

## Analisis Pengelolaan Persediaan Dan Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Minimarket Wakaf *Mart*

Yuvi Arinta Praciana<sup>1</sup>, Dian Fahriani<sup>2</sup>, Chairil Anwar<sup>3</sup>, Kafidin Muzakki<sup>4</sup>

<sup>1234</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Indonesia

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received: 28-05-2025

Revised: 29-06-2025

Accepted: 30-06-2025

#### Keywords:

Inventory,  
Cost of Goods Sold,  
Profit,  
Minimarket.

### ABSTRACT

**Tujuan Penelitian:** Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan persediaan dan penghitungan Harga Pokok Penjualan dalam meningkatkan laba pada minimarket Wakaf *Mart*.

**Metode Penelitian:** Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Dimana data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi.

**Originalitas/Novelty:** Kebaruan penelitian ini dilihat dari tujuan minimarket Wakaf *Mart* yang tidak hanya untuk mencari keuntungan saja, akan tetapi memiliki misi sosial dalam mengelola usaha ritel berbasis wakaf. Hal itu yang belum banyak dikaji oleh peneliti sebelumnya.

**Hasil Penelitian:** Hasil penelitian menunjukkan laba minimarket mengalami peningkatan setiap bulan, yang mengindikasikan bahwa pengelolaan persediaan dan pencatatan Harga Pokok Penjualan berkontribusi positif terhadap profitabilitas usaha.

**Implikasi:** Implikasi dari penelitian ini adalah Pemerintah dan lembaga keuangan syariah dapat mempertimbangkan untuk mendukung usaha ritel berbasis wakaf dengan memberikan pelatihan atau bantuan teknologi agar dapat lebih berdaya saing.

**Research Objectives:** The purpose of this study was to determine inventory management and calculation of Cost of Goods Sold in increasing profits at the Wakaf *Mart* minimarket.

**Research Method:** This study uses a qualitative descriptive method. The data collection techniques used are observation, interviews, and documentation.

**Originality/Novelty:** The novelty of this research is seen from the purpose of the Wakaf *Mart* minimarket which is not only to seek profit, but also has a social mission in managing a waqf-based retail business. This has not been widely studied by previous researchers.

**Research Results:** The results of the study showed that minimarket profits increased from month to month, which indicates that inventory management and recording of Cost of Goods Sold contribute positively to business profitability.

**Implications:** The implication of this study is that the Government and Islamic financial institutions can consider supporting waqf-based retail businesses by providing training or technological assistance to make them more competitive.

Copyright © by Author(s)

This is an open-access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



### Corresponding Author:

Yuvi Arinta Praciana,

Program Studi Akuntansi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Indonesia

Universitas Nu Sidoarjo II, Rangkah Kidul, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur 61234

Email : [32421004.mhs@unusida.ac.id](mailto:32421004.mhs@unusida.ac.id)

## Pendahuluan

Pengelolaan persediaan dan penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan dua aspek krusial dalam operasional bisnis ritel, termasuk minimarket. Persediaan yang tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan kelebihan stok, kekurangan barang, kerusakan produk, hingga meningkatnya biaya penyimpanan (Ispiantoro & Susilawati, 2021). Di sisi lain, perhitungan HPP yang tidak akurat dapat mengakibatkan kesalahan dalam penetapan harga jual, yang pada akhirnya berdampak pada laba

perusahaan. Efisiensi pada kedua aspek ini menjadi semakin penting dalam konteks persaingan ritel yang ketat dan kebutuhan akan pengambilan keputusan berbasis data yang akurat (Nidaul Husna, 2022).

Minimarket sebagai unit usaha ritel yang melayani kebutuhan sehari-hari masyarakat sangat bergantung pada kelancaran pengelolaan persediaan. Metode pencatatan persediaan seperti FIFO, LIFO, atau Average dapat memengaruhi nilai HPP dan, secara langsung, profitabilitas usaha. Dalam praktiknya, keberhasilan pengelolaan persediaan dan HPP juga memerlukan dukungan sistem informasi akuntansi yang andal serta penerapan pengendalian internal yang memadai untuk mencegah risiko kesalahan atau manipulasi data.

Penetapan harga jual produk menjadi langkah strategis dalam menentukan daya saing dan profitabilitas suatu usaha. Harga jual umumnya ditetapkan dengan menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan, termasuk biaya produksi dan operasional, ditambah dengan margin keuntungan yang diinginkan (Wicaksono et al., 2024). Dalam kaitannya dengan harga jual, pengelolaan persediaan menjadi kunci penting dalam menciptakan efisiensi operasional. Persediaan merupakan aset lancar yang cukup besar nilainya, dan apabila tidak dikelola dengan baik dapat menimbulkan kerugian akibat penumpukan, kerusakan, atau bahkan kehilangan barang. Selain itu, persediaan yang tidak optimal juga berdampak langsung terhadap Harga Pokok Penjualan (HPP) dan laba bersih Perusahaan (Susanti, 2017). Oleh karena itu, perencanaan persediaan yang ekonomis, efisien, dan efektif adalah kunci untuk pengendalian persediaan yang efektif (Muzakki et al, 2022)

Menurut Azad et al., (2015) persediaan merupakan suatu sistem untuk menentukan pemesanan dan penyimpanan material secara optimal yang dapat meminimalisir biaya-biaya terkait dengan persediaan material (Anita & Khairiah, 2022) Pengelolaan persediaan yang baik memerlukan sistem pencatatan dan metode penilaian yang sesuai, seperti metode FIFO, LIFO, atau Average, yang dapat memengaruhi nilai HPP dan laba yang dihasilkan (Wijayanto, 2022). Untuk mendukung sistem pengelolaan persediaan dan harga pokok yang baik, perusahaan juga perlu menerapkan pengendalian internal. Salah satu kerangka kerja pengendalian internal yang diakui secara luas adalah COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*), yang mencakup lima komponen utama: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Kerangka ini dapat membantu perusahaan menjaga efektivitas operasional dan keandalan pelaporan keuangan (Keller, 2016)

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan komponen utama dalam laporan laba rugi perusahaan dagang. HPP mencerminkan total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang akan dijual. Perhitungan HPP yang akurat sangat penting untuk menentukan harga jual yang kompetitif dan mengukur laba perusahaan secara tepat. Jika HPP terlalu tinggi, maka laba akan tergerus; sebaliknya, jika terlalu rendah dan tidak realistis, perusahaan bisa mengalami kerugian (Satriani & Kusuma, 2020). Menurut Pramono et al., (2022) para pelaku usaha UMKM harus mampu menghitung harga pokok penjualan dengan tepat agar tidak terjadi pemborosan dan kesalahan perhitungan serta dapat lebih efektif dalam meningkatkan laba usaha bagi UMKM. Adapun menurut penelitian Goestjahjanti & Widayati, (2020) menyebutkan bahwa Penentuan harga pokok penjualan dapat menghemat biaya-biaya lainnya. Strategi penentuan harga pokok penjualan yang kompetitif untuk UMKM, dikombinasikan dengan evaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, membuka jalan bagi peningkatan efisiensi. Menerapkan strategi mengejar return dengan fokus pada peningkatan daya saing UMKM melalui efisiensi operasional dan penetapan harga yang kompetitif, pada akhirnya akan meningkatkan keunggulan mereka di pasar yang semakin kompetitif (Fahriani et al., 2024)

Setiap perusahaan tentu memiliki tujuan utama untuk memperoleh laba. Laba merupakan indikator penting bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan suatu usaha. Perusahaan yang mampu menghasilkan laba secara konsisten memiliki peluang lebih besar untuk berkembang, memperluas usahanya, dan bertahan di tengah persaingan. Untuk mencapai keuntungan yang diinginkan perusahaan, manajer menetapkan harga jual yang harus memenuhi semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa dan ditambah dengan persentase laba yang diinginkan Perusahaan (Anwar & Widayati, 2023). Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mengelola seluruh aspek yang memengaruhi laba, termasuk harga jual, HPP, dan manajemen persediaan (Junardi, 2023)

Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji terkait pengelolaan persediaan dalam meningkatkan laba suatu perusahaan dagang. Penelitian yang dilakukan oleh Naningsih, (2019) pada CV. Bintang Timur Jaya menunjukkan bahwa pencatatan persediaan secara perpetual dan penggunaan metode FIFO berkontribusi pada peningkatan laba perusahaan. Begitu pula, studi yang dilakukan oleh

Rudin, (2015), yang menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan yang diawasi langsung oleh pemilik mampu meningkatkan laba UD Berkat Bunda di Banjarmasin.

Dari sisi penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), menurut penelitian Puspita et al., (2023) menyimpulkan bahwa penentuan HPP yang tepat berdasarkan bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead membantu meningkatkan laba dan efisiensi penggunaan aktiva lancar. Hal yang sama ditunjukkan pada penelitian Ta'dung et al., (2022) dalam studi terhadap Toko Sentosa Listrik di Kabupaten Toraja Utara. Selain itu ada pula penelitian menurut Dewi et al., (2021) yang menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara HPP dan biaya produksi terhadap laba Perusahaan. Akan tetapi, kajian-kajian sebelumnya lebih banyak berfokus pada badan usaha konvensional yang memang berorientasi pada perolehan profit. Sementara itu, badan usaha yang berorientasi pada sosial, seperti minimarket, justru sering kali dianggap sebagai objek kajian. Minimarket Wakaf *Mart* merupakan salah satu bentuk inovasi ekonomi Islam dalam pemanfaatan waktu secara efisien, yang mana keuntungannya tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan pemiliknya, tetapi juga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat luas. Dalam konteks ini, Wakaf *Mart* tidak hanya dituntut untuk mengutamakan efisiensi dan profitabilitas seperti halnya minimarket tradisional, tetapi juga harus berpegang pada asas-asas wakaf, seperti transparansi, amanah, dan kemaslahatan sosial.

Minimarket Wakaf *Mart* merupakan salah satu contoh bagaimana waktu dapat digunakan secara efektif untuk mendukung kegiatan sosial dan ekonomi secara bertanggung jawab. Pendekatan dalam mengelola penjualan dan HPP mungkin memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari perusahaan dagang konvensional dengan model bisnis seperti itu. Oleh karena itu, penelitian tentang Wakaf *Mart* sangat penting untuk memahami bagaimana aspek teknologi manajemen bisnis, seperti penjualan dan HPP, diterapkan dalam bisnis sosial yang berbasis syariah.

Keunikan Wakaf *Mart* terletak pada model bisnisnya yang menggabungkan prinsip-prinsip ekonomi syariah dengan sistem manajemen ritel modern. Keuntungan usaha digunakan untuk kepentingan sosial umat, bukan semata-mata untuk pemilik modal. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan dan penentuan HPP di Wakaf *Mart* tidak hanya berdampak pada efisiensi bisnis, tetapi juga pada keberlangsungan program-program sosial yang didanainya.

Keunikan yang menjadikan Minimarket Wakaf *Mart* sebagai objek penelitian yang penting dan relevan untuk diteliti secara mendalam, karena menyatukan prinsip bisnis modern dengan nilai-nilai syariah. Di tengah semakin berkembangnya gerakan ekonomi syariah dan perhatian terhadap pengelolaan wakaf produktif di Indonesia, Wakaf *Mart* menawarkan model bisnis yang potensial untuk direplikasi, namun membutuhkan pengelolaan yang transparan, akuntabel, dan efisien. Oleh karena itu, meneliti bagaimana pengelolaan persediaan dan penetapan HPP diterapkan di Minimarket Wakaf *Mart* menjadi penting, tidak hanya untuk memahami strategi efisiensi keuangannya, tetapi juga sebagai bahan evaluasi dan pengembangan bagi minimarket wakaf lainnya.

Penelitian ini juga penting dari sisi akademik karena mampu mengisi kekosongan literatur terkait pengelolaan entitas ritel berbasis wakaf, yang saat ini sangat jarang dibahas. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bantuan praktis kepada karyawan Wakaf *Mart* dan entitas lainnya dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis mereka, serta mengatasi masalah sosial yang terkait dengan waktu yang mereka habiskan untuk bekerja. Dengan memahami secara jelas hubungan antara penjualan, HPP, dan laba dalam konteks minimarket, model bisnis seperti ini dapat dikembangkan dan diterapkan di lokasi lain.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijabarkan, penelitian ini bertujuan menjawab 2 pertanyaan, yaitu (1) bagaimana pengelolaan persediaan dalam meningkatkan laba pada Minimarket Wakaf *Mart*?, (2) bagaimana perhitungan dan pencatatan harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba pada Minimarket Wakaf *Mart*?. Sejalan dengan pertanyaan tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengelolaan persediaan dalam meningkatkan laba pada Minimarket Wakaf *Mart*, serta untuk mengetahui perhitungan dan pencatatan harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba pada Minimarket Wakaf *Mart*.

Manfaat dari penelitian ini secara akademik, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur wakaf berbasis ritel yang hingga saat ini masih terus berkembang. Sedangkan secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu karyawan Wakaf *Mart* dan lembaga-lembaga sosial lainnya dalam mengevaluasi produk dan layanan, serta menerapkan HPP secara efisien untuk membantu mencapai tujuan sosial dan ekonomi secara berkelanjutan.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, karena bertujuan untuk mendeskripsikan dan memahami secara mendalam praktik pengelolaan persediaan dan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) di Minimarket Wakaf *Mart* dalam upayanya meningkatkan laba. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggali makna, nilai, serta praktik yang diterapkan oleh pelaku usaha di lapangan secara kontekstual dan mendalam.

Menurut Poerwandari dalam Kartono, (2020) penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang mengumpulkan dan mengolah data yang bersifat deskriptif, seperti catatan lapangan, transkrip wawancara, gambar, dan rekaman video. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk mendapatkan pemahaman umum tentang realitas sosial dari sudut pandang para partisipan.

Penelitian ini dilakukan di Minimarket Wakaf *Mart*, yang terletak di Jl. Sarirogo No.1, Sari Rogo, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 60232. Kegiatan penelitian ini berlangsung selama enam bulan, mulai dari tahap persiapan hingga penyusunan laporan akhir.

Peneliti mengumpulkan sumber data dalam bentuk data primer dan data sekunder di antaranya: 1) Data primer ialah data-data yang sumbernya langsung dari informan. 2) Data sekunder yang diperoleh melalui media perantara (misalnya laporan keuangan, persediaan, dan lain sebagainya).

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles, M. B., & Huberman, (1994), yang mencakup tiga tahapan pokok, yaitu: 1) Reduksi data, proses pemilihan, penyederhanaan, dan pemfokusan data mentah ke dalam kategori atau tema yang bermakna, seperti pola pengelolaan stok, strategi penetapan HPP, dan pengaruhnya terhadap laba. 2) Penyajian data, data yang telah direduksi disusun secara sistematis dalam bentuk narasi deskriptif, tabel, dan kutipan wawancara untuk memudahkan dalam penarikan kesimpulan. 3) Penarikan kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan ditarik berdasarkan pola-pola yang muncul dari data, kemudian diverifikasi secara terus-menerus melalui triangulasi sumber dan konfirmasi ulang kepada informan untuk memastikan validitasnya.

Pendekatan ini dianggap sesuai karena memungkinkan peneliti menangkap secara holistik realitas sosial dan praktik operasional di lapangan, khususnya dalam konteks unik seperti Minimarket Wakaf *Mart*, yang selain bertujuan memperoleh keuntungan juga memiliki misi sosial dalam pengelolaan bisnis ritel berbasis wakaf.

## Hasil dan Pembahasan

### Pengelolaan Persediaan

Minimarket Wakaf *Mart* menggunakan metode manajemen persediaan FIFO (First In First Out) dan menerapkan sistem persediaan perpetual. Dengan metode ini, barang yang pertama kali dibeli akan dianggap sebagai barang yang pertama kali terjual. Pendekatan ini cocok untuk barang-barang konsumsi yang memiliki masa simpan lebih pendek, seperti makanan dan minuman, sehingga mengurangi risiko kadaluarsa atau barang rusak. Pengelolaan persediaan di minimarket dengan melakukan pendataan terlebih dahulu untuk mengetahui jumlah stok yang masih ada atau sudah habis. Jika ada persediaan barang atau produk yang dijual mulai menipis maka dilakukan pengadaan pembelian produk ke agen atau swalayan besar terdekat.

Dampak kritis dari penggunaan FIFO adalah efisiensi dalam pengelolaan stok dari kerugian akibat kerusakan atau penurunan nilai barang, memungkinkan barang dengan masa edar pendek untuk dikeluarkan terlebih dahulu. Hal ini juga memudahkan rekonsiliasi pembayaran dan penerimaan pada saat laporan keuangan (prinsip pencocokan). Karena FIFO menghasilkan nilai persediaan akhir yang lebih tinggi pada kondisi naik harga, HPP lebih tinggi dan laba secara konsisten lebih tinggi. Secara teoritis, pendekatan ini mendukung prinsip *Just in Time* (JIT) dalam manajemen

persediaan, yang berfokus pada efisiensi dan penghindaran pemborosan (waste minimization) (Rusdiana & Ramdhani, 2014)

### Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Minimarket Wakaf *Mart* menggunakan aplikasi Kasir Pintar sebagai sistem pemrosesan transaksi, termasuk HPP. Sistem ini secara otomatis mencatat pembelian, penjualan, dan tingkat stok. Berdasarkan prinsip FIFO, HPP ditentukan berdasarkan harga pembelian akhir barang yang dijual.

Analisis kritis HPP menggunakan Kasir Pintar menunjukkan adanya peningkatan akurasi pelaporan. Otomatisasi kasir mengurangi kemungkinan kesalahan manusia dalam menentukan harga dan biaya barang, serta meningkatkan efisiensi operasional dengan mempercepat proses akuntansi harian.

Dari sisi efisiensi operasional, sistem ini juga mendukung prinsip akuntansi manajemen modern, yaitu penggunaan teknologi informasi untuk meningkatkan relevansi dan ketepatan waktu pelaporan keuangan (Hansen & Mowen, 2015)

Kode	Nama	Kategori	Stok	Harga Jual (Rp)	Harga Dasar (Rp)	Aksi
Pe	8999999706173 Pepsodent Pencg.Gigi 120g	pasta gigi	3	11.000	8.600	Ubah Log Detail
CH	8992775311479 CHOCOLATOS DARK COKLAT ROLL	snack	33	1.000	895	Ubah Log Detail
KA	8993200000005 KANZLER SINGLES BAKSO GOCHUJANG	snack	4	9.000	7.033	Ubah Log Detail
Mo	8994075230436 Momogi Cokelat	snack	38	500	450	Ubah Log Detail
Mi	8998866200882 Mie Sukses Ayam Kremes		1	4.500	3.600	Ubah Log Detail
CH	8992775004494 CHOCOLATOS VANILA FLAVOUR	snack	9	1.000	895	Ubah Log Detail
Be	8996001354124 BengBeng cho 25g	snack	5	2.500	2.100	Ubah Log Detail
Mi	8998866200325 MI SEDAAP RASA SOTO	mie instan	4	3.500	2.700	Ubah Log Detail
Di	8992775100240 DILAN CREAM BISKUIT	snack	3	1.500	895	Ubah Log

Gambar 1. Tampilan menu barang pada aplikasi kasir pintar

### Evaluasi Pengendalian (COSO)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, implementasi pengendalian internal di Minimarket Wakaf *Mart* dapat dianalisis melalui lima komponen COSO:

- Control Environment*: Budaya organisasi mencerminkan nilai-nilai sosial keislaman dan misi sosial wakaf. Untuk struktur organisasi pada minimarket sudah terbentuk. Selain itu untuk masing-masing jabatan juga sudah ada tugas dan tanggung jawabnya.
- Risk Assessment*: Belum ada prosedur formal untuk identifikasi dan evaluasi risiko, terutama risiko keuangan dan operasional. Ini berpotensi mengakibatkan ketidaksiapan menghadapi kerugian stok atau kesalahan harga jual.
- Control Activities*: Kegiatan pengendalian masih lemah, karena belum diterapkan adanya pelatihan ataupun semacamnya untuk meningkatkan kompeten pada suatu individu. Selain itu untuk tolak ukur kinerja, insentif, dan penghargaan untuk mendorong akuntabilitas kinerja karyawan juga belum diterapkan pada minimarket.
- Information and Communication*: Sudah cukup baik. Informasi disampaikan secara langsung dan transparan antar staf melalui grup komunikasi internal. Ini mendukung efektivitas koordinasi harian.
- Monitoring*: Belum dilakukan secara sistematis. Tidak ada audit internal atau sistem evaluasi berkala terhadap kinerja operasional dan keuangan.

Dampak dari implementasi sebagian besar komponen COSO ini adalah kontrol internal berjalan dalam skala terbatas, namun belum optimal untuk mendeteksi kesalahan atau manipulasi data secara dini.

## Komparasi dan Analisis Tren Data

Tabel 1 Tabel Harga Pokok Penjualan Bulan Desember 2024 - Februari 2025

No	Bulan	Penjualan	HPP	Laba	Margin Laba (%)
1.	Desember	5.162.000	4.208.774	953.226	18,47%
2.	Januari	10.534.500	8.646.803	1.887.697	17,92%
3.	Februari	10.967.500	9.002.465	1.965.035	17,91%

Sumber : Data diolah oleh penulis

Tabel 1 menunjukkan data penjualan, harga pokok penjualan (HPP), laba, dan margin laba dalam persentase pada Minimarket Wakaf Mart selama tiga bulan berturut-turut, yaitu Desember 2024 hingga Februari 2025. Pada bulan Desember 2024, total penjualan tercatat sebesar Rp5.162.000, dengan HPP sebesar Rp4.208.774. Selisih antara penjualan dan HPP menghasilkan laba sebesar Rp953.226, dengan margin laba tertinggi dalam periode ini, yaitu sebesar 18,47%. Meskipun nilai laba nominalnya paling kecil dibandingkan dua bulan berikutnya, margin laba yang tinggi menunjukkan bahwa efisiensi dalam menghasilkan keuntungan per unit penjualan pada bulan ini cukup optimal.

Memasuki bulan Januari 2025, terjadi lonjakan penjualan secara signifikan menjadi Rp10.534.500, hampir dua kali lipat dari bulan sebelumnya. HPP juga meningkat menjadi Rp8.646.803, menghasilkan laba sebesar Rp1.887.697. Namun, margin laba menurun sedikit menjadi 17,92%, yang menunjukkan bahwa meskipun laba secara nominal meningkat, efisiensi keuntungan terhadap penjualan sedikit berkurang dibandingkan Desember. Pada bulan Februari 2025, penjualan kembali mengalami peningkatan menjadi Rp10.967.500, dengan HPP sebesar Rp9.002.465 dan laba sebesar Rp1.965.035. Margin laba pada bulan ini tercatat sebesar 17,91%, hanya turun tipis dari bulan sebelumnya. Meskipun terjadi peningkatan laba nominal, margin laba tetap berada di bawah bulan Desember, yang mengindikasikan adanya kenaikan biaya HPP yang proporsional terhadap peningkatan penjualan.

Secara keseluruhan, terdapat tren positif dalam hal peningkatan penjualan dan laba selama tiga bulan terakhir, namun efisiensi laba per penjualan (margin) justru mengalami sedikit penurunan. Hal ini menandakan bahwa meskipun skala penjualan membesar, kontrol atas biaya pokok penjualan perlu terus ditingkatkan agar margin keuntungan tetap optimal.

### Gabungan Pengelolaan Persediaan dan HPP terhadap Laba

Berdasarkan analisis secara hubungan sebab-akibat, peningkatan laba yang terjadi pada Minimarket Wakaf Mart selama periode Desember 2024 hingga Februari 2025 tidak terlepas dari dua faktor utama, yaitu efisiensi pengelolaan persediaan dan ketepatan dalam penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP).

*Pertama*, efisiensi dalam pengelolaan persediaan berkontribusi besar dalam menekan biaya operasional. Dengan mengelola stok secara tepat – baik dalam hal jumlah, rotasi, maupun penempatan – Wakaf Mart mampu mengurangi potensi kerugian akibat barang rusak, kedaluwarsa, atau tidak laku. Akibatnya, biaya yang dikeluarkan untuk mengganti barang yang hilang atau rusak dapat ditekan, sehingga margin keuntungan meningkat.

*Kedua*, ketepatan dalam penentuan HPP memungkinkan perusahaan menetapkan harga jual yang sesuai dengan margin yang direncanakan. Dengan demikian, laba yang dihasilkan menjadi lebih akurat dan terukur, sehingga mempermudah perencanaan serta proyeksi keuangan ke depannya. Ketidaktepatan dalam menentukan HPP berisiko menetapkan harga jual terlalu rendah atau terlalu tinggi, yang pada akhirnya dapat menurunkan daya saing atau menyebabkan kerugian.

Kombinasi antara efisiensi pengelolaan persediaan dan ketepatan penentuan HPP ini secara sinergis meningkatkan kinerja finansial Wakaf Mart. Selain itu, hal ini juga menciptakan efisiensi operasional yang berkelanjutan, di mana setiap proses bisnis berjalan lebih terkendali dan terukur. Dalam jangka panjang, pendekatan ini tidak hanya memperkuat daya saing Wakaf Mart sebagai entitas ritel berbasis wakaf, tetapi juga mendukung keberlangsungan misi sosial yang diembannya.

### Kaitan Temuan dengan Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan persediaan dan pencatatan Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat meningkatkan laba pada Minimarket Wakaf Mart. Berdasarkan temuan di lapangan, dapat disimpulkan bahwa terdapat kesesuaian antara hasil temuan dengan tujuan penelitian.

*Pertama*, terkait pengelolaan persediaan, ditemukan bahwa penggunaan metode FIFO (First In First Out) secara konsisten membantu meminimalkan kerugian akibat barang rusak atau kedaluwarsa. Metode ini menjaga agar barang dengan masa simpan lebih lama tidak tertahan di rak terlalu lama, sehingga stok tetap segar dan perputaran barang menjadi efisien. Efisiensi ini berkontribusi langsung terhadap peningkatan laba karena biaya kerugian dapat ditekan.

*Kedua*, dalam hal pencatatan HPP, penggunaan aplikasi Kasir Pintar terbukti meningkatkan akurasi pencatatan transaksi dan penghitungan HPP. Sistem digital ini mengurangi risiko human error yang kerap terjadi dalam pencatatan manual, sehingga nilai HPP menjadi lebih tepat. Ketepatan ini berdampak pada kemampuan manajemen dalam menetapkan harga jual yang sesuai dengan margin keuntungan yang direncanakan, serta mempermudah proyeksi dan evaluasi keuangan secara berkala.

Dengan demikian, kedua aspek yang diteliti telah memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana manajemen persediaan, pencatatan HPP, dan sistem pengendalian internal berkontribusi terhadap pencapaian laba, serta bagaimana perbaikannya dapat membawa peningkatan kinerja finansial di masa depan.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan persediaan dan penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada Minimarket Wakaf Mart, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan telah dilakukan dengan cukup baik melalui penerapan metode FIFO (First In First Out). Metode ini terbukti efektif dalam meminimalkan risiko barang kedaluwarsa dan menjaga efisiensi stok, sehingga membantu mengurangi biaya penyusutan barang serta berdampak langsung pada peningkatan laba usaha. Pengelolaan ini didukung oleh sistem pencatatan stok digital melalui aplikasi Kasir Pintar yang memudahkan pengawasan dan evaluasi persediaan secara rutin. Selain itu, strategi promosi juga diterapkan untuk mendorong penjualan barang yang mendekati masa kedaluwarsa, yang secara tidak langsung berkontribusi terhadap pengendalian kerugian.

Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dilakukan secara akurat melalui sistem yang terintegrasi dalam aplikasi Kasir Pintar. Dengan pencatatan harga beli dan jual yang dilakukan secara real-time, manajemen dapat menetapkan harga jual yang sesuai dengan margin yang diharapkan. Ketepatan dalam perhitungan HPP ini tidak hanya menjaga keberlangsungan margin keuntungan, tetapi juga mempermudah perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan strategis. Sistem ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi informasi dalam akuntansi penjualan sangat membantu dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi operasional.

Namun demikian, implementasi sistem pengendalian internal berdasarkan kerangka COSO menunjukkan bahwa masih terdapat kelemahan, khususnya dalam aspek penilaian risiko dan aktivitas pengendalian seperti pelatihan staf dan dokumentasi prosedur operasional. Meskipun komunikasi dan informasi berjalan dengan cukup baik, penguatan pada elemen pengawasan dan pelatihan karyawan sangat diperlukan agar sistem yang ada dapat berjalan lebih efektif dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kombinasi antara pengelolaan persediaan yang efisien dan penetapan HPP yang akurat terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan laba pada Minimarket Wakaf Mart. Data penjualan selama periode Desember 2024 hingga Februari 2025 menunjukkan tren peningkatan, yang mengindikasikan bahwa perbaikan pada aspek manajemen stok dan akurasi pencatatan berkontribusi signifikan terhadap performa keuangan minimarket ini.

Penelitian ini memiliki keterbatasan, yakni ruang lingkupnya yang hanya terbatas pada satu entitas, yaitu Minimarket Wakaf Mart. Oleh karena itu, temuan dalam penelitian ini belum dapat digeneralisasikan ke minimarket berbasis wakaf lainnya maupun unit ritel konvensional. Penelitian lanjutan dengan cakupan yang lebih luas diperlukan untuk menguji konsistensi temuan ini dalam konteks yang berbeda.

Implikasi dari penelitian ini adalah bahwa pengelolaan bisnis ritel berbasis wakaf dapat

ditingkatkan dengan penerapan sistem informasi akuntansi yang memadai serta penguatan sistem pengendalian internal. Pemerintah maupun lembaga keuangan syariah dapat berperan dengan memberikan dukungan berupa pelatihan manajerial, peningkatan literasi teknologi informasi, dan bantuan pengembangan sistem bagi unit usaha ritel wakaf. Rekomendasi selanjutnya adalah agar Wakaf Mart secara berkala mengevaluasi efektivitas sistem operasionalnya serta memperkuat kapasitas SDM dalam pengelolaan bisnis berbasis sosial dan syariah, demi mewujudkan keberlanjutan usaha sekaligus kebermanfaatannya sosial yang lebih luas.

## Referensi

- Anita, N., & Khairiah, U. (2022). Pengendalian Persediaan Barang Dagang Untuk Peningkatan Kualitas Operasional Pada Indomaret Sudirman Selat Baru Bengkalis. *Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 11(2), 1–24. <https://jurnal.usahidsolo.ac.id>
- Anwar, C., & Widayati, A. (2023). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Harga Jual Cv. Vio Indonesia Dalam Meningkatkan Profitabilitas Usaha. *JISOS: Jurnal Ilmu Sosial*, 2(1), 1409–1418. <https://bajangjournal.com/index.php/JISOS/article/view/5167>
- Azad, R., Azad, R., Azad, K., & Akbari, F. (2015). The Effect of Cost Accounting System Inventory on Increasing the Profitability of Products. *Journal of Industrial and Intelligent Information*, 4(1), 83–87. <https://doi.org/10.12720/jiii.4.1.83-87>
- Dewi, P. E. D. M., Devi, S., & Masdiantini, P. R. (2021). Analysis of Cost of Sold and Production Costs on Company Profit. *Proceedings of the 6th International Conference on Tourism, Economics, Accounting, Management, and Social Science (TEAMS 2021)*, 197(Teams), 388–391. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.211124.056>
- Fahriani, D., Risda Zubaidah, T., Tiara Kusuma Wardani, A., Nur Fitriana, R., Syahrul Mubarak, M., & Dwi Adeliyah, N. (2024). Artikel Nusantara Entrepreneurship and Management Review Strategi Penentuan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Nemr*, 2(1), 25–31. <https://journal.unusida.ac.id/index.php/nemr/>
- Goestjahjanti, F. S., & Widayati, C. C. (2020). Significance Effect Cost of Goods Sold and Inventory on Sales PT. *Nippon Indosari Corpindo Tbk*. 120(Icmeb 2019), 200–205. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200205.037>
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). *Managerial Accounting* (8th ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Ispiantoro, & Susilawati. (2021). *Harga, Analisis Penjualan, Pokok Meningkatkan, Untuk Pt, Laba*. 6681(4), 174–180.
- Jamal Rudin. (2015). Analisis Pengelolaan Persediaan Barang Dagangan Dalam Upaya Meningkatkan Laba Pada Ud. Berkat Bunda Di Banjarmasin. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3(April), 49–58.
- Junardi. (2023). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Lq45 Di Bursa Efek Indonesia. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 10(3), 2027–2041. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v10i3.52564>
- Kafidin Muzakki, Indah Kumalasari, A. W. (2022). ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN BERDASARKAN ABC CLASS-BASED DENGAN METODE ECONOMIC ORDER QUANTITY (EOQ) DAN REORDER POINT (ROP). *ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN BERDASARKAN ABC CLASS-BASED DENGAN METODE ECONOMIC ORDER QUANTITY (EOQ) DAN REORDER POINT (ROP)*, 10(1), 1–52. <https://doi.org/10.21608/pshj.2022.250026>
- Kartono, K. (2020). Jenis Penelitian Kualitatif. *Journal Penelitian*, 1(69), 34.
- Keller, K. dan. (2016). Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1. *Bab Ii Kajian Pustaka 2.1, 2004*, 6–25.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*.
- Nidaul Husna. (2022). *PERAN DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH ( Studi Pada UMKM di Kota Banda Aceh )*. UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
- Nur Naningsih. (2019). *Analisis Akuntansi Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Laba pada CV. Bintang Timur Jaya*. 1–86.
- Pramono, P., Mustikasari, T., Utami, I. R., & Sugiharta, L. (2022). *IMPROVING THE ABILITY TO CALCULATE COST OF GOODS SOLD ON MSMEs IN BOJONGSOANG VILLAGE, BANDUNG*

- CITY. 23(2), 214–223.
- Rusdiana, H., & Ramdhani, M. A. (2014). *Buku Manajemen Operasi* (Issue September). [http://digilib.uinsgd.ac.id/8788/1/Buku Manajemen Operasi.pdf](http://digilib.uinsgd.ac.id/8788/1/Buku%20Manajemen%20Operasi.pdf)
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Surya Indah Puspita, D., Erstiawan, M. S., Soebijono, T., & Puji Widodo, A. (2023). Penetapan harga pokok penjualan berdasarkan pemerolehan laba dan menentukan aktiva. *Jae (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, 8(1), 53–64. <https://doi.org/10.29407/jae.v8i1.19595>
- Susanti. (2017). ANALISIS PENGELOLAAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG DALAM MEMINIMALISIR KERUSAKAN PADA PT. MASMEDIA BUANA PUSTAKA CABANG PALEMBANG. 11(1), 92–105.
- Ta'dung, Y. L., Pasulu, I., & Marewa, J. B. (2022). Analisis Harga Pokok Penjualan Produk Lampu Hias Pada Toko Sentosa Listrik di Kabupaten Toraja Utara. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Terapan (JESIT)*, 3(1), 63–76. <https://doi.org/10.47178/jesit.v3i1.1657>
- Wicaksono, A., Hariyanto, W. E., & Praciana, Y. A. (2024). *Nusantara Entrepreneurship and Management Review Penentuan Harga Jual pada UMKM*. 72–77.
- Wijayanto, I. (2022). Komparasi Metode FIFO Dan Moving Average Pada Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dalam Menentukan Harga Pokok Penjualan (Studi Kasus Toko Satrio Seputih Agung). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 3(2), 55–62. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI>