

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan akan melakukan perencanaan atas usahanya dimasa yang akan datang untuk mendapatkan provit serta berusaha berkembang dan tumbuh dimasa mendatang yang digambarkan dalam kinerja operasional dan *financial* perusahaan yang semakin baik. Kesuksesan perusahaan umumnya digambarkan dalam bentuk perolehan *profit* yang didapatkan perusahaan, namun besarnya perolehan laba tersebut sebenarnya tidak selalu dapat menjadi tolak ukur bagi perusahaan telah melakukan usaha secara efisiensi. Untuk menilai efesiensi perusahaan dapat dilihat dari perolehan *profit* yang diperoleh benar-benar dari kegiatan usahanya dengan cara menghitung perolehan pendapatan usaha dan beban usahanya sering disebut dengan istilah laba usaha. Penilaian kemampuan operasional perusahaan dapat digambarkan dengan hasil dari laba usaha, berarti laba usaha dapat dihasilkan berdasarkan *core business* perusahaan.² Apabila suatu entitas memiliki usaha dibidang produk makanan, artinya dari hasil penjualan produk itulah akan didapatkan laba usahanya, tidak didapatkan dari hasil lainnya. Laba usaha dapat menjadi kriteria dalam menilai ekonomis entitas dalam mendapatkan *profit*. Pendapatan usaha (*operating revenue*) setelah dikurangi dengan beban usaha (*operating expenses*) dinamakan laba usaha.

² Euis Hernawat, "Pengaruh Persediaan Barang Dagang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Graha Layar Prima (cgv blitz) Bandung", *Jurnal EKBI*, Vol. 9, No. 2, 2021, hlm. 67

Perusahaan yang melakukan kegiatan usaha umumnya memiliki persediaan barang dagang. Salah satu unsur yang penting dalam suatu bisnis atau perusahaan dagang adalah persediaan barang dagang. Dalam suatu perusahaan dagang harus mempunyai persediaan barang dagang yang cukup agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan. Namun persediaan barang dagang bukanlah suatu hal yang mudah untuk dikelola. Maka karena itu sangat diperlukan kebijakan operasional yang baik dalam pengelolaan persediaan barang dagang sehingga tingkat persediaan dagang dapat ditekan seminimal mungkin. Perusahaan dagang harus mampu menyusun strategi yang baik dalam mengelola persediaan barang dagang, karena persediaan barang dagang faktor yang penting dan unsur yang menjunjung kelancaran /kegiatan perusahaan agar dapat diperoleh laba yang optimal. Beberapa komponen penting yang harus diperhatikan dalam menjaga kestabilan tingkat laba yang diperoleh antara lain seperti persediaan barang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional.³

Menurut Baridwan piutang adalah tagihan yang timbul disebabkan oleh penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, yang mana ada tenggang waktu dari penyerahan barang sampai diterima uangnya. Dalam tenggang waktu tersebut penjual mempunyai tagihan kepada pembeli, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu

³ Nurlaelah, "Pengaruh Persediaan Barang Dagang Terhadap Penjualan Pada PT. Info Optima Komputasi Tangerang", *Jurnal Studia Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 10, No. 1, 2022, hlm. 40-41

tahun.⁴ Menurut Mardiasmo piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit.⁵

Berdasarkan menurut teori para ahli dapat disimpulkan Pada aktivitas jual beli perusahaan bisa dilakukan penjualan baik secara tunai maupun kredit, akan tetapi dalam praktiknya pembayarannya secara kredit lebih disukai dan banyak dilakukan dalam dunia perdagangan setiap harinya karena untuk pembayarannya bisa ditunda. Pembayaran secara kredit itulah bisa menimbulkan piutang dagang dan dengan adanya piutang dagang secara otomatis dapat berpengaruh pada perputaran kas yang terhambat dan menyebabkan perusahaan tidak akan memperoleh laba bahkan bisa mengalami kerugian, tetapi apabila semakin cepat periode perputaran piutang maka semakin cepat pula perusahaan memperoleh laba.

Perusahaan tidak akan berkembang jika tidak mampu menjual barang hasil produksinya, sebaliknya jika sebuah perusahaan mampu terus meningkatkan penjualannya maka perusahaan bisa terus bersaing dalam persaingan usaha.⁶ Ada indikator-indikator penjualan untuk mencapai tingkat penjualan. Untuk mencapai sasaran tingkat penjualan yang diharapkan, maka penjualan harus mengetahui masalah penting yang sangat berkaitan dengan dagangannya yaitu jenis dan keunggulan produk yang ditawarkan, harga pokok dan syarat penjualan. Biaya operasional merupakan biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan administratif dan penjualan dari suatu perusahaan, Tingkat penjualan menjadi sebuah faktor

⁴ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, (Yogyakarta: BPFE, 2014), hlm. 18

⁵ Mardiasmo, *Perpajakan Edisi Perpajakan*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2016), hlm. 211

⁶ Latif Syaipudin and Idah Awwalin. "Strategi Promosi Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Baso Aci Mahira Lamongan." *Sanskara Manajemen Dan Bisnis* 1.01 (2022): 31-42.

penentu dalam menghasilkan laba untuk menjamin keberlangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dapat mengelola secara efektif dan efisien dipengaruhi oleh pencairan laba agar terhindar dari kerugian perusahaan. Seluruh hasil penjualan akan dimasukkan ke dalam laba perusahaan.⁷ Islam secara jelas mengatur mengenai Ketentuan laba telah dijelaskan secara tegas pada Hadis dalam sunan Abu Daud sebagai berikut:

حَدَّثَنَا مَسَدَّدٌ حَدَّثَنَا سَفِيَانٌ عَنْ شَيْبِ بْنِ غُرْقَةَ حَدَّثَنِي الْحَيَّ عَنْ ابْنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ قَالَ أَعْطَاهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ اضْحِيَّةً أَوْ شَاةً فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ فَأَتَاهُ بِشَاةٍ دِينَارٍ فَدَعَا عَالَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ كَانُوا لَوْ اشْتَرَى التَّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ الصَّيْدِ حَدَّثَنَا الْبَحَّ حَدَّثَنَا أَبُو الْمُنْذِرِ حَدَّثَنَا سَعِيدُ بْنُ زَيْدٍ هُوَ أَخُو حَمْدِ بْنِ زَرْبِيرٍ بِي الْخَرِيتِ عَنْ أَبِي لَبِيدٍ حَدَّثَنِي عُرْوَةُ الْبَارِقِيُّ بِهَذَا الْخَبَرِ وَ لَفْظُهُ مُخْتَلَفٌ

Artinya: Bahwasannya Nabi saw. memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi saw. dengan membawa satu dinar dan seekor kambing. Kemudian beliau mendo'akan semoga perdagangannya mendapat berkah.⁸

Jual beli di perbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai dengan kesepakatan antara penjual dengan pembeli atau dengan alat tukar menukar yaitu dengan uang atau yang lainnya.

Menurut Ibnu Hajar al-Asqolani hukum jual beli adalah *jai'z* (boleh), namun

⁷ Eriani, Skripsi, "Analisis Tingkat Penjualan Persediaan Barang Dagang Dan Modal Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia", Batam: Universitas Putera Batam, 2020, hlm. 1-2

⁸ Sunan Abu Daud, *Batasan Keuntungan tentang Jual Beli*, (Bandung:Pustaka Al-Husna, 2020) hlm. 38

tidak menutup kemungkinan perubahan status jual beli itu sendiri, semuanya tergantung pada terpenuhinya atau tidaknya syarat dan rukun jual beli.⁹

Keuntungan sebaiknya pedagang meluruskan niatnya dalam melakukan perdagangan, hendaklah pedagang berniat untuk mencari rezeki yang halal, memelihara diri dari meminta-minta kepada orang lain, dapat dijadikan bekal dalam menjalankan kehidupan di dunia yaitu untuk beribadah kepada Allah. Mencari rezeki umumnya manusia memiliki dua tujuan yaitu memenuhi kebutuhan hidup dan untuk memperbanyak harta, tetapi usaha mencari rezeki yang dilakukan untuk memperbanyak harta merupakan perbuatan yang dilarang dalam agama islam karena sumber dari kezalimandan dosa yang membuat seseorang terperosok dalam kehinaan di akhirat.¹⁰

Sangat kritis dalam menentukan batas keuntungan yang baik dalam jual beli. Jika terdapat penawaran harga barang diatas harga yang di jual pedagang hendaklah pedagang tersebut menolaknya karena akan memperbesar keuntungan yang diterima pedagang. Jika keuntungan yang diperoleh pedagang melebihi sepertiga dari modal adalah termasuk dalam kegiatan penipuan yang dilakukan pedagang dalam jual beli, pembeli berhak melakukan *khیار* (meneruskan atau membatalkan) jual beli, jika [membeli memilih meneruskan pembelian maka hendaklah pedagang mengembalikan kelebihan uang tersebut kepada pembeli dan pembeli menerima kelebihannya tersebut, jika pembeli membatalkan maka hendaklah pedagang tidak

⁹ Novita Nanda Sari, "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan dalam Jual Beli", *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*, Vol. 3, No. 2, 2020, hlm. 249-250

melarangnya dan menukarkan kembali uang dan barang yang telah diterima masing-masing. Apabila keuntungan telah diterima oleh pedagang, hendaklah pedagang menyedekahkan kelebihan keuntungan dari sepertiga modalnya untuk masyarakat miskin disekitar lingkaran tempat tinggalnya.¹¹

UD Top “Tri Ono Putro” usaha keluarga adalah sebuah yang bergerak di bidang usaha dagang yang menyediakan produk jadi dan siap untuk dipakai dan konsumsi konsumen yang lokasinya berada di Jalan Raya Pule, Bakalan, Kec. Pule Kab. Trenggalek, Jawa Timur 66362. Usaha ini mempunyai karyawan seperti dalam bagian admin, bagian gudang, bagian pelayanan jadi untuk karyawannya bukan dari anggota keluarga sendiri. Usaha ini didirikan sejak awal tahun 2019 oleh Bapak Suciyono. Toko ini menjual seperti produk jadi yang siap untuk dikonsumsi. Sasaran penjualan di daerah pule dan sekitarnya. tujuan berdirinya usaha ini adalah untuk mendapatkan laba, dimana perusahaan mengharapkan laba semakin meningkat di setiap periode, selain itu tujuannya yaitu untuk membuka lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan, dan membantu masyarakat agar lebih mudah mendapatkan produk jadi dan siap untuk dikonsumsi dengan harga terjangkau dan kualitas baik, buka setiap hari dari jam 08.00-17.00.

Perkembangan UD Top “Tri Ono Putro” 3 tahun terakhir tepatnya pada tahun 2020-2022 cukup baik, meskipun laba yang diperoleh cenderung fluktuatif. Dan pada saat ada Covid-19 yang mengakibatkan usaha UD Top “Tri Ono Putro” tetap berjalan tetapi orang yang berkunjung berkurang karena

¹¹ Latif Syaipudin and Idah Awwalin. "Strategi Promosi Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Baso Aci Mahira Lamongan." *Sanskara Manajemen Dan Bisnis* 1.01 (2022): 31-42.

kebanyak orang-orang pada saat covid-19 membatasi untuk keluar rumah jadi mengakibatkan para pembeli menyetok makanan yang banyak dirumah. Berikut ini data persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan, biaya operasional dan laba UD TOP “Tri Ono Putro” pada periode 2020-2022 yang peneliti peroleh dari Laporan bulanan UD TOP “Tri Ono Putro”:

Tabel 1.1
Persediaan Barang Dagang, Piutang Dagang, Penjualan,
Biaya Operasional Dan Laba UD TOP “Tri Ono Putro”
(dalam Rupiah)

Tahun	Persediaan Barang	Piutang Dagang	Penjualan	Biaya Operasional	Laba Bersih
2020	1.955.605.200	40.950.000	2.682.078.450	74.971.100	235.834.700
2021	1.689.018.830	51.520.000	2.566.101.430	112.349.500	324.027.850
2022	2.187.500.533	45.550.000	2.578.180.474	74.788.000	183.110.662

Sumber: Laporan Bulanan UD TOP “Tri Ono Putro”, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa UD TOP “Tri Ono Putro” laporan keuangan pada bulanan dari total nilai persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan, biaya operasional mengalami fluktuasi setiap tahunnya sehingga laba yang diperoleh UD TOP “Tri Ono Putro” bersifat fluktuatif. Dapat diketahui bahwa penurunan laba di UD TOP “Tri Ono Putro”.

Menurut penelitian yang dilakukan Suharti dan Erliyana Fitrayanti pada tahun 2021 bertujuan untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan Subsektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2019. Penelitian ini menggunakan metode purposive sampling, tehnik analisis yang digunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan software. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran

persediaan dan penjualan secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan subsektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI periode 2014-2019, sedangkan perputaran kas dan perputaran piutang, secara persial tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan subsektor industri yang terdaftar di BEI periode 2013-2019.¹²

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka peneliti ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan laba maka dilakukan analisis dengan judul **“Pengaruh Persediaan, Barang Dagang, Piutang Dagang, Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba UD Top “Tri Ono Putro” Kecamatan Pule Kabupaten Trenggalek”**,

B. Identifikasi Masalah

Masalah yang berkaitan dengan persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional yaitu besar kecilnya jumlah persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional adalah sebagai berikut.

1. Kurangnya persediaan barang dagang di UD Top “Tri Ono Putro” dikarenakan adanya ketidak pastian minat beli konsumen sehingga mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh

¹² Suharti dan Erliyana Fitrayanti, “Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang dan Penjualan terhadap Laba bersih pada Perusahaan Subsektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2019”. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*. Vol,5 No. 3. (2021). 329.

2. Penjualan pada UD TOP “Tri Ono Putro” yang tidak stabil dapat mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh.
3. Adanya keterlambatan pembayaran piutang dagang oleh konsumen mengakibatkan perputaran kas pada UD Top “Tri Ono Putro” tidak berjalan secara efektif sehingga mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh.
4. Pengelolaan biaya operasional yang kurang efektif terkadang mengakibatkan terjadinya kelebihan dan kekurangan biaya dalam perusahaan sehingga mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah yang diteliti adalah:

1. Apakah persediaan barang dagang secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”?
2. Apakah piutang barang dagang secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”?
3. Apakah penjualan secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”?
4. Apakah biaya operasional secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”?

5. Apakah persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji signifikansi pengaruh persediaan barang dagang secara persial terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”.
2. Untuk menguji signifikansi pengaruh piutang secara persial terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”.
3. Untuk menguji signifikansi penjualan secara persial terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”.
4. Untuk menguji signifikansi pengaruh biaya operasional secara persial terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”.
5. Untuk menguji signifikansi pengaruh persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional secara simultan terhadap laba pada UD Top “Tri Ono Putro”.

E. Kegunaan Peneliti

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan peneliti di atas maka manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai data yang dapat digunakan sebagai wawasan, pengetahuan, informasi dan referensi kepada para pembaca untuk penelitian.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Objek Peneliti

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai objek pertimbangan untuk penggunaan persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional terhadap laba.

b. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi kepada peneliti yang ingin membahas mengenai persediaan barang dagang, piutang dagang, penjualan dan biaya operasional terhadap laba.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat sebagai contoh atau referensi untuk peneliti selanjutnya tentang bagaimana jalan dan pembahasannya.

F. Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

1. Ruang Lingkup

a. Variabel Independen

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependen, baik yang berpengaruh positif maupun yang berpengaruh negatif, variabel independen dalam penelitian ini terdiri

dari persediaan barang dagang (X_1), piutang dagang (X_2), penjualan (X_3), dan biaya operasional (X_4).

b. Variabel dependen

Variabel dependen adalah variabel yang menjadi pusat perhatian peneliti. Variabel dependen yaitu variabel yang nilainya tergantung dari variabel lain dan nilainya akan berubah jika variabel yang mempengaruhinya berubah. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Laba (Y).

2. Batasan Peneliti

Banyaknya perkembangan yang bisa ditemukan dalam permasalahan ini, maka penulis akan memberitahu batasan-batasan masalah yang akan dibuat dan diselesaikan dalam penelitian ini. Batasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian ini hanya terbatas pada satu usaha yaitu UD Top “Tri Ono Putro” yang bergerak dibidang usaha perdagangan produk si
- b. Fokus penelitian ini pada variabel (X) dan variabel (Y), dimana variabel bebasnya adalah (X_1) persediaan barang dagang, (X_2) piutang dagang, (X_3) penjualan, (X_4) dan biaya operasional, sedangkan variabel terkaitnya adalah Laba (Y),
- c. Data yang digunakan adalah laporan keuangan pada UD Top “Tri Ono Putro” periode 2020-2022.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi konseptual

Berkaitan dengan penelitian ini perlu adanya penjelasan mengenai istilah yang digunakan dalam penelitian ini, hal ini untuk menghindari salah penafsiran yang tidak diinginkan. Berikut uraian dari istilah-istilah yang ada dalam judul penelitian sebagai berikut:

- a. Persediaan barang dagang adalah barang-barang yang diperoleh atau dibeli dengan tujuan untuk dikonsumsi para konsumen.¹³
- b. Piutang dagang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Piutang timbul karena adanya penjualan secara kredit kepada perusahaan lain.¹⁴
- c. Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan untuk mendapatkan laba.¹⁵

¹³ Ferawati, dkk, "Analisis Pengaruh Persediaan Barang Dagang dan Penjualan terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus CV Davin Jaya Karimun)", *Jurnal cafeteria*, Vol. 1, No. 2, 2020, hlm. 35

¹⁴ Asi Rachmanto, "Analisis Sistem Akuntansi Piutang Dagang Pada Koperasi", *Jurnal Riset Akuntansi*, Vol. 5, No. 2, 2013, hlm. 2-3

¹⁵ Fitri Handayani, "Analisis Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada PT. Alam Sutera Realty TBK", Padang: IAIN Padangsidempuan, 2017, hlm. 19

- d. Biaya operasional adalah semua pengeluaran yang berkaitan dengan distribusi dan penjualan produk perusahaan serta pengeluaran untuk menjalankan roda organisasi.¹⁶
- e. Laba dapat diartikan sebagai kelebihan dari hasil penghasilan atas biaya yang dikeluarkan selama satu periode akuntansi. Informasi tersebut berguna bagi pihak internal dan pihak eksternal perusahaan.¹⁷

2. Definisi Operasional

Penegasan operasional merupakan devinisi dan variabel secara operasional secara nyata yang ada dalam objek penelitian. Secara operasional penelitian ini dimaksudkan untuk menguji pengaruh persediaan barang dagang, piutang dagang, penjuala dan biaya operasional terhadap laba pada Usaha UD Top “Tri Ono Putro” Kec. Pule Kab. Trenggalek.

H. Sistematika Penulis Skripsi

Untuk mempermudah dalam pembahasan dan penulisan penelitian ini maka peneliti memberikan uraian tentang sistematika penelitian, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

BAB 1 meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, sistematika pembahasan.

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 26

¹⁷ Aprida Kristianti, “Pengaruh Modak Kerja dan Penjualan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Otomotif yang Tercatat di BEF Periode 2013-1017”, *Jurnal Mahasiswa Akuntansin Unsurya*, Vol. 1, No. 1, 2021, hlm. 60

BAB II KAJIAN PUSTAKA

BAB II ini berisi tentang landasan teori yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan yaitu meliputi Pengaruh persediaan, Barang Dagang, Piutang Dagang, Penjualan dan Biaya Operasional, Kerangka konseptual, teori hubungan variabel, dan penelitian terdahulu.

BAB III METODE PENELITIAN

BAB III ini terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, instrument dan skala pengukuran, populasi sampling dan sampel penelitian, teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

BAB IV ini peneliti akan menyajikan hasil penelitian tentang Pengaruh persediaan, Barang Dagang, Piutang Dagang, Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba pada UD Top “Tri Ono Putro” Kec. Pule Kab. Trenggalek.

BAB V PEMBAHASAN

BAB V ini peneliti akan membahas terkait tentang variabel-variabel bebas penelitian dengan mencocokkan teori-teori serta hasil dari uji statistic apakah ada pengaruh atau tidaknya terhadap variabel terikat.

BAB VI PENUTUP

BAB VI ini meliputi kesimpulan dan saran atas penelitian yang telah dilakukan.