

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Perputaran Persediaan

##### 1. Perputaran Persediaan

###### a. Persediaan

Menurut kasmir persediaan adalah sejumlah barang yang dimiliki dan disimpan oleh perusahaan di gudang. Persediaan tersebut berfungsi sebagai cadangan yang akan digunakan dalam proses produksi maupun untuk dijual ketika diperlukan.<sup>24</sup>

Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 14 tahun 2002, persediaan merupakan aset yang dimiliki perusahaan, baik untuk dijual dalam kegiatan usaha sehari-hari, dalam proses pembuatan, sedang dikirim, atau berupa bahan dan perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi atau dalam memberikan pelayanan.<sup>25</sup>

Pada perusahaan dagang hanya terdapat satu jenis persediaan yaitu persediaan barang dagang (*merchandise inventory*). Persediaan barang dagang merupakan barang yang dimiliki oleh perusahaan dalam bentuk siap jual untuk dijual kepada pelanggan.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 41.

<sup>25</sup> Ni Luh Gede Erni Sulindawati et al., *Manajemen Keuangan Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis* (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2017), hlm. 60.

<sup>26</sup> Atika et al., *Mudah Belajar Akuntansi Pengantar Untuk Akun-Akun Yang Terklasifikasi Sebagai Aset* (Jawa Tengah: Pustaka Rumah Cinta, 2022), hlm. 120.

Fungsi persediaan dapat dikelompokkan kedalam empat jenis, yaitu:<sup>27</sup>

- 1) *Fluctuation Stock* merupakan persediaan yang disediakan untuk mengantisipasi lonjakan permintaan yang tidak terduga atau perubahan pasar yang tidak bisa diprediksi.
- 2) *Anticipation Stock* adalah persediaan yang disiapkan untuk menghadapi musim dengan permintaan tinggi yang sudah diperkirakan sebelumnya.
- 3) *Lot-size Inventory* adalah persediaan yang dibeli dalam jumlah besar untuk memperoleh potongan harga atau menghemat biaya pengiriman.
- 4) *Pipeline Inventory* adalah persediaan yang masih dalam proses pengiriman, baik dari pemasok ke perusahaan maupun atau ke tempat penjualan.

#### **b. Pengertian Perputaran Persediaan**

Menurut Kasmir perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa sering dana yang ditanam dalam persediaan berputar atau kembali menjadi pendapatan dalam satu periode tertentu. Standar umum perputaran persediaan adalah sebanyak 20 kali dalam setahun. Semakin kecil rasio perputaran persediaan, menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan kurang efisien karena barang terlalu lama tersimpan di gudang, sedangkan semakin besar rasionya menunjukkan

---

<sup>27</sup> Ananda Anugrah Nasution et al., *Manajemen Keuangan* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2024), hlm. 217-218.

pengelolaan yang baik karena barang lebih cepat terjual dan dana yang tertanam dapat segera kembali.<sup>28</sup>

Secara umum perputaran persediaan adalah rasio yang menunjukkan seberapa sering suatu perusahaan menjual dan mengganti persediaan dalam periode waktu tertentu.<sup>29</sup> Rasio ini membantu mengukur seberapa baik perusahaan dalam memutar persediaannya untuk mendukung tingkat penjualan. Oleh karena itu, rasio ini menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kinerja operasional perusahaan, khususnya pada perusahaan dagang.

Menurut Kasmir rumus rasio perputaran persediaan adalah sebagai berikut:<sup>30</sup>

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)}}{\text{Total Persediaan}}$$

### c. Tujuan dan Manfaat Perputaran Persediaan

Tujuan perputaran persediaan dalam suatu perusahaan adalah untuk mengetahui seberapa sering dana yang tertanam dalam persediaan berputar kembali dalam satu periode tertentu. Selain itu, perputaran persediaan bertujuan untuk menghitung rata-rata lamanya persediaan disimpan di gudang sampai akhirnya terjual kepada konsumen. Di samping itu, rasio ini juga digunakan untuk menilai apakah aktivitas penjualan persediaan barang

---

<sup>28</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 182-183.

<sup>29</sup> Darmawan, *Dasar-Dasar Memahami Rasio & Laporan Keuangan* (Yogyakarta: UNY Press, 2020), hlm. 98.

<sup>30</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 182.

dagang yang dilakukan selama satu periode telah berjalan secara efektif dan efisien.<sup>31</sup>

Perputaran persediaan juga memiliki beberapa manfaat diantaranya:<sup>32</sup>

- 1) Meningkatkan kondisi keuangan perusahaan, perputaran persediaan dapat digunakan sebagai indikator untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan secara efektif. Rasio ini juga memberikan gambaran mengenai tingkat likuiditas perusahaan.
- 2) Membantu pengambilan keputusan, pemantauan perputaran persediaan secara rutin dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang lebih tepat terkait pembelian dan pengelolaan stok. Melalui informasi tersebut, perusahaan dapat menyesuaikan jumlah persediaan dengan kebutuhan pasar, menjaga kelancaran arus barang, serta menghindari terjadinya kelebihan atau kekurangan stok.
- 3) Mengendalikan dan menghemat biaya, perusahaan dapat mengendalikan biaya yang berkaitan dengan penyimpanan barang. Persediaan yang tersimpan terlalu lama dapat meningkatkan biaya penyimpanan, sedangkan perputaran terlalu cepat dapat menyebabkan risiko kekurangan barang.

---

<sup>31</sup> Hery, *Analisis Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan* (Yogyakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service, 2015), hlm. 210-211.

<sup>32</sup> Mahfud Nurnajamuddin et al., *Manajemen Keuangan: Pilar Utama Kesuksesan Perusahaan* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2025), hlm. 499-500.

Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan persediaan yang seimbang agar kegiatan operasional berjalan secara efisien.

#### **d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar dan kecil persediaan adalah:<sup>33</sup>

- 1) Risiko kehabisan persediaan: kepatuhan pemasok terhadap kesepakatan. Jika pemasok konsisten memenuhi kesepakatan, maka risiko kehabisan persediaan kecil. Sebaliknya, jika tidak disiplin, risikonya meningkat.
- 2) Biaya penyimpanan: jika persediaan habis, perusahaan akan mengeluarkan biaya tambahan seperti pembelian darurat. Karena itu, perusahaan sebaiknya menyimpan stok minimal yang lebih besar untuk menyeimbangkan biaya penyimpanan dengan kerugian akibat kehabisan barang.
- 3) Fluktuasi jumlah persediaan: a) Jika jumlah persediaan besar, biaya penyimpanan meningkat dan dana tertahan. b) Jika jumlah persediaan kecil, penjualan bisa menurun karena tidak bisa memenuhi permintaan, sehingga laba dan pangsa pasar ikut berkurang.
- 4) Tingkat penjualan: semakin tinggi penjualan maka kebutuhan persediaan juga meningkat.

---

<sup>33</sup> Jenita and Herispon, *Manajemen Keuangan Perusahaan* (CV. Azka Pustaka, 2022), hlm. 188-190.

- 5) Ketahanan barang: barang tahan lama bisa disimpan lebih banyak, sedangkan barang yang mudah rusak perlu pengawasan lebih ketat.
- 6) Barang musiman: cenderung membutuhkan stok tinggi pada permintaan meningkat.
- 7) Waktu pembelian dan pengiriman: semakin lama waktu pemesanan dan pengiriman, semakin banyak stok yang perlu disiapkan untuk menghindari kekosongan.

**e. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba**

Menurut Kasmir merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa sering dana yang ditanam dalam persediaan berputar dalam satu periode tertentu. Semakin tinggi perputaran persediaan menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dalam mengelola persediaan, sedangkan perputaran yang rendah menunjukkan adanya penumpukan persediaan yang kurang produktif. Perputaran persediaan yang tinggi mencerminkan efisiensi pengelolaan persediaan yang baik sehingga dapat menekan biaya penyimpanan dan meningkatkan efektivitas penggunaan modal, yang pada akhirnya dapat berdampak pada peningkatan laba bersih perusahaan.<sup>34</sup>

Pengendalian persediaan adalah fungsi manajerial yang sangat penting karena persediaan merupakan aset terbesar bagi

---

<sup>34</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, hlm. 182-183 .

perusahaan. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang baik menjadi salah satu kunci utama keberhasilan perusahaan.

## **B. Penjualan**

### **1. Pengertian Penjualan**

Menurut Mulyadi, dalam Mondra Neldi penjualan adalah aktivitas yang dilakukan oleh penjual dalam menawarkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui transaksi tersebut.<sup>35</sup> Secara umum, penjualan mencakup pertukaran barang atau jasa dengan uang serta upaya membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan agar terciptanya loyalitas dan mendorong terjadinya pembelian ulang. Penjualan juga dapat diartikan sebagai pendapatan yang diperoleh pelaku usaha dari kegiatan usaha yang dilakukan sesuai dengan kemampuan atau kapasitas usahanya.<sup>36</sup> Dengan demikian, penjualan tidak hanya dipahami sebagai kegiatan jual beli, tetapi juga sebagai hasil dari aktivitas usaha yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

Dalam pelaksanaannya, penjualan tidak hanya terbatas pada aktivitas transaksi komersial yang melibatkan kesepakatan antara penjual dan pembeli, tetapi juga mencakup strategi perusahaan dalam menjaga hubungan jangka panjang dengan konsumen. Oleh karena itu, penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam kegiatan bisnis karena menjadi penghubung antara perusahaan dan pelanggan dalam

---

<sup>35</sup> Neldi et al., *Nilai Perusahaan: Price Earning Ratio (PER)*, hlm. 32.

<sup>36</sup> Yeni Sintya Wati et al., "Pengembangan Usaha Berbasis Ramah Lingkungan Berdasarkan Konsep Triple Bottom Line (Studi Kasus Batik Lochantara)," *Istithmar: Jurnal Studi Ekonomi Syariah* 8, no. 1 (2024), hlm. 17.

mewujudkan pertukaran ekonomi yang memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.<sup>37</sup>

Oleh karena itu, kegiatan penjualan memiliki beberapa tujuan, yaitu mencapai target yang telah ditetapkan, memperoleh keuntungan untuk menunjang keberlangsungan usaha, serta mendorong pertumbuhan perusahaan agar mampu memperluas pasar dan meningkatkan daya saing.<sup>38</sup> Penjualan dapat diukur menggunakan rumus berikut.<sup>39</sup>

$$\text{Penjualan} = \text{Penjualan Barang/Jasa} - \text{Potongan Penjualan} - \text{Retur Penjualan}$$

## 2. Tujuan Penjualan

Dalam dunia bisnis, umumnya ada tiga tujuan utama dari kegiatan penjualan.<sup>40</sup>

- a. Mencapai target penjualan yang telah ditentukan sebelumnya. Target ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk mengukur keberhasilan dalam menjual produk atau jasa.
- b. Mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Keuntungan inilah yang nantinya digunakan untuk menutupi biaya operasional, mengembangkan usaha, dan memberikan imbal hasil kepada pemilik usaha.

<sup>37</sup> Wardana and Sedarmayanti, *Penjualan Dan Pemasaran*, (Bali: IPB Internasional Press, 2021), hlm. 23.

<sup>38</sup> Hery, *Analisis Laporan Keuangan: Integrated and Comprehensive Edition*, hlm. 178-179.

<sup>39</sup> Theofilus J.F.K Matrutty et al., *Pengantar Akuntansi Konsep Dasar Dan Penerapannya* (Jawa Barat: Naba Edukasi Indonesia, 2025), hlm. 49.

<sup>40</sup> Susilowati, *Komunikasi Pemasaran Terintegrasi* (Jawa Timur: UB Press, 2023), hlm. 133.

- c. Mendorong pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Dengan penjualan yang stabil atau meningkat, bisnis akan lebih mudah memperluas pasar, meningkatkan produksi, serta memperkuat posisi di tengah persaingan.

### 3. Jenis Penjualan

Secara umum terdapat enam jenis penjualan, yaitu:<sup>41</sup>

- a. *Trade Selling*

Penjualan melalui perantara seperti distributor, sehingga produsen tidak langsung menjual ke konsumen melainkan menyerahkan tugas tersebut kepada distributor yang bertanggung jawab mendistribusikan produk hingga sampai ke tangan pembeli akhir.

- b. *Missionary Selling*

Penjual hanya memengaruhi atau membujuk calon pembeli agar membeli produk dari distributor resmi, bukan menjual langsung ke konsumen.

- c. *Technical Selling*

Penjualan dilakukan dengan cara memberikan saran atau solusi kepada konsumen terkait masalah yang mereka hadapi.

- d. *New Business Selling*

Jenis penjualan ini fokus pada mengubah calon pembeli menjadi pelanggan baru. Contohnya sering digunakan oleh perusahaan asuransi yang berusaha mengubah pandangan negatif masyarakat menjadi pandangan positif tentang pentingnya perlindungan di

---

<sup>41</sup> Ani Restuningsih et al., *Modul Pendamping Kewirausahaan* (Surakarta: UNISRI Press, 2020), hlm. 221.

masa depan.

e. *Responsive Selling*

Penjual merespons keinginan atau kebutuhan konsumen dan memberikan pelayanan terbaik agar pelanggan merasa puas dan nyaman bertransaksi.

f. *On-line Selling*

Penjualan yang dilakukan secara online dengan memanfaatkan teknologi internet.

#### 4. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba

Menurut Kasmir merupakan aktivitas perusahaan dalam memperoleh pendapatan melalui penjualan barang atau jasa dalam suatu periode tertentu. Penjualan menjadi salah satu kegiatan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional. Penjualan yang meningkat akan berdampak pada meningkatnya pendapatan perusahaan, yang pada akhirnya dapat memengaruhi laba bersih.<sup>42</sup>

Penjualan menjadi sumber utama pendapatan yang digunakan perusahaan untuk menutup biaya operasional dan menghasilkan laba. Tinggi rendahnya penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kualitas, kuantitas, dan harga produk yang ditawarkan.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*.

<sup>43</sup> Weny, "Penentuan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Sejahtera Sentosa.", hlm. 102

## C. Laba bersih

### 1. Pengertian Laba Bersih

Laporan laba rugi adalah rangkuman aktivitas keuangan perusahaan yang mencakup pendapatan dan beban dalam satu periode akuntansi.<sup>44</sup> Selisih antara jumlah pendapatan dan jumlah biaya akan menunjukkan apakah perusahaan memperoleh laba (keuntungan) atau mengalami rugi (kerugian).<sup>45</sup> Salah satu informasi utama yang terdapat dalam laporan laba rugi adalah laba bersih, yaitu sisa pendapatan setelah dikurangi seluruh biaya dan pajak yang harus dibayar.

Menurut Soemarso, dalam Agung Anggoro laba bersih adalah selisih lebih pendapatan yang diterima perusahaan setelah dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan, sehingga mencerminkan peningkatan modal bersih dari aktivitas usaha.<sup>46</sup> Secara umum laba bersih adalah selisih positif antara hasil penjualan dengan seluruh biaya dan pajak yang harus dibayar.

Adapun unsur-unsur laba antara lain:<sup>47</sup>

- a. Pendapatan, adalah hasil dari meningkatnya kegiatan usaha atau berkurangnya kewajiban perusahaan dalam satu periode akuntansi. Pendapatan biasanya diperoleh dari aktivitas utama

---

<sup>44</sup> Naning Fatmawatie, "Pengaruh Laba Akuntansi Dan Aliran Kas Operasional Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index," *Al-Muhasib: Journal of Islamic Accounting and Finance* 1, no. 2 (2021), hlm. 83.

<sup>45</sup> Muhammad Al Amin, *Filsafat Teori Akuntansi* (Magelang: UNIMMA Press, 2018), hlm. 121.

<sup>46</sup> Seto et al., *Manajemen Keuangan Dan Bisnis: Teori Dan Implementasi*, hlm. 61.

<sup>47</sup> Mohamad Agus Salim Monoarfa et al., *Ekonomi Manajerial* (Bali: CV. Intelektual Manifes Media, 2023), hlm. 53-54.

perusahaan seperti penjualan barang atau jasa, baik secara tunai maupun kredit.

- b. Beban, adalah pengeluaran atau penggunaan aset yang terjadi selama periode akuntansi untuk menjalankan operasional perusahaan. Beban ini menyebabkan turunnya aset dan berkurangnya manfaat ekonomi, sehingga berdampak pada penurunan ekuitas perusahaan.
- c. Biaya, adalah pengorbanan kas atau sumber daya perusahaan yang digunakan untuk memproduksi barang atau jasa yang nantinya akan menghasilkan keuntungan. Jika biaya tersebut sudah digunakan dan tidak memberikan manfaat lagi di masa depan, maka disebut sebagai beban.
- d. Laba – rugi, keuntungan (laba) terjadi saat ekuitas perusahaan meningkat akibat transaksi yang bukan berasal dari investasi pemilik. Sebaliknya, kerugian adalah penurunan ekuitas dari transaksi serupa. Keuntungan atau kerugian ini mencerminkan hasil kinerja perusahaan dalam suatu periode.
- e. Penghasilan, mencakup semua bentuk pemasukan seperti pendapatan dari kegiatan utama (*revenue*) dan keuntungan dari kegiatan lain (*gain*). Penghasilan ini merupakan arus masuk total dari manfaat ekonomi yang diterima perusahaan dalam menjalankan aktivitas normalnya.

Secara fungsional, laba memiliki dua peran penting. Pertama, sebagai alat untuk memperkirakan kondisi keuangan di masa depan,

seperti memprediksi arus kas dan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan. Kedua, sebagai alat pengendalian manajemen yang digunakan untuk menilai efisiensi kinerja perusahaan. Laba bersih dapat dirumuskan sebagai berikut:<sup>48</sup>

$$\text{Laba Bersih} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Beban}$$

## 2. Jenis-Jenis Laba

Terdapat empat jenis laba sebagai berikut:<sup>49</sup>

- a. Laba kotor, yaitu hasil penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan, atau keuntungan awal sebelum dikurangi biaya-biaya lainnya.
- b. Laba operasional, yaitu laba yang diperoleh dari aktivitas utama perusahaan setelah laba kotor dikurangi biaya operasional.
- c. Laba sebelum pajak, yaitu laba yang diperoleh setelah seluruh biaya dikurangkan dari hasil penjualan, sebelum memperhitungkan pajak.<sup>50</sup>
- d. Laba bersih, yaitu laba akhir setelah dikurangi semua beban seperti pajak, bunga, dan biaya operasional.

## 3. Manfaat Analisis Laba

Berikut beberapa manfaat analisis laba:<sup>51</sup>

<sup>48</sup> Myrna Sofia et al., *Pengantar Manajemen Keuangan: Teori Dan Praktik* (Batam: Batam Publisher, 2024), hlm. 49.

<sup>49</sup> Wanuri, *Ekonomi Manajerial* (Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2024), hlm. 118.

<sup>50</sup> Siska Yulia Weny, "Analisis Biaya Diferensial Per Jenis Produk Dalam Upaya Mengoptimalkan Laba Perusahaan Pada Pt. Sispum Sarana Graha," *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis* 3, no. 1 (2023), hlm. 11.

<sup>51</sup> Novdin M. Sianturi and Djahotman Purba, *Analisa Laporan Keuangan Untuk Teknik Dan*

- a. Mengetahui faktor penyebab perubahan penjualan, analisis laba kotor membantu perusahaan dalam mengidentifikasi apa yang menyebabkan penjualan naik atau turun. Dengan begitu, perusahaan bisa segera mengambil langkah perbaikan bila terjadi penurunan laba.
- b. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan, analisis ini juga berguna untuk menilai tanggung jawab dari tim penjualan. Jika laba kotor menurun, maka bisa dilihat apakah penyebabnya dari penurunan penjualan.
- c. Menjadi alat ukur untuk menilai kinerja manajemen, hasil dari analisis laba kotor dapat mencerminkan seberapa baik manajemen menjalankan tugasnya. Jika kinerja menunjukkan hasil yang positif, manajemen saat ini mungkin akan tetap dipertahankan atau bahkan dipromosikan. Sebaliknya, jika hasilnya buruk, perusahaan bisa mempertimbangkan pergantian manajemen agar kinerja perusahaan bisa diperbaiki.

#### **4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba**

Laba bersih perusahaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi laba, antara lain:<sup>52</sup>

- a. Perputaran persediaan, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa sering dana yang ditanam dalam persediaan berputar dalam satu periode tertentu. Semakin tinggi perputaran

---

*Ekonomi* (Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2021), hlm. 79.

<sup>52</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*.

persediaan menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dalam mengelola persediaan, sedangkan perputaran yang rendah menunjukkan adanya penumpukan persediaan yang kurang produktif. Perputaran persediaan yang tinggi mencerminkan efisiensi pengelolaan persediaan yang baik sehingga dapat menekan biaya penyimpanan dan meningkatkan efektivitas penggunaan modal, yang pada akhirnya dapat berdampak pada peningkatan laba bersih perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan yang efektif sangat diperlukan agar perputaran persediaan dapat berjalan optimal dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan laba bersih.

- b. Penjualan, merupakan aktivitas perusahaan dalam memperoleh pendapatan melalui penjualan barang atau jasa dalam suatu periode tertentu. Penjualan menjadi salah satu kegiatan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional. Penjualan yang meningkat akan berdampak pada meningkatnya pendapatan perusahaan, yang pada akhirnya dapat memengaruhi laba bersih. Oleh karena itu, peningkatan penjualan merupakan salah satu faktor penting yang dapat mendukung tercapainya laba bersih yang optimal.

## **5. Laba dalam Perspektif Islam**

Laba atau keuntungan dalam bahasa Arab disebut *ar-ribh*, yang berarti hasil dalam aktivitas perdagangan. Dalam *Al-Mu'jam Al-Iqtisadi Al-Islami* dijelaskan bahwa laba merupakan keuntungan yang diperoleh

dari aktivitas jual beli. Menurut Rawwas Qal'ahji, laba adalah kelebihan dana yang diperoleh setelah dikurangi biaya produksi atau modal, yaitu selisih antara harga beli dan harga jual suatu barang.<sup>53</sup>

Adapun ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan laba terdapat dalam QS An-Nisa' (4): 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

*“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*

Ayat ini menegaskan bahwa memperoleh harta melalui usaha dan perdagangan yang sesuai syariat adalah hal yang diperbolehkan. Artinya, kegiatan bisnis menjadi cara yang sah untuk mendapatkan penghasilan selama dilakukan secara jujur, adil, dan atas dasar kerelaan semua pihak. Dengan demikian, mencari keuntungan dalam perusahaan diperbolehkan karena laba merupakan hasil dari transaksi yang halal, selama tidak didapat dari kecurangan, penipuan, dan zalim. Dalam etika bisnis syariah pun ditekankan bahwa laba diperoleh secara halal dan wajar, tanpa menimbulkan eksploitasi, merusak fungsi pasar, atau merugikan masyarakat.<sup>54</sup>

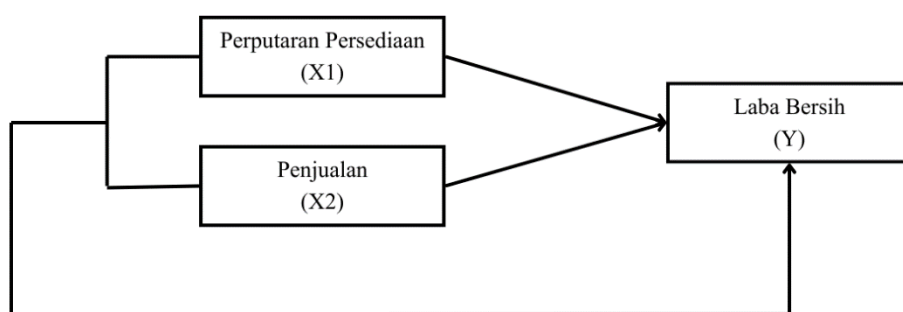
<sup>53</sup> Saleh Sitompul et al., *Konsep Dasar Penerapan Ekonomi Menurut Perspektif Islam* (Medan: CV. Sentosa Deli Mandiri, 2020), hlm. 90.

<sup>54</sup> Naning Fatmawatie and Widya Ratna Sari, “*Tinjauan Etika Bisnis Syariah Pada Manajemen Laba*,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen* 1, no. 2 (2023), hlm. 25.

#### D. Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian menggambarkan hubungan antara variabel-variabel utama yang menjadi fokus untuk dijelaskan oleh peneliti. Hubungan antar variabel tersebut disusun secara sistematis untuk memperjelas bagaimana satu variabel dapat mempengaruhi variabel lainnya.<sup>55</sup> Dalam penelitian ini, kerangka tersebut menunjukkan hubungan antara perputaran persediaan barang dagang, penjualan, dan laba bersih. Perputaran persediaan dan penjualan dalam penelitian ini merupakan variabel bebas (*independent*), sedangkan laba bersih merupakan variabel terikat (*dependent*). Penelitian ini didasarkan pada pemahaman bahwa semakin baik perputaran persediaan dan semakin tinggi penjualan, maka laba bersih perusahaan cenderung meningkat, baik secara simultan maupun parsial. Untuk memperjelas hubungan antar variabel dalam penelitian ini, berikut gambar kerangka penelitiannya:

**Gambar 2. 1**  
**Kerangka Konseptual**



Sumber: Teori Kasmir

<sup>55</sup> Farid Wadji et al., *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jawa Barat: Widina Media Utama, 2024), hlm. 130.

## E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah dugaan sementara tentang hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian yang masih perlu dibuktikan kebenarannya. Hipotesis dibuat berdasarkan teori atau pengamatan awal, dan akan diuji untuk mengetahui apakah hubungan antar variabel tersebut berpengaruh atau tidak. Jadi, hipotesis bukanlah kesimpulan akhir, tetapi pendapat sementara atau awal yang masih harus diuji melalui data dan analisis.<sup>56</sup>

Hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1.  $H_{01}$  : Tidak terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor  
 $H_{a1}$  : Terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor
2.  $H_{02}$  : Tidak terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor  
 $H_{a2}$  : Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor
3.  $H_{03}$  : Tidak terdapat pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor  
 $H_{a3}$  : Terdapat pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada Bengkel Sultan Oky Jaya Motor

---

<sup>56</sup> Dian Kusuma Wardani, *Pengujian Hipotesis: Deskriptif, Komparatif Dan Asosiatif* (Jawa Timur: LPPM Universitas KH. A Wahab Hasbullah, 2020), hlm. 15.