian tahun, Idul Adha atau hari raya Idul fitri. Faktor lainnya juga disebabkan oleh persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual/didistrubusikan kepada coustomer juga sangat mempengaruhi naik atau turunya penjualan yang tentu sangat berpengaruh kepada pendapatan Hijab Ermi (HE).

Berdasarkan perubahan laba yang didapatkan dari uraian diatas maka penelitipun tertarik untuk melakukan penelitian pada toko online Hijab Ermi (HE), tentang seberapa besar pengaruh dari penjualan dan persedian barang dagang terhadap suatu laba dengan judul penelitian **"Analisis Besaran Penjualan dan persediaan barang dagang terhadap peningkatan laba perusahaan dimasa pandemi "**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan problematika yang ada pada saat sekarang ini yaitu pandemic covid-19, yang menyebabkan pada umumnya para pedagang banyak yang bertransformasi dari toko ofline menjadi online, yang mana para pembeli sekarang memburu apa saja kebutuhan hidup melalui online yang lebih praktis, untuk memenuhi permintaan coustomer maka identifikasi permasalahan yaitu :

1. Melakukan managemen persediaan, agar perssediaan terlaksana secara baik dan stabil.
2. Mencukupi persediaan barang dagang dengan melakukan analisis persediaan barang dagang.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang jadi permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah tingkat penjualan apabila kurangnya persediaan bahan pada toko online HE (hijab ermi) ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh persediaan dan pengaruh pandemi terhadap tingkat penjualan dan laba perusahaan pada toko online HE (hijab ermi).

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagi penulis

   Dapat menambah pengetahuan serta wawasan terkhusus mengenai pengaruh persediaan terhadap tingkat penjualan dan laba perusahaan pada toko online HE (hijab ermi)

2. Bagi toko online HE (hijab ermi)

   Dapat memberikan masukan dan ilmu akuntansi mengenai persediaan bahan pada toko online He (hijab ermi).

3. Bagi almamater

Dapat menambah pengetahuan pada pihak berkepntingan dan pihak lain seperti bisa menjadi peneliti lebih lanjut, terutama mengenai persediaan , serta dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

F. Penjelasan judul

Penelitian diawali dengan langkah pemilihan topik penelitian, yang kemudian didukung dengan pengumpulan data awal.Topik penelitian diartikan sebagai kejadian atau peristiwa (fenomena) yang dijadikan sebagai lapangan penelitian.Kemampuan untuk menangkap fenomena yang terjadi dan menarik untuk dijadikan topik penelitian memang memerlukan kejelian dari sicalon peneliti.[7]Dan untuk mendapatkan gambaran jelas menganalisis tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan selama covid-19.Maka penulis menjelaskan beberapa istilah yang digunakan dalam penelitian ini.

Penjualan : Penjualan memainkan peran penting bagi perusahaan sehingga produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat dijual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan.[8]

Persediaan barang dagang : Untuk memastikan keakuratan jumlah persediaan yang dilaporkan

[7] Suryani Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif*, (Jakarta : Prenadamedia, 2015), hal58
[8] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 14

keuangan, sebuah perusahaan dagang perlu melakukan perhitungan fisik persediaan (*physical inventory*), yaitu menghitung persediaan fisik. Pengendalian persediaan barang dagang untuk melindungi persediaan meliputi mengembangkan dan menggunakan tindakan keamanan untuk mencegah kerusakan persediaan atau pencurian oleh pelanggan atau karyawan.[9]

Laba : Laba yaitu selisih antara pengukuran pendapatan dan biaya. Laba adalah angka yang penting dalam leporan keuangan.[10]

Pandemi Covid-19 : adalah wabah yang melanda dunia pada awal tahun 2020, penyakit virus corona (Covid-19) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh vidrus SARS-CoV-2.

[9] Carl S.Warren, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: Selemba Empat, 2015), hal 343
[10] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 21

Wabah ini dengan sekejab mematikan aktivitas dunia dan sangat mempengaruhi perekonomian dunia salah satunya Negara Indonesia

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tujuan Akuntansi

Akuntansi merupakan bahasa bisnis yang digunakan untuk pengambilan keputusan ekonomi. Sejak sebuah entitas bisnis berdiri sampai dibubarkan, informasi dari proses akuntansi diperlukan oleh para pengambil keputusan.[11] Kegunaan akuntansi bagi dunia bisnis antara lain:

1. Menyediakan informasi ekonomis suatu perusahaan yang relavan untuk pengambilan keputusan investasi dan kredit yang tepat;
2. Menjadi media komunikasi bisnis antara manajemen dan pengguna eksternal mengenai posisi keuangan, perubahan posisi keuangan, dan arus kas perusahaan;
3. Memberikan potret yang dapat diandalkan mengenai kemampuan menghasilkan laba dan arus kas perusahaan;
4. Menjadi bentuk pertanggungjawaban manajemen (stewardship) kepada para pemilik perusahaan;
5. Menjadi gambaran kondisi perusahaan dari satu period ke periode berikut mengenai pertumbuhan/kemunduran, dan memungkinkan untuk diperbandingkan dengan perusahaan lain pada industri sejenis.[12]

---

[11] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 1

[12] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 3-4

Tujuan akuntansi yaitu menyediakan informasi keuangan perusahaan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Menurut APB *statement No. 4* yang berjudul *" Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises"* Akuntansi merupakan aktivitas jasa yang berfungsi dalam memberikan informasi berbentuk angka, informasi tentang entitas ekonomi dan keuangan, yang dapat dijadikan sebagai pengambilan keputusan ekonomi dalam membuat pilihan antara berbagai alternatif yang tersedia.

Berbagai pandangan berbeda mengenai akuntansi, yaitu[13] ;

1. Akuntansi yaitu sebagai ideologi, akuntansi dianggap sebagai suatu alat untuk melegitimasi keadaan dan struktur sosial, ekonomi serta politik kapitalis. Akuntansi tidak bebas dari nilai dan sering digunakan sebagai alat pendukung ideologi kapitalis atau otoritas organisasi.
2. Akuntansi disebut sebagai bahasa bisnis, yaitu untuk memberikan informasi tentang perusahaan kepada pihak yang bersangkutan.
3. Akuntansi sebagai catatan historis, merupakan akuntansi yang memberi contoh tentang histori perusahaan dan trasanksi yang

[13] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 11

terjadi dimasa sebelumnya. Catatan ini mencerminkan bagaimana managemen mengelola sumber daya perusahaan.

4. Akuntansi sebagai realita ekonomi saat ini, akuntasi dianggap mampu memberikan gambaran keadaan saat ini atau realitas ekonomi perusahaan, Oleh karena itu, aset dan liabilitas perusahaan harus dicatat pada nilai wajar, bukan biaya historis.
5. Akuntansi sebagai sebuah sistem infomasi, akuntansi ialah sebuah informasi yang mencerminkan hubungan antara penerima informasi dengan data keuangan melalui saluran komunikasi yang disebut siklus akuntansi.
6. Akuntansi sebagai komoditi, informasi akuntansi dalam bentuk laporan keuangan terdapat kinerja perusahaan dan posisi keuangan, ialah hasil dari sistem akuntansi. Informasi ini diperlukan oleh yang bersangkutan dalam proses pengambilan keputusan.
7. Akuntansi sebagai pertanggung jawaban, laporan sebagai produk akhir dari serangkaian akuntansi merupakan salah satu pertanggung jawaban perusahaan kepada pihak penanam uang dan pemilik uang untuk memberikan laporan hasil kinerja perusahaan yang berlangsung pada periode tertentu.
8. Akuntansi sebagai teknologi, akuntansi merupakan tekonologi perangkat lunak yang dijelaskan dan diprediksi hubungan ekonomi dan variabel tertentu. Hasil ril dari akuntansi

teknologi adalah bahwa akuntansi adalah teknik disiplin informasi dan control keuangan.

Dari penjelasan yang tertera diatas dapat diberi kesimpulan bahwa informasi akuntansi adalah segala hal yang menjelaskan posisi keuangan, perubahan posisi keuangan, arus kas dan kinerja yang dapat dijadikan sebagai panduan perusahaan dalam pengambilan keputusan.Informasi akuntansi tentang kondisi sebuah perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan. Pihak eksternal seperti pihak peminjam dana dan pihak pemberi dana yang memerlukan informasi akuntansi yang terdapat dalam laporan keuangan sebagai sarana pengambilan keputusan untuk memastikan minat terhadap perusahaan yang telah dibuka kepada publik.[14]

B. Tujuan Laporan Keuangan

Tujuan laporan keuangan menurut pernyataan Standar Akuntansi keuangan (PSAK) per 1 Oktober 2004, yang dirumuskan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) adalah : "*menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi*." IAI merumuskan tujuan laporan keunagan dimaksudkan untuk sejumlah besar pemakai, bukan untuk kepentingan kelompok kecil atau kelompok besar tertentu saja.

[14] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 12

Tujuan akuntansi untuk entitas bisnis (*Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*) menurut Financial Accounting Standard Board (FASB)-badan bentukan AICPA pengganti APB-adalah:

1. To provide financial information that is useful in making credit and investment decision;
2. To provide understandable financial information that is useful in assessing future cash flow;
3. To provide financial information related to an enterprise's resources, claims to these resources and changes in them.

Tujuan pertama laporan keungan dimaksudkan untuk berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi, yaitu keputusan kredit dan investasi. Selanjtnya laporan keuangan harus mampu dipahami dan berguna untuk memperkirakan arus kas di masa depan. Tujuan ketiga untuk menampilkan **sumber daya perusahaan, klaim atas sumber daya tersebut dan perubahan antara keduanya**.Yang dimaksudkan dengan sumber daya perusahaan adalah harta (assets), sedangkan klaim atas harta tersebut dimiliki oleh kreditor (liabilities) dan investor (owner s equity).Ketiga unsur tersebut adalah elemen dalam **laporan neraca** yaitu laporan mengenai posisi keuangan perusahaan pada **tanggal tertentu.**[15]

Tujuan laporan keuangan adalah sebagai pemberi informasi kepada kreditur dan investor dalam peruses pengambilan keputusan untuk

[15] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 5-6

berinvestasi. Laporan keuangan juga menunjukan apa saja yang dilakukan manajemen atau tanggung jawab manajemen terhadap sumber daya yang dipercayakannya. Untuk mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyediakan informasi mengenai entitas yang meliputi asset, liabilitas, ekuitas, penghasilan dan beban kontribusi yang didistribusi kepada pemilik dalam kapasitas sebagai pemillik dan arus kas.

Tujuan pelaporan keungan untuk organisasi pencari laba adalah :

1. Memberi informasi yang akan berguna bagi para investor maupun kreditur dan juga para pemakai lainnya agar dapat membantu keputusan secara resional tentang investasi, kredit dan lainnya.
2. Memberi informasi kepada para investor maupun calon investor dan juga kepada para kreditur dan pemakai lainnya utnuk menentukan waktu, jumlah dan prospek penerimaan kas dari deviden atau bunga dan juga penerimaan dari penjualan, piutang atau saham dan pinjaman yang akan jetuh tempo.
3. Memberi informasi mengenai sumber daya (asset) dalam perusahaan, informasi mengenai aktiva dan pengaruh dari trasanksi, peristiwa dan keadaan lainnya terhadap sumber daya aktiva dan kewajiban.
4. Memberi informasi mengenai kinerja keuangan perusahaan selama satu periode.
5. Memberi informasi mengenai bagaimana cara perusahaan mendapatkan dan menggunakan kas, mengenai pinjaman dan

pengembaliannya, mengenai trasanksi yang berpengaruh terhadap modal, yaitu deviden dan pembayarab lain kepada pemilik dan faktor yang mempengaruhi likuiditas dan silvabilitas perusahaan.

6. Memberi informasi mengenai bagaimana cara manjemen perusahaan bertangguung jawab untuk mengelola perusahaan kepada pemilik untuk penggunaan sumber daya (asset) yang telah dipercayakan kepadanya.
7. Memberi informasi kepada para manajer dan direksi dalam perusahaan yang akan berguna dalam proses pengambilan keputusan untuk kepentingan pemilik perusahaan.[16]

C. Besaran Penjualan

Pengertian penjualan

Penjualan ialah hal penting dalam sebuah perusahaan dalam berlangsungnya kegitan usaha.Perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa memiliki tujuan akhir yaitu menjual barang atau jasa kepada publik. Oleh sebab itu, penjulan memainkan peran penting bagi perusahaan sehingga produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat dijual dan memberikan penghasilan kepada perusahaan.Penjualan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk menjual barang atau jasa yang dibutuhkan public sebagai sumber pendapatan untuk menutupi semua

[16] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 12-13

biaya untuk mendapatkan keuntungan. [17]Berikut ini pengertian penjualan yang dikemukakan oleh para ahli.

Menurut Soemarno yang dimaksud oleh penjualan adalah: "Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa baik secara kredit maupun secraa tunai"

Adapun menurut Basu Swastha DH Penjualan adalah: Interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.

Penjualan merupakan suatu metode terencana dan teroganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan demikian baik sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen.Dengan demikian yang diperlukan adalah membuat produk dan jasa tersedia secara kuantitas dengan tetap memperhatikan kuantitas barang atau jasa yang dihasilkan.[18]

[19]Akuntansi Murabahah

Akuntansi *murabahah* merupakan aktivitas akuntansi pada trasanksi *murabahah*, meliputi aspek pengakuan dan pengukuran, penyajian dan

[17] Indra Sasangka, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart'90 Bandung*, Jurnal Ilmiah Online STIE Muhammadiyah Bandung, Vol.2 No.1, hal 134
[18] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 14-15
[19] Alfu Nikmah, Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK 102 pada Pembiayaan Murabahah di BMT se- Kabupaten Pati, Journal Ekonomi Syariah, Vol.4 No.1, hal 119

pengungkapan. Sedangkan perlakuan akuntansi *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Pengakuan dan pengukuran urbun (uang muka):
    a. Urbun diakui sebagai uang muka pembelian seperti jumlah yang diterima bank pada saat diterima
    b. Jika trasanksi *murabahah* dilaksanakan, maka urbun diakui sebagai pembayaran piutang (bagian angsuran pembelian)
    c. Jika trasanksi tidak dilaksanakan, maka urbun dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan bank
2. Pengakuan piutang

    Pada saat akad *murabahah*, piutang murabahah diakui sebesar nilai perolehan ditambah keuntungan yang disepakati
3. Pengakuan keuntungan *murabahah* diakui:
    a. Pada periode terjadinya, apabila akad berkahir pada periode laporan keuangan yang sama
    b. Selain periode akad secara proporsional, apabila akad melampaui satu periode laporan keuangan
    c. Pengakuan potongan pelunasan dini diakui dengan menggunakan salah satu metode:
        1) Pada saat penyelesaian, bank mengurangi piutang *murabahah* dan keuntungan *murabahah.*

2) Setelah penyelesaian, bank terlebih dahulu meminta pelunasan *murabahah* dari nasabah, kemudian bank membayar pengakuan potongan kepada nasabah dengan mengurangi keuntungan *murabahah*

4. Pengakuan denda diakui sebagai dana kebajikan pada saat diterima.
   a. Pada akhir periode, piutang *murabahah* disajikan sebesar nilai bersih yang dapat direalisasikan.
   b. Pada akhir periode, margin *murabahah* tangguhan disajikan sebagai pos lawan piutang *murabahah.*

Fungsi dan Tujuan Penjualan

Seluruh Aktivitas yang dilakukan sebuah perusahaan tentunya akan memiliki makna dan maksud yang akan dicapai, salah satunya merupakan aktivitas penjualan. Fungsi penjualan terdapat aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengetahui minat pembeli, mencari konsumen dan mendapatkan saran. Penjualan dapat diartikan sebagai sebuah bentuk perpindahan barang dari penjual ke pembeli sesuai apa yang dibutuhkan oleh pembeli. Terdapat tujuan penjualan yaitu menjual produk yang telah dihasilkan melainkan bukan menciptakan produk apa yang akan dijual. Setiap perusahaan memiliki tujuan penjualan diantaranya yaitu untuk mencapai tingkat penjualan yang diinginkan, memperoleh laba pertumbuhan perusahaan yang terus-menerus meningkat.[20]

[20] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 15

Sumber pendapatan suatu perusahaan adalah berasal dari penjualan, karena dengan adanya penjualan dapat mengubah posisi harta perusahaan. Penjualan merupakan puncak kegiatan dalam seluruh kegiatan perusahaan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan seperti kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan dan faktor lainnya, Aktifitas utama perusahaan selain produksi adalah penjualan. Aktifitas penjualan ini harus dapat dikendalikan , disebabkan kegiatan penjualan ini selalu mengalami perubahan sesuai kondisi atau permintaan pasar. Jika tidak dikendalikan penurunan volume penjualan dapat menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan menjadi tidak stabil[21].

Faktor-faktor Penjualan

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan yaitu :

1. kemampuan penjual

Kegiatan jual beli produk terlibat dua pihak penjual dan pihak pembeli.Pihak penjual harus mampu membujuk pihak pembeli untuk melakukan trasanksi.

2. Kondisi pasar

Pasar merupakan titik pusat penjualan kepada pihak pembeli.Pihak penjual harus mampu mengetahui minat penjual dalam pasar tersebut.

3. Modal

[21] Indra Sasangka, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart'90 Bandung*, Jurnal Ilmiah Online STIE Muhammadiyah Bandung, Vol.2 No.1, hal 133

Pihak penjual akan kesulitan dalam menjual produknya jika produk tersebut belum diketahui oleh calon-calon pembeli atau jika lokasi tersebut jauh dari lokasi pembeli

4. Kondisi organisasi perusahaan

Biasanya jika diperusahaan besar, masalah penjualan akan ditangani oleh bidang penjualan, tetapi untuk perusahaan kecil masalah penjualan juga akan ditangani oleh pihak yang bersangkutan dalam perusahaan tersebut.

5. Faktor lain

Untuk faktor lain terdapat periklanan, kampanye, peragaan atau pemberian hadiah yang dapat menarik minat pembeli.[22]

D. Persediaan Barang Dagang

Pengertian Persediaan

Persediaan barang dagang adalah barang yang dibeli untuk dijual lagi sebagai aktivitas utama perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Menurut PSAK No.14 tentang persediaan (IAI, 2004), persediaan adalah aktiva:

1. Tersedian untuk dijual dalam kegiatan usaha normal;
2. Dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan;
3. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (supplies) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.[23]

---

[22] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 15-16

Persediaan merupakan aset perusahaan yang menunjang kehidupan perusahaan. Berdasarkan (PSAK 14, 2014) tentang persediaan, merupakan asset tersedia untuk dijual dalam kegiatan bianis dalam proses produksi untuk dijual atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Dalam hal ini, jenis persediaan perusahaan barang dagang termasuk dalam asset tersedia untuk dijual dalam kegiatan bisnis.

Menurut Zulfikarijah persediaan adalah: sebagai stock bahan baku yang digunakan untuk memfasilitasi produksi atau untu memuaskan permintaan konsumen.

Menurut Handoko persediaan adalah: yang menunjukan segala sesuatu atau sumber daya-sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasinya terhadap pemenuhan permintaan.

Adapun meurut Yamit persediaan adalah: Persediaan sebagai antiaispasi untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang sudah dapat diperkirakan sebelumnya.

Salah satu sumber daya perusahaan yang dapat memegang peranan penting dalam tercapainya tujuan perusahaan adalah persediaan. Persediaan merupakan bahan baku, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi maupun suku cadang. Persediaan merupakan salah satu asset perusahaan yang menempati posisi penting dalam sebuah perusahaan, baik perusahaan perdagangan maupun manufaktur.

---

[23] Michell Suharli, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 227

Menurut buku yang penulis baca berdasarkan objek pokok aktivitas terdapat dua jenis perusahaan yaitu perusahaan manufaktur dan perusahaan dagang. Persediaan merupakan produk yang menjadi objek aktivitas perusahaan yang disediakan untuk diolah dan dijualkan kembali. Terdapat tija jenis persediaan menurut perusahaan manufaktur yaitu persediaan bahan mentah, persediaan barang setengah jadi dan perusahaan barang jadi. Menurut perusahaan barang dagang terdapat satu klasifikasi yaitu persediaan yang dibeli perusahaan guna dijual kembali untuk memperoleh laba.[24]

Akuntansi Persediaan Menurut Syari'ah

[25]Bagi islam, memproduksi sesuatu bukanlah sekedar untuk mengkonsumsi sendirir atau dijual ke pasar. Dua otivasi itu belum cukup, karena masih terbatas pada fungsi ekonomi. Islam secara khas menkankan setiap kegiatan produksi harus pula mewujudkan fungsi sosial.

Adapaun kaidah-kaidah dalam memproduksi dalam islam sebagai berikut

a. Memproduksi barang dan jasa yang halal pada setiap tahapan produksi.
b. Mencegah kerusakan dimuka bumi, termasuk membatasi populasi, memelihara keserasian, dan ketersediaan sumber daya alam.
c. Produksi dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran. Kebutuhan yang harus

[24] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 17

[25] http://repository.uinsu.ac.id

dipenuhi harus dalam prioritas yang ditetapkan agama. Yakni terkait dengan kebutuhan untuk tegaknya agama-akidah, terpeliharanya nyawa, akal dan keturunan/kehormatan, serta untuk kemakmuran materi.

d. Produksi dalam islam tidak dapat dipisahkan dari tujuan kemandirian umat, untuk itu hendaknya umat memiliki berbagai kehalian, kemampuan dan prasarana yang memungkinkan terpenuhinnya kebutuhan spiritual dan material.
e. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik kualitas spiritual maupun mental dan fisik

Manajemen Persediaan

Mnajemen persediaan adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mengatur dan mengelola setiap kebutuhan barang baik barang mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi agar selalu tersedia baik dalam kondisi pasar yang stabil dan berfluktuasi.Untuk mewujudkan persediaan terlaksana secara baik dan stabil maka pihak perusahaan harus menerapkan konsep manajemen persediaan (inventory management) yang realistis dan dapat diterima oleh berbagai pihak. Dalam jumlah persediaan, setiap perusahaan memiliki jumlah berbeda-beda, dan jumlah itu disesuaikan dengan kondisi dan konsep manajemen persediaan yang diinginkan. Pada perusahaan tertentu, kadang-kadang persediaan menggambarkan 70% dari keseluruhan aktiva lancar.[26]

[26] Irham fahmi, *Pengantar Manajemen Kauangan*,(Bandung: Alfabeta, 20180, hal 244

Ada beberapa model yang bisa digunakan untuk melakukan pengendalian persediaan yang pertama yaitu: *economic order quantity* (EOQ). Menurut Ristono, *economic order quantity* (jumlah pesanan terhemat) merupakan model yang diarahkan untuk menemukan jumlah pesanan yang ekonomis, sehingga diharapkan tidak ada kekurangan persediaan, sedangkan menuurt Heizer dan Render model kuantitas pesanan ekonomis adalah teknik kontrol persediaan yang tertua dan dikeal dengan memadukan biaya penyimmpanan dengan kurva yang menunjukkan sebuah garis lurus yang naik apabila jumlah persediaan bertambah besar dengan biaya pemesanan dengan kurva yang menunjukkan garis lengkung menurun mendekati nol apabila jumlah persediaan bertambah, yang mana EOQ akan tercapai pada perpotongan anatar kedua kurva tersebut.

Kedua, yaitu persediaan pengaman (*safety stock*). Menurut Pujawan *safety stock* merupakan persediaan yang diadakan perusahaan dengan tujuan sebagai perlindungan terhadao ketidakpastian permintaan maupun pasokan. Ketika permintaan bersifat tidak konstan atau atau terdapat variabilitas pada rantai pasokan, maka persediaan pengaman sangat dibutuhkan agara tidak terjadi kekurangan persediaan sehingga kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Ketiga, adalah titik pemesanan kembali (*reorder point)*. Menurut Heizer dan Reinder titik pemesanan kemabli merupakan titik untuk mengetahui kapan perusahaan harus melakukan pemesanan kembali agar

tidak terjadi kekosongan persediaan. Perhitungan *reorder point* diperoleh dengan menghitung permintaan per hari dikalikan dengan waktu tunggu untuk pemesanan baru dalam hari. Pemesanan untuk ROP ini mengasumsikan bahwa permintaannya sama dan bersifat konstan.

Untuk menghitung tingkat produktifitas persediaan digunakan perhitungan inventory turnover (perputaran persediaan). Michell Suharli menyatakan inventory turnover mennetukan berapa kali persediaan perusahaan mampu terjual atau digantikan dengan persediaan baru selama satu tahun, dan memberikan pengukuran mengenai tingkat likuiditas dan kemampuan perusahaan untuk menjadikan persediaannya menjadi uang secara tepat.[27]

Metode Pencatatan Persediaan

Terdapat 2 metode pencatatan trasanksi persediaan yaitu metode *physical* (metode berkala), dan metode perpetual anatara lain : (metode terus-menerus). Terdapat perbedan dari dua metode tersebut

1. Metode physical memiliki perkiraan pembelian, retur pembelian, potonga n pembelian dan biaya angkut pembelian, sedangkan metode perpetual tidak memiliki perkiraan pembelian, retur permbelian, potongan pembelian dan biays angkut pembellian.
2. Metode *physical*, trasanksi pembelian, retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian dicatat dalam perkiraan masing-masing, sedangkan metode perpetual, trasanksi pembelian,

[27] Ni Ketut Purnawati, *Kinerja Manajemen Persediaan Barang Dagang* , Jurnal Manajemen Unud, Vol. 7, No. 10, hal 6-7

retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian dicatat dalam perkiraan persediaan barang dagang.

3. Metode *physical*, setiap terjadi penjualan tidak perlu dilakukan pencatatan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan dihitung pada setiap akhir periode akuntansi dan dikapitalisasi melalui jurnal penyesuaian, sedangkan metode perpetual, setiap terjadi penjualan harus diikuti pencatatan harga pokok penjualan.
4. Metode *physical*, lebih sesuai digunakan pada perusahaan ritel/eceran yang mempunyai banyak macam persediaan dan sulit untuk dapat ditentukan harga pokok untuk setiap trasanksi penjualan, sedangkan metode perpetual, lebiih sesuai digunakan pada perusahaan dagang yang mempunyai relative sedikit macam barang yang diperdagangkan dan relative mudah untuk mennetukan besarnya harga pokok penjualan untuk setiap trasanksi penjualan barang dagangan.[28]

Metode Kalkulasi Biaya Persediaan menurut Sistem Persediaan Per-Petual : Dalam sistem persediaan perpetual, semua kenaikan dan penurunan barang dagang dicatat dengan cara yang sama seperti mencatat kenaikan dan penurunan kas. Akun persediaan barang dagang pada awal periode akuntansi mengindikasikan stok pada tanggal tersebut. Pembelian dicatat dengan *mendebit persediaan barang dagang dan mengkredit kas atau utang usaha*, pada tanggal penjualan,

[28] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 17-18

harga pokok barang yang terjual dicatat dengan mendebit harga pokok penjualan dan mengkredit persediaan barang dagang.

Metode Kalkulasi Biaya Persediaan dalam Sistem Persediaan Periodik : Perusahaan menggunakan sistem persediaan periodik hanya pendapatan yang dicatat setiap kali penjualan dilakukan. Tidak ada ayat jurnal yang dibuat pada saat penjualan untuk mencatat harga pokok penjualan. Pada akhir periode akuntansi, perhitungan fisik dilakukan untuk mennetukan biaya atau harga pokok persediaan dan harga pokok penjualan. Bagi perusahaan dagang yang menggunakan sistem persediaan periodik, harga pokok penjualan selama periode tertentu dilaporkan dalam seksi terpisah pada laporan laba-rugi.[29]

E. Modal Usaha

Pengertian Modal

Manajemen modal usaha sangat penting karena melibatkan penetapan kebijakan modal usaha dan penerapan kebijakan modal usaha dalam kegiatan usaha.Perusahaan membutuhkan modal untuk menjalankan aktivitas usahanya, baik dari pihak dalam maupun pihak luar. Secara umum, perusahaan lebih mengutamakan dana internal dalam pembiayaan usahanya, akan tetapi ada juga perusahaan yang memenuhi kebutuhannya melalui pendanaan eksternal. Pemenuhan dana ekstenal dapat diperoleh dengan menerbitkan saham dan surat hutang, akan tetapi pendanaan

[29] Warren carl s, *Prinsip-Prinsip Akuntansi*, (Jakarta:Erlangga, 1999), hal 366-369

eksternal dalam bentuk hutang lebih disukai Karena masalah biaya penerbitan dimana biaya penerbitan obligasi lebih murah daripada biaya penerbitan saham baru.

Menurut salah satu jurnal yang penulis baca menjelaskan modal merupakan "keloktifitas" dari barang modal yang terkandung dalam neraca disebelah debit, sementara barang modal merupakan produk yang terdapat didalam perusahaan yang berfungsi untuk memperoleh laba. Jadi, dapat disimpulkan modal ialah suatu kekuasaan untuk menggunakan barang modal. Modal terletak dalam neraca sebelah kredit, Terdapat juga pengertian barang modal yaitu barang yang tersedia diperusahaan yang belum digunakan.[30] Modal adalah suatu hal yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan apalagi bagi perusahaan yang sedang berkembang tanpa adanya modal sebuah perusahaan akan sulit untuk menjalankan berbagai aktivitas perusahaanya. Dengan adanya modal akan membantu proses produksi barang baru yang diperlukan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu modal juga diperlukan untuk membayar gaji para tenaga kerja yang yang ada diperusahaan dan modal juga diperlukan untuk simpanan guna sebagai antisipasi terhadap berbagai hal yang terjadi yang tidak diinginkan perusahaan seperti, kekurangan biaya operasioanl dan lain, deficit dan lain sebagainya.

[30] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 19

[31]Prinsip Modal Dalam Akuntansi Islam

Diantara tujuan syariat Islam ialah menjaga dan mengembangkannya melalui jalur-jalur yang syar'i. untuk merealisasikan fungsinya dalam kehidupan perekonomian serta membantu memakmurkan bumi dan pengabdian kepada Allah SWT. Sumber-sumber hukum Islam telah mencakup kaidah-kaidah yang mengatur pemeliharaan terhadap modal pokok (kapital). Prinsip-Prinsip AKuntansi pada modal yang terpenting diantaranya sebagai berikut.

1. Tamwil dan Syumul (mengandung nilai dan universal) modal itu harus dapat memberikan nilai, yaitu mempunyai nilai tukar di pasar bebas. Bisa saja, modal beda dalam naungan sebuah perusahaan dalam bentuk uang, barang milik, atau barang dagangan selama harta itu masih bisa dinilai dengan uang oleh pakar-pakar yang ahli dibidang itu serta dipekati oleh mitra usaha.
2. Mutaqawwim (bernilai) modal itu harus bernilai, artinya dapat dimanfaatkan secara syar'i. Jadi, harta-harta yang tidak mengandung nilai tidak termasuk dalam wilayah akuntansi yang dibicarkan, seperti khamar, daging babi dan alat-alat perjudian.
3. Penguasaan dan Pemilikan yang beharga mal atau harta itu harus dimiliki secara sempurna dan dikuasainya sehingga ia dapat memanfaatkannya secara bebas dalam bermuamalah atau bertrasanksi. Sebagai contoh tidak boleh bagi seseorang utnuk memulai dengan

[31] Siti Fatimah, *Penerapan Praktik dan Teori Akuntansi Syariah Berdasarkan Prinsip Syariah, Jurnal Of Accounting & Finace*, Vol.13 No.2, hal 7

pihak lain kerjasama dalam uang dan pekerjaan dengan janji membayarkan uang tersebutdikemudian hari atau uang itu masih bersifat utang (dalam jaminan), seperti yang ditegaskan oleh ulama fiqih dan fiqih syarikah.

4. Keselamatan dan Keutuhan Ra,sul-maal sistem akuntansi Islam menekankan pemeliharaan terhadap kapital yang hakiki, seperti yang tergambar dalam sabda Rasulullaah sebagai penerapan praktik dan teori akuntansi.

   "*Seorang mukmin itu bagaikan seorang pedagang; dia tidak akan menerima laba sebelum ia mendapatkan ra'sul-maalnya (modal). Demikian juga, seorang mukmintidak akan mendapatkan amalan-amalan sunnahnya sebelum ia menerima amalan-amalan wwajibnya*." (HR Bukhari dan Muslim). Jadi, kalau modal belum dipisahkan dan keuntungan telah dibagi, itu telah dianggap membalikan sebagai modal kepada sipemilik saham. Hal inilah yang banyak menimbulkan masalah dalam perusahaan-perusahaan.

Sumber Penawaran Modal

Terdapat dua sumber penawaran modal yaitu:

1. Sumber penawaran modal menurut asalnya

   Sumber penawaran modal menurut asalnya dapat dirincikan menjadi dua yaitu sumber intern dan sumber ekstern.

   a. Sumber intern (*Internal sources*)

Modal sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkam sendiri di dalam perusahaan.

b. Sumber ekstern (External sources)

Sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan.

2. Sumber penawaran modal menurut cara terjadinya

Sumber penawaran modal menurut cara terjadinya dapat dirincikan menjadi tiga tabungan, penciptaan dan intensifikasi penggunaan uang.

a. Tabungan

Tabungan merupakan pendapatan yang disimpan dan dikumpulkan yang akan dipergunakan di masa depan.

b. Penciptaan atau kreasi uang/kredit oleh bank

Yang dapat menciptakan uang itu tidak hanya bank sirkulasi tetapi juga bank-bank dagang dengan menciptakan uang giral.

c. Intensifikasi penggunaan uang

Hal ini dapat dilakukan bank dengan cara meminjam kembali dana yang disimpan masyarakat didalam bank.[32]

F. Laba Perusahaan

Pengertian laba

Definisi laba operasional adalah selisih antara realisasi pendapatan yang timbul dari trasanksi selama satu periode dan biaya yang terkait dengan pendapatan tersebut.Sementara definisi laba yang digunakan oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih antara pengukuran

[32] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 19-20

pendapatan dan biaya.Besar kecilnya laba sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Laba adalah angka yang penting dalam laporan keuangan karena beberapa alasan yaitu : laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan , dasar dalam peramalan laba maupun peristiwa ekonomi perusahaan lainnya di masa depan, dasar dalam menghitung dan mengevaluasi efesiensi dalam menjalankan perusahaan, serta dasar untuk mengevaluasi pretasi dan kinerja perusahaan.

laba atau keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh trasanksi *peripheral* (trasanksi dinluar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau trasanksi insidentil (trasanksi yang jarang terjadi) dan dari seluruh trasanksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.[33]

Jenis-Jenis Laba

laba terdapat beberapa komponen dengan pengidentifikasian yaitu :

a. Laba kotor ialah penjualan bersih dikurang dengan harga pokok penjualan akan mendapatkan laba kotor. Didefinisikan sebagai laba kotor karena masih belum dihitungkan beban operasional yang telah dikeluarkan dalam konteks penciptaan atau pembentukan pendapatan.

[33] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 21

b. Laba operasional dapat mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan mneghitung selisih anatar laba kotor dan beban operasional. Laba operasional menjelaskan bagaimana kegiatan operasional perusahaan telah dilakukan dan dikelola dnegan baik dan efesien, terlepas dari kebijakan manajemen keungan dan pengelolaan pajak.
c. Laba operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan ialah laba operasional yang ditambahkan ke pendapatan dan keuntungan lainnya dan dikurangi dengan beban dan kerugian lain-lain akan menghasilkan laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.
d. Laba dari operasi berlanjut merupakan aspek kinerja dan aspek keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara keseluruhan, termasuk prediksi tentang kemungkinan kemampuan perusahaan untuk dapat melanjutkan operasi di tahun mendatang.
e. Laba bersih merupakan selisih dari laba operasi yang berkelanjutan dan laba atau rugi dari operasi yang diakhiri dan dikurangi kerugian luarbiasa.[34]

Unsur-Unsur Laba

Beberapa unsur laba diantaranya yaitu :

1. Pendapatan merupakan arus masuk asset atau peningkatan lain dalam aset atau liabilitas entitas (kombinasi keduanya) dari

[34] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 22

pengirirman barang, jasa, atau kegiatan lain yang merupakan operasi utama atau operasi pusat perusahaan.

2. Beban merupakan arus keluar dari aset atau penggunaan lain dari aset atau terjadinya kewajiban suatu entitas (kombinasi keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman barang, pemberian jasa, atau kegiatan lain yang merupakan operasi utama atau pusat operasi perusahaan.
3. Keuntungan merupakan peningkatan ekuitas entitas yang timbul dari trasanksi peripheral (trasanksi di luar operasi utama perusahaan) atau trasanksi insidental dari semua trasanksi lainnya serta peristiwa yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.
4. Kerugian merupakan penurunan dalam ekuitas entitas yang disebabkan oleh trasanksi peripheral (trasanksi di luar operasi utama perusahaa) atau trasanksi insidental dari seluruh trasanksi lainnya serta peristiwa yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.[35]

Akuntansi tentu tidak lepas dari proses penilian dan pengukuran atas nilai suatu aset atau trasnaksi, dalam akuntansi syariah penilian aset menggunakan metode *Current Value* sebagai metode penilaian aset. Karena metode tersebut dinilai relevan

[35] Eriani,*Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, (Batam: Pdf, 2020) hal 23

dengan akuntansi syariah yang berorientasi pada zakat, sebelum melakukan perhitungan zakat diindetifikasi dahulu nilai sekarang dari aset-aset yang menjadi wajib zakat. Adapaun aset yang menjadi wajib zakat, yaitu kas, barang yang tersedia untuk dijual (persediaan), piutang, aset tetap seperti kendaraan, bangunan dan tanah juga diidentifikasi nilai sekarangnya karena menjadi pengurang dalam beberapa metode perhitungan yang dimasukkan.

Dalam akuntansi syariah hukum dan cara pencatatanya diatur dalam PSAK, dalam PSAk akuntansi syariah akad jual beli online shop menggunakan dua akad yaitu akad salam dan akad istishna yang diatur dalam PSAK No. 103 dan PSAK No. 104. Akuntansi syariah merupakan teknik akuntansi yang berperan penting untuk memastikan apakah perusahaan tersebut sudah berjalan sesuai dengan syariah yang bersumber dari Al-Qur'an hadist dan pendapat ulama, serta memiliki konsep keadilan, kebenaran, dan pertanggung jawaban. Kegiatan jual beli baik langsung maupun Online yang menggunakan prinsip akuntansi syariah harus kegiatannya terlaksana secara sah tidak dijadikan sebagai ajang bisnis serta tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

G. Penelitian Terdahulu

Pada sub bab ini akan menjelaskan beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti yang dapat digunakan sebagai referensi untuk melakukan penelitian.

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	NurNaningsih (Skripsi)	Analisis Akuntansi Persediaan dan Pengaruhnya terhadap laba Pada CV. BINTANG TIMUR JAYA	1. Hasil penelitian ini, pencatatan, pengelolaan, dan perputaran akuntansi persediaan yang baik dan benar akan sangat berpengaruh terhadap Laba/Rugi Perusahaan.
2.	Obrinandi Saputra (Skripsi)	Analisis Akuntansi Persediaan Barang Dagang Pada PT. INTI KREASI Kantor	1. Hasil Penelitian ini, pencatatan akuntansi

		Wilayah Pekanbaru Riau	persediaan yang baik sangat berpengaruh terhadap Laba/Rugi Perusahaan.
3.	Pabri Putra Dasalin (Skripsi)	Analisis Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada PT. NIPPON INDOSARI CORPINDO cabang Banyuasin	1. Hasil penelitian ini, perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang yang efektif memiliki pengaruh terhadap Laporan Keuangan perusahaan.
	Novita sari	Analisis Akuntansi	1. Hasil

	Ransun (Skripsi)	Persediaan barang dagang Berdasarkan PSAK No 14 (STudi Kasus pada PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk)	penelitian ini, penilaian dan pencatatan persediaan barang dagang berdasarkan PSAK No. 14 perpengaruh Baik Terhadap Perusahaan.
5.	Eriani (Skripsi)	Analisis Tingkat Penjualan, Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia.	1. Hasil penelitian ini, tingkat Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Perusahaan 2. Persediaan Barang

			Dagang Berpengaruh Positif dan Signifikan Terhadap laba perusahaan

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu objek penelitian ini yaitu bisnis online shop ibu rumah tangga yang bisa menjadi motivasi bagi para pembaca maupun bagi yang sedang merintis usaha bisnis onlinenya dan baru pertama kali diteliti sedangkan penelitian terdahulu yang menjadi tempat objek penelitiannya sudah banyak diteliti sama peneliti sebelumnya. Dan persamaan penelitian ini dengan peneliti terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang pengaruh persediaan barang dagang.

H. Kerangka Pemikiran

Besaran Penjulan terhadap Laba Perusahaan

Besaran penjualan merupakan salah satu faktor pemicu dalam menghasilkan laba untuk menjamin keberlangsungan hidup perusahaan.Perusahaan dapat mengelola secara efektif dan efesien dipengaruhi oleh pencarian laba agar terhindar dari kerugian perusahaan. Seluruh hasil penjualan akan dimasukkan kedalam laba perusahaan.

Hasil penelitian oleh Yonnade Arga Putra (2014) menunjukan hasil pengujian untuk pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar berpengaruh signifikan terhadap UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.Dengan menyatakan ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan jaten Kabupaten Karanganyar diterima kebenarannya.[36]

I. Persediaan Barang Dagang terhadap Laba Perusahaan

Dalam meningktakan Laba Perusahaan maka perlu adanya peningkatan persediaan barang dagang.Hal ini disebabkan sebagian besar aktivias dari seluruh kegiatan perusahaan berhubungan dengan persediaan.Oleh karena itu, pelaporan persediaan sangat penting bagi para pengambil keputusan baik didalam maupun diluar pengambilan keputusan perusahaan. Dengan mencukupi persediaan barang dagang maka laba yang di dapat oleh perusahaan akan meningkat. Oleh karena itu, pentingnya melakukan analisis persediaan barang dagang secara teratur.

Hasil penelitian oleh Maria Dewi Setia (2017) menunjukan bahwa persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Persediaan barang dagang secara parsial berpengaruh terhadap Laba Perusahaan. Nilai hitung berpengaruh positif dan signifikan, artinya

[36] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 28

semakin meningkat perputaran Persediaan Barang dagang maka meningkat pula laba perusahaan yang diperoleh.[37]

J. Modal usaha terhadap laba Perusahaan

Ketersediaan modal kerja sangat penting bagi perusahaan untuk mencukupi biaya operasionalnya, oleh karena itu perusahaan harus menggunakan modal kerja secara efesien dan efektif dikarenakan jika terdapat kelebihan modal kerja maka akan menunjukkan adanya dana yang tidak produktif. Masalah ini akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan dan juga menunjukan adanya hubungan modal terhadap laba dimana modal meningkat mengakibatkan laba dalam perusahaan meningkat.

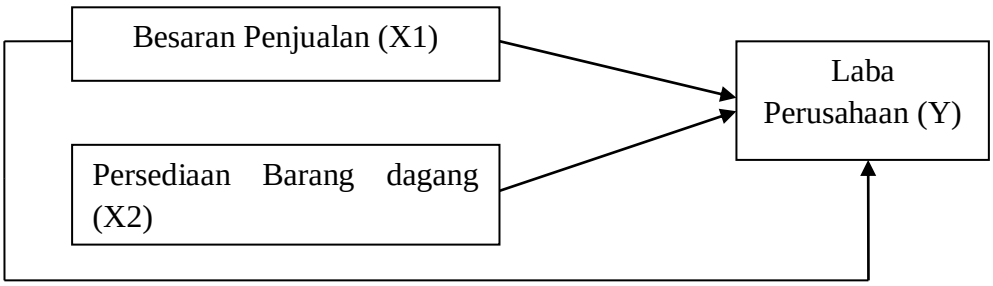
Hasill penelitian oleh Gede Nogi Paranesa, Wayan Cipta dan Ni Nyoman Yulianthini (2016) menjelaskan bahwan ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial modal sendiri terhada laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Hasil ini menjelaskan bahwa adanya modal yang tinggi akan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak modal yang terdapat di suatu perusahaan maka akan mempengaruhi naik atau turunnya tingkat laba.[38]

---

[37] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 28-29

[38] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 29

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan diatas, maka dapat digambarkan kerangka berfikir dari yang saya sajikan pada gambar di bawah ini:



Kerangka Pemikiran

K. Hipotesis

Berdasarkan Landasan teori dan kerangka pemikiran diatas maka hipotesis penelitian ini, sebagai berikut :

H1 : Diduga besaran penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan

H2 : Diduga persediaan barang dagang berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan

H3 : Diduga tingkat penjualan, persediaan barang dagang berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba perusahaan

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Kata metode berasal dari bahasa Yunani methodos, terdiri dari dua kata yaitu *meta* (menuju, melalui, mengikuti) dan *hodos* (jalan, cara, arah). Arti kata methodos adalah metode ilmiah yaitu cara melakukan sesuatu menurut aturan tertentu. Adapun metodologo berasal dari kata *metode* dan *logos*, yang berarti ilmu yang membicarakan tentang metode. Melihat dari pengertiannya, metode dapat dirumuskan suatu proses atau prosedur yang sistematik berdasarkan prinsip dan teknik ilmiah yang dipakai oleh disiplin (ilmu) untuk mencapai suatu tujuan.[39]Bagian ini berisi mengenai pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk menjawab tujuan yang sudah ditentukan sebelumnya, metode meliputi penentuan populasi, sampel, instrument pengambilan data, teknik analisisnya serta alat ukurnya.[40]

B. Jenis Penelitian

Berdasarkan masalah dan apa yang dijelaskan di atas, penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif menekankan fenomena-fenomena objektif yang dikaji secara kuantitatif.Untuk pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif,

[39] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Prenadamedia Groub, 2012), hal 22
[40] Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 254

Penelitian deskriptif diartikan sebagai suatu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu fenomena/peristiwa secara sistematis sesuai dengan apa adanya. Penelitian deskriptif dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan saat ini. Dalam studi deskriptif tidak ada control perlakuam seperti dalam studi eksperimen karena tujuannya adalah menggambarkan "apa adanya" berkaitan dengan variabel-variabel atau kondisi dalam suatu situasi. Penelitian deskriptif pada umumnya tidak diarahkan untuk pengujian hipotesis.[41]

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di tokobisnis oline yang ada Kecamatan Pauh Kota Padang, objek yang digunakan adalah Neraca dan Laba/rugi toko bisnis online Hijab Ermi (HE) di Kecamatan Pauh Kota Padang dari tahun, 2018-2021

D. Jenis dan Sumber Data

Menurut jenisnya, data secara umum dapat dibagi atas dua macam, kuantitaif dan kualitatif. Data yang yang penulis gunakan untuk penelitian ini menggunakan data kuantitatif, datanya yaitu data penjualan, data persediaan dan data laba/rugi olshop hijab ermi (HE) selama 4 tahun dari 2018-2021. Penelitian dengan menggunakan pendekatan kuantitatif mementingkan adanya variabel-variabel sebagai obyek penelitian dan

[41] Nyoman Dantes, *Metode Penelitian*, (Yogyakarna:Andi, 2015), hal 51

variabel-variabel tersebut harus didefinisikan dalam bentuk operasionalisasi variabel masing-masing. Reabilitas dan validitas merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi dalam menggunakan pendekatan ini karena kedua elemen tersebut akan menentukan kualitas hasil penelitian dan kemampuan replikasi serta generalisasi penggunaan model penelitian sejenis. Pendekatan ini berpijak pada apa yang disebut dengan fungsionalisme struktural, realism, positivisme, behaviorisme dan empirisme yang intinya menekankan pada hal-hal yang bersifat kongkrit, uji empiris dan fakta-fakta yang nyata.[42] Pendekatan kuantitatif desainnya, harus terstruktur, baku, formal dan dirancang sematang mungkin sebelumnya. Desainnya bersifat spesifik dan detail karena desain merupakan suatu rancangan penelitian yang akan dilaksanakan sebenarnya. Oleh karena itu, jika desainnya salah, hasilnya akan menyesatkan.

Data yang dikumpulkan bersifat kuantitatif atau dapat dikuantiatifkan dengan menghitung atau mengukur data yang dikumpulkan lebih banyak angka.[43] Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang merupakan data yang sudah tersedia. Data yang diperoleh peneliti dapat langsung diamati dari bisnis onlineshop Hijab Ermi (HE) di Kecamatan Pauh Kota Padang.

---

[42] Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 258

[43] Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Padang:Prenadamedia Grub, 2013), hal 58

E. Defenisi Operasional Variabel

Maksudnya adalah bagian yang mendefinisikan sebuah konsep/variabel agar dapat diukur, dengan cara melihat pada dimensi (indicator) dari suatu konsep/variabel.[44] Variabel harus dedfinisikan secara oeprasional agar lebih mudah dicari hubungannya anatar satu variabel dengan lainnya dan pengukurannya, operasional variabel bermanfaat untuk: 1) mengidentifikasi kriteria yang dapat diobservasi yang sedang didefinisikan; 2) menunjukan bahwa suatu konsep atau objek mungkin mempunyai lebih dari satu definisi oeprasional; 3) mengetahui bahwa definisi operasional bersifat unik dalam situasi dimana definisi tersebut harus digunakan.[45] Menurut Sugiyono menjelaskan variabel penelitian merupakan suatu sifat atau nilai dari orang , obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[46]

Dalam penelitian dibagi menjadi dua jenis yaitu variabel independen dan variabel dependen.

1. Variabel Independen

Variabel bebas atau *independent variabel* (x), yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebeb perubahannya atau timbulnya

---

[44] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Prenadamedia Groub, 2012), hal 97
[45] Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 67
[46] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 32

variabel dependen/terikat. Pada penelitian ini terdapat dua variabel independent yaitu tingkat penjualan (X1), persediaan barang dagang (X2).[47]

Besaran Penjualan (X1)

Tingkat penjualan merupakan suatu ukuran yang menunjukkan seberapa banyak trasanksi penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dalam suatu periode.Pada penelitian ini tingkat penjualan dilihat dari penjualan yang tertera di laporan keuangan Hijab Ermi (HE).[48]

Persediaan Barang Dagang (X2)

Persediaan merupakan aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa, dalam proses produksi untuk penjualan atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Pada penelitian ini persediaan barang dagang dilihat dari persediaan yang tertera di laporan keuangan Hijab Ermi (HE).[49]

2. Variabel Dependen

Variabel terikat atau *dependent variabel* (Y) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Pada penelitian ini terdapat satu variabel dependent yaitu laba

[47] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 33
[48] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 33
[49] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 33

perusahaan (Y).[50] Naik turunnya laba tergantung kepada penjualan, jika penjualan stabil maka laba juga akan stabil jika penjualan naik maka laba yang diperoleh jika ikut naik, sehat atau tidaknya kondisi perusahaan bisa dilihat dari laba/profit.

Laba Perusahaan

Laba adalah perbedaan antara pendapatn yang direalisasi yang timbul dari trasanksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut/profitabilitas. Pada penelitian ini laba perusahaan dilihat dari laba yang tertera di laporan keuangan Hijab Ermi (HE).[51]

Tabel. Operasional Variabel penelitian

No	Jenis Variabel	Definisi	Rumus	Skala
1	Besaran Penjualan (X1)	Tingkat penjualan Merupakan aktivitas atau bisnis dalam menjual produk atau jasa	Nilai Penjualan	Rasio
2	Persediaan	Persediaan merupakan barang yang disimpan	Nilai	

[50] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 34

[51] Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2, hal 34

	Barang Dagang (X2)	untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang	Persediaan	Rasio
3	Laba Perusahaan (Y)	Laba merupakan keuntungan bersih yang didapatkan oleh suatu perusahaan atau individu dari kegiatan ekonomi yang dilakukannya	Laba Bersih	Rasio

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara dalam penelitian kualitatif dibagi menjadi tiga kategori, yaitu 1) wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (informal conversational), 2) wawancara umum yang terarah (general interview guide approach), dan 3) wawancara terbuka yang standar (standardized open-ended interview).[52]Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (interview) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara

[52] Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006), hal 224

pewawancara (interview) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tata muka (face to face) antara pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara bertanya langsung tentang suatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.[53]

Dalam penelitian ini penulis menggunakan wawancara yang terstruktur-terencana, yaitu wawancara di mana pewawancara menetapkan dan menyusun sendiri secara terperinci dan sistematis pertanyaan yang akan diajukan. Namun pada jenis wawancara yang digunakan peneliti, jenis wawancara dalam suasana yang biasa, bergantung kepada pewawancara itu sendiri.[54]

Pada teknik ini penulis datang langsung ke toko online shop Hijab Ermi (HE) yang ada di Kecamatan Pauh Kota Padang untuk menanyai langsung permasalahan yang terjadi pada bisnis online shop Hijab Ermi (HE) tersebut, mulai dari perbandingan tingkat peminat coustomer atau penjualan yang terjadi selama masa covid-19 dibandingkan sebelum covid-19. Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada ownernya langsung dari bisnis online shop Hijab Ermi (HE) Ibuk Ermiyulis, Kecamatan Pauh Kota Padang.

2. Dokumentasi

[53] Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan,* (Padang:Prenadamedia Grub, 2013), hal 372
[54] Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan,* (Padang:Prenadamedia Grub, 2013), hal 376

Dokumentasi, salah satu teknik pengumpulan data yang juga penting dan berguna dalam penelitian kualitatif.Dokumen itu dapat berupa bentuk teks tertulis, artefacts, gambar, maupun foto.DOkumen tertulis dapat pula berupa sejarah kehidupan (life histories), biografi, karya tulis, dan cetita.[55]Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara untuk mendapatkan hasil penelitian agar lebih dapat dipercaya.

G. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda, yang merupakan suatu metode statistik umum yang digunakan untuk meneliti hubungan antara sebuah variabel dependen (terikat) dengan beberapa variabel independen (bebas).

1. Analisis Deskriptif

Analisis dekriptif diartika sebagai suatu penelitian yang mendeskripsikan suatu peristiwa secara sistematis sesuai dengan apa adanya. Penelitian deskriptif dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan saat ini.[56] Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang ringkasan data-data penelitian seperti mean, minimum, maximum, standar deviasi, varian, dam lain-lain.

2. Analisis Klasik

Uji Normalitas

[55] Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Padang:Prenadamedia Grub, 2013), hal 391
[56] Nyoma dantes, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta:C.V Andi, 2012), hal 51

Uji normalitas cara yang sering digunakan dalam menentukan apakah suatu model berdistribusi normal atau tidak hanya dengan melihat pada histogram residual apakah memiliki bentuk seperti "lonceng" atau tidak.[57]Uji normalitas untuk menguji apakah nilai residual yang telah distandarisasi pada model regresi berdistribusi normal atau tidak.Cara melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan pendekatan analisis grafik normal probability plot. Pada pendekatan ini nilai residual terdistribusi secara normal apabila garis (titik-titik) yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti atau merapat ke garis diagonalnya.[58]

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terbentuk adanya korelasi tinggi atau sempurna antar variabel bebas (independent).Jika ditemukan ada hubungan korelasi yang tinggi antar variabel bebas maka dapat dinyatakan adanya gejala multikolinieritas pada peneliti.

Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik.Heteroskedastisitas yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada

[57] Andryan Setyadharma, *Uji Asumsi Klasik*, (Semarang:pdf, 2010), hal 2
[58] Junaidi, *Processing data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf), hal 2

model regresi.Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heteroskedatisitas.[59]

Uji Autokorelasi

Uji autokolerasi merupakan kolerasi yang terjadi antara residual pada suatu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Autokorelasi dapat diketahui melalui Uji Durbin-Watson (D-W Test), adalah pengujian yang digunakan untuk menguji ada atau tidak adanya korelasi serial dalam model regresi atau untuk mengetahui apakah di dalam model yang digunakan terdapat autokorelasi diantara variabel-variabel yang diamati.[60]

[59] Junaidi, *Processing data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf), hal 1
[60] Junaidi, *data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Aktivitas Perusahaan berkaitan dengan Persediaan Brang Dagang dan Penjualan

Bisnis online hijab ermi sebagai salah satu wirausaha dagang yang dalam kegiatan usaha penjualanya menyediakan beberapa jenis persediaan diantaranya gamis, koko, khimar, tunik, jubah, tas, sepatu, dompet, kaos kaki, sacraf, dan lain-lain. Sesuai dengan Janis usahanya hijab ermi menyediakan persediaan barang dagang yang beraneka ragam. Toko hijab ermi sebenarnya ada 2 yang ada dipadang dan di tangerang karena untuk memudahkan pengiriman untuk para mitra sesuai domisili customernya agar hemat biaya ongkir.

Persediaan yang pada hijab ermi merupakan persediaan yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali dan ada persediaan yang langsung dari produksi hijab ermi sendiri. Persediaan yang dimiliki hijab ermi bervarisi dikelompokan berdasarkan jenis dan brandnya, misalnya untuk atasan perempuan seperti gamis, khimar, ciput ditarok sesuai rak-rak yang sudah ditandai dengan nama begitupun untuk bawahan perempuan demikian juga dengan barang dagang lainnya yang ada pada perusahaan hijab ermi.

Hijab ermi memiliki beraneka ragam persediaan yang dibutuhkan untuk pakaian sehari-hari maupun dihari-hari tertentu. Berikut jenis-jenis persediaan yang dimiliki hijab ermi berdasarkan kondisinya.

a. Persediaan barang jadi yaitu persediaan yang disimpan sementara digudang penyimpan sebelum dijual kepada konsumen dengan berbagai jenis barang yang tersimpan. Untuk barang jadi ada dua metode penjualan yang digunakan, pertama dijual menggunakan sistem rebutan atau open order kepada konsumen yang kedua menggunakan sistem ready stok.
b. Persediaan barang *staging area* yaitu persediaan yang masih berada diluar gudang, pada kondisi ini persediaan bisa dijual menggunakan sistem po atau open order.
c. Persediaan barang dalam perjalanan.

Persediaan barang dagang yang dijual oleh hijab ermi seluruhnya merupakan persediaan milik hijab ermi sendiri. Persediaan barang dagang ini ada yang diproduksi sendiri dan ada juga yang diorder dari beberapa brand perusahaan besar seperti bandung, majalenga, tasikmalaya, depok dalan lain sebagainya. Untuk persediaan itu ditangani langsung dengan masin-masing admin sesuai dengan brand yang mereka pegang.

Dalam operasinya hijab ermi jika menemukan persediaan yang rusak yang dibeli dari perusahaan lain bisa hijab ermi melakukan

return pembelian atau cancel pembelian dan bisa juga deposit pembelian.

Jurnal return pembelian

Hutang dagang	Rp xxx	
Persediaan Barang Dagang		Rp xxx

Jurnal pembelian secara tunai

Persediaan barang dagang	Rp xxx	
Kas		Rp xxx

Jurnal pembelian secara kredit

Persediaan barang dagang	Rp xxx	
Utang usaha		Rp xxx
Persediaan dibeli secara kredit		Rp xxx

Penjualan Barang Dagang yang ada di Hijab Ermi

Aktivitas perusahaan dagang seperti hijab ermi yaitu untuk menghasilkan pendapatan melibatkan pembelian dan penjualan barang dagang. Hijab ermi harus terlebih dahulu membeli barang dagang baik berbentuk barang stengah jadi maupun barang sudah jadi untuk dijual kepada pelanggan, bila barang dagang tersebut telah dijual, pendapatan dilaporkan sebagai penjualan, dan biaya dari barang dagang tersebut diakui sebagai beban yang disebut **harga pokok barang dagang yang dijual** (*cost of merchandise sold)* atau harga pokok penjualan. Harga

pokok penjualan dikurangkan dengan penjualan untuk mendapatkan laba kotor. Jumlah ini disebut **laba kotor** *(gross profit)* karena angka tersebut merupakan laba sebelum dikurangi beban operasi. Persediaan yang masih tersisa (belum dijual) disebut dengan persediaan barang dagang (*merchandise inventory).* Persediaan barang dagang dilaporkan sebagai aktivas lancar pada neraca.[61]

Saat pembelian barang dagang baik barang mentah, barang stengah jadi ataupun barang jadi ketika barang dagang sudah sampai maka admin gudang akan croscek ulang barang yang datang disesuaikan dengan data permintaan kepusat, lalu ketika sudah benar maka barang dagang tersebut baru bisa disusun. Dalam penjualan barang dagang pada hijab ermi mempunyai 3 sistem pembayaran yaitu dilakukan secara tunai, transfer dan kredit, khusus pembayaran yang dilakukan dengan kredit memliki beberapa persyaratan pembayaran yaitu 7 hari, 14 hari, 21 hari dan satu bulan paling lama. Ekpedisi yang digunakan hijab ermi untuk pengiriman disesuaikan dengan daerah dan berat barang.

Akuntansi Untuk Penjualan

Penjualan secara tunai yang ada di hijab ermi

Hijab ermi adalah peusahaan dagang yang bisa menjual barang secara tunai, sebagai contoh bila penjualan tunai tanggal 26 februari adalah Rp1.000.000, maka hal tersebut dicatata sebagai berikut:

[61] Warren carl s, *Prinsip-Prinsip Akuntansi*, (Jakarta:Erlangga, 1999), hal 234

Tanggal	Uraian	Ref.post	Debit	Kredit
26 Feb	Kas		1.000.000	
	Penjualan			1.000.000

Penjualan secara kredit yang ada di hijab ermi

Hijab ermi juga melakukan penjualan secara kredit (*sales on account*). Penjual mencatat penjualan semacam ini sebagai debit ke piutang usaha dan kredit ke penjualan. Salah satu ayat jurnal untuk penjualan secara kredit sebesar Rp1.000.000 adalah sebagai berikut:

Tanggal	Uraian	Ref.post	Debit	Kredit
26 Feb	Piutang usaha		1.000.000	
	Penjualan			1.000.000

Discon penjualan yang ada di hijab ermi

Hijab ermi juga mengadakan discon untuk para pembeli untuk menarik calon pembeli dan discon juga dilakukan pada saat waktu-waktu sale. Penjual menyebut discon ini sebagai discon penjualan (*sales account*) yang merupakan pengurangan terhadap pendapatan penjualan. Salle dilakukan untuk mengahabiskan stok lama yang masih ada, untuk ketentuan fee dari discon tidak menentu dari kisaran 20% dampai 70% dari harga normal barang tersebut, tujuan diadakan salle ini agar nilai uang yang ada pada barang bisa kembali meskipun hijab ermi harus siap menanggung kerugian.

B. Hasil Penelitian

1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistic yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau member gambaran terkait data yang telah terkumpul tanpa adanya maksud membuat kesimpulan yang bertujuan untuk umum. Penelitian yang dilakukan tanpa menggunakan sampel tentu akan menggunakan statistic deskriptif dalam menganalisis.

Statistik deskriptif dapat digunakan bila peneliti hanya ingin mendeskripsikan data sampel dan tidak ingin membuat kesimpulan untuk populasi dimana sampel itu didapat. Statistik deskriptif memberikan gambaran terkait nilai, mean, median, standar deviasi, variance, range, minimum dan maksimum. Mean yaitu jumlah keseluruhan angak yang ada pada data dan dibagi dengan jumlah yang ada, Median yaitu angka tengan yang diperoleh apabila data tersebut disusun berdasarkan angka tertinggi dan angka terendah, lalu standar deviasi yaitu suatu ukuran penyimpangan jika misalnya nilainya kecil maka data yang digunakan mengolompokkan sekitar nilai rata-rata.

Adapun hasil analisis statistic deskriptif tersebut adalah sebagai berikut:

TABEL 4.1

Hasil Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	.00	292760442.00	132482714.8333	63492327.28040
Persediaan	36	.00	189674130.00	5268725.8333	31612355.00000
Laba	36	-2594976.00	25787655.00	7544934.7500	6731374.70422
Valid N (listwise)	36				

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022*)

Berdasarkan dari data pada table 4.1 dapat dilihat bahwa variable penelitian dengan jumlah data yang menjadi sampel sebanyak 36 data. Penelitian ini menunjukkan bahwa:

a. Pendapatan atau Penjualan asli hijab ermi memiliki nilai minimum sebesar 00 dan nilai maksimum sebesaer 2.927.604.4200 dan nilai rata-rata *(mean*) sebesar 1.324.827.148383 serta standar deviasi sebesar 6.349.232.728040.
b. Persediaan memiliki nilai minimum sebesar 00 dan nilai maksimum 1.896.741.3000 dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 5.268.725.8333 serta standari deviasi sebesar 3.161.235.500000.
c. Laba memiliki nilai minimum sebesar 2.594.976.00 dan nilai maksimum sebesar 2.578.765.500 dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 7.544.934.7500 serta standar deviasi sebesar 6.731.374.70422.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk mengetahui layak atau tidak penggunaan model regresi dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinieritas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti yang diketahui bahwa uji t dan uji f mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi normalitas ini dilanggar atau tidak diikuti maka uji statistic menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil.

Metode yang penulis gunakan untuk mengetahui kenormalan pada data adalah modetode uji Kolmogorov-smirnov. Penerapan pada uji ini yaitu jiaka signifikan <0,05 maka data yang diuji tidak normal begitupun sebaliknya jika data yang diuji >0,05 maka data yang diuji terdistribusi normal. Adapun hasil dari uji Kolmogorov-smirnov tersebut dapat dilihat pada hasil uji Kolmogorov-smirnov dibawah ini:

TABEL 4.2

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2799386.29625247
Most Extreme Differences	Absolute	.066
	Positive	.062
	Negative	-.066
Test Statistic		.066
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200[c,d]

a. Test distribution is Normal.

b. Calculates from dara.

c. Lilliefors Significance Correction.

(Sumber : Output SPSS Versi 22. 2022)

Berdasarkan hasil uji Normalitas yang ada pada table 4.2 dengan metode one sample *kolmogrovo-smirnov* menunjukkan nilai Asymp. Sig (2-tailed) diatas 0,05 yaitu dimana nilai signifikansinya sebesar 0.200 sehingga diperoleh kesimpulan bahwa nilai Asymp. Sig (2-tailed) 0.200 > 0.05 dengan demikian dapat diartikan bahwa model regresi dapat digunakan untuk pengujian hipotesis karena data berdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi, model regresi yang baik ialah regresi yang bebas dari autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya.

Adapun hasil uji autokorelasi tersebut terdapat pada table dibawah ini:

TABEL 4.3

Uji Hasil Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.909[a]	.827	.817	2882968.41576	1.290

a. Predictors: (Constant), Persediaan, penjualan

b. Dependent Variable: Laba

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

Berdasarkan hasil uji autokorelasi yang terdapat pada table 4.3 maka dapat dilihat bahwa nilai durbin Watson sebesar 1.290. nilai tersebut berada dintara nilai -2 sampai dengan +2 sehingga dapat di simpulkan bahwa tidak terjadi sutokorelasi.

c. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukannya korelasi antar variabel bebas (independent). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independent. Jika variabel independent terjadi korelasi maka variabel variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal yaitu variabel independent yang nilai korelasi antar sesama variabel independent sama dengan nol.

TABEL 4.4

Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	C	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1.							
(Constant)	.706	.175		-4.525	.000		
Penjualan	.095	.008	.900	12.104	.000	.949	1.054
Persediaan	.008	.016	.039	.527	.602	.949	1.054

a. Dependent Variable: Laba

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

d. Uji Heteroskedastisitas

Salah satu cara menguji Heteroskedastisitas ialah dengan penyebaran dari varians residual, apabila penyebaran dari varians residual membentuk pola-pola tertentu maka dalam model

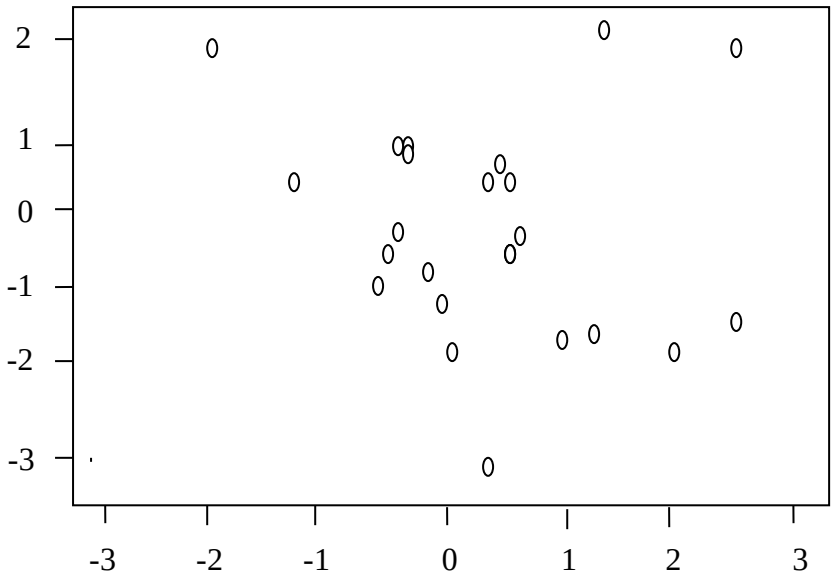
penelitian ini terdapat heteroskedastisitas begitu juga sebaliknya jika varians residual tidak membentuk pola-pola tertentu maka dalam model penelitian ini tidak terdapat heteroskedastisitas.

Untuk melihat ada atau tidaknya heteroskedastisitas pada model penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

TABEL 4.5

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot
Dependent Variable : Laba



Regression Standardized Prediction Value

Dapat dilihat gambar 4.5 diatas dari hasil pengujian uji heteroskedastisitas diatas titik pada gambar diatas tidak dapat berkumpul pada satu titik atau tidak dapat membentuk suatu pola,

maka dapat disimpulkan pada penelitian ini tidak terdapat heteroskedastisitas.

3. Uji Regresi Linear berganda

Metode analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Regresi linier berganda merupakan analisis untuk mengukur besarnya pengaruh antara dua atau lebih variabel independent terhadap satu variabel dependen. Pada penelitian ini yang menjadi variabel dependen yaitu laba dan variabel independennya ialah Penjualan dan persediaan barang dagang.

Berikut table hasil perhitungan uji regresi linier berganda:

TABEL 4.6

Hasil Uji Regrei Linier Berganda

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	C	Std. Error	Beta		
1.					
(Constant)	.706	.175		-4.525	.000
Penjualan	.095	.008	.900	12.104	.000
Persediaan	.008	.016	.039	.527	.602

b. Dependent Variable: Laba

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

Berdasarkan hasil olahan pada table 4.5 menunjukkan hasil uji berganda sehingga dapat diperoleh persamaan matematis sebagai berikut:

Y= 0,706+095 X1 – 008 X2+£

Dari persamaan tersebut dapat diketahui bahwa:

1. Nilai konstanta sebesar 706 artinya jika variable penjualan asli (x1) persediaan (x2) Nilainnya adalah 0 atau tidak ada, maka laba hijab ermi mengalami kenaikan sebsar 706.

2. Nilai koefesien variable penjualan hijab ermi (x1) yaitu sebesar 0.95 yang artinya apabila variable x1 naik sebesar satu satuan, maka laba hijab ermi akan mengalami penurunan sebesar 0.95 dengan asumsi variable x2 konstan.

3. Nilai koefisien Persediaan (x2) yaitu sebesar 008 yang artinya apabila (x2) naik sebesar satu satuan, maka laba hijab ermi akan mengalami peenurunan sebesar 008 dengan asumsi variabel (x1) konstan.

4. Uji Hipotesis

a. Uji Koefesien Regresi Parsial (T)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi pada penjualan hijab ermi dan persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba.

1) Jika nilai Sig < 0.05 atau T.hitung > T.tabel maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.
2) Jika Sig > 0.05, atau T.hitung < T.tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

Sedangkan hasil dari T.tabel adalah :

Uji t table = t (a/2 : n-k-1)

= t (0,05/2 : 36-2-1)

= (0,025 : 33

= 2.069 (nilai T.tabel yang didapat dari tabulasi T.tabel)

TABEL 4.7

Hasil Uji Koefesien Regresi Parsial (T)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		C	Std. Error	Beta		
1.	(Constant)	-5217261.650	1112621.809		-4.689	.000
	Penjualan	.096	.008	.909	12.687	.000
2.	(Constant)	7272024.171	1119744.178		6.494	.000
	Persediaan	.052	.035	.243	1.462	.153

a. Dependent Variable: Laba

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

Berdasarkan hasil pengujian pada table 4.7 dapat diliat bahwa nilai signifikan dari hasil uji t unutk variabel penjualan hijab ermi sebesar 0,000 artinya nilai Sig. 0.000 < 0.05. dan jika diliat dari perhitungan uji t nilai, nilai t.hitung sebesar 12.687, artinya nilai T.hitung > T.tabel (12.687 > 2.069).Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan hijab ermi memiliki pengaruh signifikan terhadap laba hijab ermi.

Berdasarkan hasil pengujian pada table 4.7 dapat diliat bahwa nilai signifikan dari hasil uji t unutk variabel penjualan hijab

ermi sebesar 0,153 artinya nilai Sig. 0.153 > 0.05. dan jika diliat dari perhitungan uji t nilai, nilai t.hitung sebesar 1.462, artinya nilai T.hitung < T.tabel (1.462 < 2.069). Jadi dapat disimpulkan bahwa persediaan hijab ermi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap laba hijab ermi.

b. Hasil Simultan (Uji f)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independent berpengaruh secara signifikan terhadap variabel, Pabila F.hitung > F.tabel maka dinyatakan Ha diterima dan sebaliknya jika F.hitung < F.tabel maka Ha ditolak.

Uji F.tabel = f (k : n-k)

=F (2 : 36-2)

=(2 : 34)

= 3.28

TABEL 4.8

Hasil Uji Simultan (F)

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	131161946205 2513.000	2	6558097310262 56.800	78.904	.000[b]
	Residual	274279727247 613.800	33	8311506886291 .328		
	Total	158589918930 0127.000	35			

a. Dependent Variable: laba

b. Predictors: (Constant), Penjualan, Persediaan

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

Berdasarkan table ANOVA atau uji F yang terdapat pada table 4.8 diatas dapat dilihat bahwa nilai signifikan 0.000 < dari 0.05 arinya Ho di tolak dan Ha diterima. Dan jika dilihat dari perbandingan F.hitung dan F. Tabel menunjukkan bahwa F.hitung > F.tabel (78.904 > 3.28) dapat diartikan bahwa Ha diterima Ho di tolak. Jadi dari perbandingan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan dan persedian hijab ermi bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba hijab ermi.

c. Hasil Uji Koefesien Determinasi (R^2)

Koefesien Determinasi digunakan untuk mengetahui kontribusi variabel independent terhadap variasi (naik/turun) variabel dependen.

TABEL 4.9

Hasil Uji Koefesien Determinasi (R2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.909[a]	.827	.817	2882968.41576

a. Predictors: (Constant), Penjualan, Persediaan

(*Sumber : Output SPSS Versi 22, 2022)*

Berdasarkan tabael 4.9 dipengaruhi nilai koefesien R square (R2) sebesar 0,827 atay 82,7%. Jadi bisa diambil kesimpulan besarnya pengaruh variabel penjualan dan persediaan terhadap laba hijab ermi sebesar 0,827 (82,7%).

C. Pembahasan

Penjualan Perpengaruh Positif Signifikan Terhadap Laba Hijab Ermi.

Berdasarkan hasil dari uji hipotesa sebelumnya menunjukkan bahwa variabel penjualan hijab ermi berpengaruh

signifikan terhadap laba hijab ermi dapat dilihat berdasarkan tingkat signifikan variabel pada uji t yang menunjukkan T.hitung = 687 > 2.069 = 2.069 sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa secara parsial penjualan asli hijab ermi berpengaruh positif signifikan terhadap laba hijab ermi. Yang artinya hipotesa pertama (H1) diterima sehingga penjualan hijab ermi berpengaruh terhadap laba hijab ermi. Kemudian jika dilihat dari table ANOVA (uji f) dilihat dari perbandingan F.hitung dan F. Tabel menunjukkan bahwa F.hitung > F.tabel (78.904 > 3.28) yang artinya penjualan dan persediaan bersama-sama memiliki pengaruh terhadap laba hijab ermi. Dan yang terakhir pada table sumary atau dari hasil uji Koefesien Determinasi menunjukan besarnya pengaruh variabel penjualan dan persediaan terhadap laba hijab ermi sebesar 0,827 (82,7%).

Jika dikaji berdasarkan akuntansi syariahnya dapat dikatakan bahwa akad murabahah berpengaruh terhadap laba bersih : dengan trasanksi jual beli barang yang jelas penjual memberitahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dimana kelebihan dari harga pokok tersebut merupakan keuntungan dari penjual barang, pembeli dan penjual sama-sama mendatkan keuntungan yang diperoleh dari adanya akad murabahah pembeli mendapatkan barang dan penjual mendapatkan keuntungan berupa uang dengan proses transaksi tersebutlah penjual bisa

meningkatkan pendapatan laba bersih. Perhitungan laha perusahaan dapat dihitung setelah memperhitungkan semua pendapatan dan beban yang dilaporkan selama periode akuntansi, laba bersih yang diperoleh dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan tahunan hijab ermi tahun 2018-2021. Jika laba bersih telah mencapai nisabnya maka dikeluarkan zakatnya nisab zakat perdagangan atau penjualan sama dengan 85 gram emas, jadi dapat disimpulkan jika dipandang baik dari segi konvensional maupun syraiah penjualan berhubungan atau berpengaruh dengan laba bersih suatu perusahaan.

Sistim Pengendalian yang Diterapkan Bisnis Online Shop Hijab Ermi Belum Efesien.

Hal ini dibuktikan dari metode management persediaan hijab ermi belum ada kemudian metode pencatatan persediaan hijab ermi juga belum ada sehingga dilema yang terjadi setiap tahunnya mengenai barang pesanan tidak terlepas dari masalah manajemen persediaan yang belum efesien.

D. Pedoman Wawancara

Pedoman yang penulis gunakan yaitu wawancara standar dan terbuka (pertanyaan terbuka yaitu dimana responden bebas memilih bagaimna menjawab pertanyaan, mereka tidak memilih “ya” tau “tidak” atau

memberikan peringkat numerik, dll) pendekatan wawancara ini lebih tepat dan yang lebih dapat dianalisis dan dibandingkan.

Hasil Wawancara

Peneliti : Tahun berapakah hijab ermi mulai berdiri ? dan bagaimanakah cerita singkat atau proses merintis bisnis online ini?

Responden : Saya mulai merintis sejak tahun 2016 dimana bisnis online belum banyak digunakan oleh masyarakat untuk berjualan diawali dengan saya mencoba menjadi resseler pada satu brand, dengan ikhtiar doa usaha dan tidak ketinggalan juga belajar mengenai marketing dan lain sebagainya seiring waktu berjalan penjualan pun naik sampai menjadi agen kemudian saya memberi nama toko olshop saya “hijab ermi” pada tahun 2017 pada saat itu saya memiliki satu karyawan sebagai admin dan pada tahun 2018 saya memiliki tiga karyawan sebagai admin dan Alhamdulillah sampai saat sekarang ini selain menjadi agen saya juga menjadi distributor serta membuka brand sendiri dengan nama “ghania” (ghania yaitu nama anak perempuan saya) dan sekarang pada tahun 2022 saya memiliki karyawan sebagai admin enam orang dan satu orang sebagai editor. dengan apa yang telah saya capai sekarang masih jauh ketinggalan namun saya tidak pernah berhenti untuk terus belajar untuk kemajuan bisnis onloneshop saya ini.

Peneliti : Pada sebelum dan saat terjadinya wabah corona sekitar berapakah penjualan satu bulan hijab ermi ?

Responden : Sebelum terjadinya wabah covid atau corona di Indonesia penjualan satu bulan mencapai kurang lebih Rp.150.000.000 namun saat corona masuk diindonesia sangat berdampak kepada penjualan, penjualan menjadi tidak stabil bahkan tidak sekali atau dua kali mengalami rugi karna pengeluaran dan pemasukan tidak sebanding.

Peneliti : Apa saja yang dijual oleh hijab ermi ?

Responden : Barang yang dijual berbagai macam mulai dari pakain syar'i seperti gamis, koko, khimar, tunik, famset keluarga, baju dinas guru, sarung, baju kaos, sepatu, sandal, tas, dll.

Peneliti : Apa saja jenis-jenis persediaan yang dimiliki hijab ermi ?

Responden : Ada 3 jenis persediaan yang pertama barang jadi yaitu persediaan yang disimpan sementara digudang penyimpan sebelum dijual kepada konsumen dengan berbagai jenis barang yang tersimpan. Yang kedua Persediaan barang *staging area* yaitu persediaan yang masih berada diluar gudang dan yang ketiga persediaan barang yang masih dalam perjalanan.

Peneliti : Bagaimanakah jika nanti barang yang sampai pada konsumen terdapat rijeck ?

Responden : Prinsip yang kami pakai yaitu kejujuran dan tanggung jawab, jika nanti barang yang sampai pada konsumen terdapat rijeck maka coustomer bisa memilih dua opsi yang kami berikan yang pertama yaitu

return atau dikembalikan lalu diganti dengan barang baru serta ongkir kami yang nanggung. Dan yang kedua yaitu coutomer tetap mau ambil barang tersebut namun sebagai bentuk tanggung jawab kami memberikan potongan harga untuk memperbaiki barang yang rijeck tersebut, karna tujuan kami yaitu kerelaan antara kedua belah pihak, kenyamanan pelanggan dan saling menguntungkan antara kedua belah pihak bukan hanya mencari keuntungan semata.

Peneliti : Bagaimanakah ketentuan salle pada hijab ermi ?

Responden : Salle diadakan seperti pada tanggal tertentu atau hari bersejarah dan tanggal cantik seperti pada hari kartini, tujuh belah agustusan, bulan puasa, setelah lebaran, idul adha dan lain sebagainya. Dan barang yang dimasukkan dalam kategori salle yaitu barang persediaan yang yang sudah lama atau barang yang baru namun terdapat rijeck, ketentuan potongan harga salle bervariasi mulai dari dari 10% hingga 50%.

Peneliti : Lalu bagaimana proses pengirimannya jika tempat tingggal calon pembeli diluar provinsi ? karna pembeli pasti mempertimbangkan ongkir ?

Responden : Untuk tempat pengiriman hijab ermi ada dari padang dan dari tanggerang agar tidak memberatkan pembeli dengan ongkir yang mahal, pembeli bebas memilih mau pengiriman dari mana. Jika barang tersedia di tanggerang dan calon pembeli beralamat di sumbar maka barang tersebut dikirim dulu ke toko yang dipadang baru dikirim ke alamat pembeli. Begitu juga sebaliknya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah penulis lakukan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat penulis tarik adalah sebagai berikut :

1. Pengelolaam persediaan barang sangat penting terhadap peningkatan laba pada olshop hijab ermi, hal ini dapat dilihat dari penjualan hijab ermi yang memiliki peminat pembeli yang bisa dibilang baik oleh karena itu hijab ermi perlu memperbaiki manajemen persediaanya karna bisnis olshop hijab ermi menurut penulis memiliki potensi untuk bisa menjadi olshop yang lebih baik dan lebih maju lagi.
2. Pengelolaan persediaaan barang dagang merupakan salah satu faktor yang berperan dalam upaya meningkatkan penjualan pada olshop hijab ermi, karena jika tidak adanya pengelolaan yang baik maka oslhop hijab ermi tidak mengetahui kapan seharusnya memesan dan mengeluarkan barang sehingga ini dapat menyebabkan kerugian pada olshop hijab ermi. Selain itu juga untuk bertujuan mengantisipasi ketidakpastiaan permintaan yang masuk dan tidak terjadi kekurangan persediaan sehingga dapat menimalisirkan biaya persediaan dan memaksimalkan keuntungan.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan dapat penulis sampaikan sedikit saran untuk membantu perusahaan dalam upaya meningktakan laba dan penjualan yaitu :

a. Perusahaan alangkah baik jika memperhatikan kondisi barang persediaan dengan meminimalkan tingkat kerusakan barang yang ada, sehingga perusahaan bisa mengoptimalkan manfaat dari pengelolaan persediaan yang ada.
b. Perusahaan dapat memperhatikan segala aspek dalam pengelolaan persediaan namun juga tidak melupakan aspek lainnya yang juga memiliki peran penting bagi perusahaan, sehingga efektiftas laba perusahaan juga dapat meningkat.
c. Perusahaan sebaiknya memikirkan untuk meningkatkan lagi penjualan dengan memanfaatkan persediaan yang ada agar persediaan yang sudah lama menumpuk dapat berkurang dan modal yang ada pada barang persediaan tersebut tidak terbenam terlalu lama sehingga modal tersebut dapat diputarkan kembali untuk keperluan aktivitas perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Suharli Michell,*Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Suharli Michell,*Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Penjualan, *http://eprints.stainkudus.ac.id*, (diakses tanggal 17 november 2021)

Natalia Erni Yanti, *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di BEI*, (Batam: Pdf, 2017).

Anggadini Sri Dewi, *Perlunya Akuntansi Syariah di Lembaga Bisnis (keuangan) Syariah*, Jurnal Majalah Ilmiah Unikom Vol.8 No.2.

Anggadini Sri Dewi, *Perlunya Akuntansi Syariah di Lembaga Bisnis (keuangan) Syariah*, Jurnal Majalah Ilmiah Unikom Vol.8 No.2.

Hendryadi Suryani,*Metode Riset Kuantitatif*,(Jakarta : Prenadamedia, 2015).

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Warren Carl S.,*Pengantar Akuntansi*,(Jakarta: Selemba Empat, 2015).

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Suharli Michell,*Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Suharli Michell, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2

Suharli Michell, *Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Suharli Michell,*Akuntansi untuk Bisnis Jasa dan Dagang*,(Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Eriani,*Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Fahmi Irham,*Pengantar Manajemen Kauangan*,(Bandung: Alfabeta, 20180.

Eriani,*Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani,*Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia,* Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Prenadamedia Groub, 2012).

SarwonoJonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Dantes Nyoman, *Metode Penelitian*, (Yogyakarna:Andi, 2015).

Sarwono Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Padang:Prenadamedia Grub, 2013).

Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Prenadamedia Groub, 2012).

SarwonoJonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006)

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Eriani, *Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia*, Jurnal Of Accounting & Management Innovation Vol.1 No.2.

Sarwono Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2006).

Yusuf Muri, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan,* (Padang:Prenadamedia Grub, 2013).

Yusuf Muri, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan,* (Padang:Prenadamedia Grub, 2013).

Yusuf Muri, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan,* (Padang:Prenadamedia Grub, 2013).

Dantes Nyoma, *Metode Penelitian* (Yogyakarta:C.V Andi, 2012).

SetydharmaAndryan (Semarang:Pdf, 2010).

Junaidi, *Processing data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf).

Junaidi, *Processing data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf).

Junaidi, *Processing data Pendidikan Kuantitatif Menggunakan Eviws* (Jakarta: pdf).