



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Analisa Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangatlah berguna dalam penelitian ini sebagai referensi, berbagai teori dan sumber dalam penelitian ini serta dapat membandingkan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian yang dilakukan didukung oleh penelitian-penelitian sebelumnya. Tabel 2.1, yang mencakup hasil penelitian terkait, memberikan bukti visual mengenai hal ini.

Tabel 2. 1 Perbedaan penelitan terdahulu

No	Nama Dan Tahun	Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1	Farqi, DKK (2024)	Analisis Fenomena Warung Madura 24 Jam Dalam Persfektif Solidaritas Dan Pembangunan Ekonomi Modern Di Desa Tegalboto Sumbersari Jember	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa warung Madura 24 jam berfungsi sebagai bentuk solidaritas ekonomi di mana masyarakat saling mendukung dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa batasan waktu	Persamaan: berjenis kualitatif Membahas tentang toko kelontong madura Perbedaan: berbeda objek penelitian

2	Sangadah & Muntiah (2021)	Penerapan Perhitungan Persediaan Barang dagang dengan metode FIFO (Studi kasus pada swalayan surya Balong ponorogo)	Kuantitatif	Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa supermarket dapat mengurangi masalah yang berhubungan dengan persediaan dengan menggunakan pendekatan FIFO untuk penilaian persediaan. Harga pokok penjualan yang rendah dan peningkatan kemungkinan untuk meningkatkan pendapatan adalah dua alasan mengapa strategi ini dianggap sangat efektif	Persamaan: Membahas tentang barang dagang dengan menggunakan metode yang sama Perbedaan: Berjenis kuantitatif Berbeda objek penelitian
3	Maulana, DKK (2024)	Analisis Pengaruh Metode FIFO (First In First Out) dalam sistem pencatatan persediaan barang dagang oleh Mahasiswa Akuntansi Universitas Negeri Semarang,	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa dengan metode average mahasiswa akuntansi dapat mengurangi kerugian fluktuasi harga dibandingkan bila menggunakan metode FIFO	Persamaan: Membahas tentang sistem pencatatan dengan menggunakan metode yang sama Perbedaan: Berjenis kuantitatif Berbeda objek penelitian
4	Heri &	Strategi	Kualitatif	Temuan studi	Persamaan:



	Septiana (2024)	penjualan pada warung madura (Studi kasus pada warung madura di Kab.Bangkalan)		ini mengungkapkan bahwa menawarkan harga yang kompetitif, ketersediaan produk yang memadai, dan layanan yang luar biasa adalah teknik yang paling efektif untuk meningkatkan penjualan	berjenis kualitatif Membahas tentang toko kelontong madura Perbedaan: berbeda objek penelitian
5	Sari (2018)	Penerapan metode FIFO (First In First Out) dalam menjaga efektifitas persediaan persfektif ekonomi islam (Study kasus Alfamart Sukadana)	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa penerapan metode FIFO di Alfamart Sukadana sudah dilakukan dengan baik pada tahap penyimpanan yaitu penataan barang berdasarkan tanggal keadaan	Persamaan: Berjenis Membahas tentang metode yang sama Perbedaan: berbeda objek penelitian
6	Agustin, T.T (2022)	Penerapan metode FIFO (First In First Out) dalam pengendalian persediaan barang	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa sistem pengendalian persediaan barang menggunakan <i>scanner serial number</i> yang menghasilkan informasi lokasi penempatan barang, pelacakan	Persamaan: Berjenis kualitatif dengan persamaan sistem menggunakan metode FIFO Perbedaan: Berbeda objek penelitian



				barang, mengontrol ketersediaan stok barang sehingga memudahkan dalam penempatan dan pengambilan barang	
7	Julkawait DKK, (2022)	Sosialisasi pengelolaan persediaan melalui pendekatan metode <i>First In First Out</i> bagi UMKM Banjarmasin di masa pandemi covid 19	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan untuk mengembangkan pengetahuan para UMKM di Banjarmasin mengenai pengelolaan persediaan barang dengan menerapkan metode <i>First In First Out</i> (Masuk Pertama Keluar Pertama) agar dapat meningkatkan pendapatan dengan meminimalisir adanya biaya persediaan yang <i>expired</i>	Persamaan: Berjenis kualitatif Perbedaan: Bebeda objek penelitian
8	Gabriella, DKK (2019)	Penerapan penilaian persediaan dan perhitungan harga pokok makanan dengan metode FIFO pada aplikasi berbasis web	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan untuk menemukan aliran dokumen untuk dijadikan acuan membangun aplikasi berbasis web	Persamaan: Berjenis kualitatif Perbedaan: Menemukan metode baru



2.2 Real Account Akuntansi Persediaan Barang

Dalam akuntansi, *real account* atau akun *real* merupakan jenis akun yang bersifat permanen dan saldo akhirnya akan dibawa ke periode akuntansi berikutnya. Akun-akun ini tercatat dalam laporan posisi keuangan neraca, mencerminkan aset, kewajiban, dan ekuitas suatu entitas pada suatu titik waktu tertentu. Salah satu contoh akun real yang sangat penting dalam perusahaan dagang adalah persediaan barang. Persediaan barang dagang merupakan aset lancar yang mencatat nilai barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali dalam kegiatan operasional sehari-hari. Karena posisinya tercatat dalam neraca dan nilainya diperbarui secara berkala, maka persediaan termasuk ke dalam kategori real account.

Fungsi utama akun persediaan sebagai akun real adalah untuk menunjukkan nilai aset perusahaan secara real menjadi dasar dalam penilaian harga pokok penjualan dan laba bersih, serta membantu dalam pengendalian stok barang. Nilai dalam akun persediaan akan berubah-ubah tergantung pada transaksi pembelian dan penjualan, serta metode pencatatan yang digunakan oleh perusahaan, seperti metode FIFO (First In First Out), LIFO (Last In First Out), atau metode rata-rata. Misalnya, jika perusahaan menggunakan metode FIFO, maka barang yang pertama kali dibeli dianggap sebagai barang yang pertama kali dijual, pembelian barang akan dicatat dengan mendebit akun persediaan dan mengkredit kas atau utang dagang, sedangkan saat penjualan, harga pokok barang yang terjual akan dicatat dengan mendebit akun harga pokok penjualan dan mengkredit akun persediaan. Oleh karena itu, real account dalam konteks persediaan



memiliki peranan penting dalam mencerminkan kondisi keuangan dan kinerja operasional perusahaan secara menyeluruh.

2.3 Manajemen Persediaan

Persediaan di artikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang (Ristono, Agus, 2013). Sebanyak setengah dari investasi awal digunakan untuk inventaris, menjadikannya komponen penting (Heizer, Rander, 2014). Oleh karena itu, manajemen inventaris yang efektif diperlukan untuk memastikan bahwa tingkat persediaan tidak menjadi terlalu tinggi dan membebani anggaran perusahaan.

Tugas manajemen inventaris adalah mengontrol waktu, jumlah, dan jenis pembelian. Menentukan jumlah dan waktu pemesanan yang optimal dapat menjadi tugas yang menantang dalam manajemen persediaan. Hal ini menjadi jauh lebih rumit ketika berurusan dengan berbagai jenis komoditas, pemasok, periode pengiriman, jumlah, dan batasan anggaran. Manajemen inventaris tidak akan lengkap tanpanya.

Manajemen inventaris yang efisien dan efektif adalah kunci dari bisnis yang dijalankan dengan baik. Bergantung pada volume, produksi, dan proses, berbagai jenis skala ini membutuhkan jumlah inventaris yang berbeda-beda. Tujuan menyeluruh dari proses perencanaan dan manajemen inventaris mereka adalah untuk memaksimalkan pendapatan sambil menghindari pengeluaran dalam jangka waktu tertentu. Manajemen yang tepat memungkinkan untuk secara tidak langsung mengurangi biaya persediaan.



2.4 Persediaan

Persediaan merupakan salah satu aset penting dalam operasional perusahaan yang memerlukan pengelolaan efektif untuk memastikan ketersediaan barang atau bahan baku yang memadai untuk produksi atau penjualan. Pengelolaan persediaan yang baik dapat membantu perusahaan mengurangi biaya penyimpanan, menghindari kehabisan stok, dan meningkatkan efisiensi operasional. Strategi pengelolaan persediaan mencakup perencanaan kebutuhan material, pengendalian tingkat persediaan, dan pemantauan terus-menerus untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang efektif menjadi kunci untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas perusahaan.

2.4.1 Pengertian Pesediaan

Produk yang disimpan untuk dikonsumsi atau dijual kembali di masa depan dikenal sebagai inventaris. Ada banyak jenis inventaris yang berbeda dalam bisnis, termasuk bahan mentah, komponen, WIP, dan barang jadi (Kusuma, 2009, p. 131). Barang-barang makanan yang disimpan oleh toko bahan makanan dengan harapan untuk dijual dalam jangka waktu tertentu, barang produksi yang masih dalam proses pengerjaan, dan bahan mentah yang menunggu untuk digunakan, semuanya merupakan persediaan (Alexandri, 2009, p. 135).

Dengan kata lain, persediaan mengacu pada barang-barang yang dimiliki oleh bisnis bahan makanan untuk memenuhi permintaan pelanggan dan pada akhirnya menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, persediaan adalah



komponen kunci dari strategi penjualan untuk mencapai tingkat target.

2.4.2 Jenis Persediaan

Menurut Alexandri (2009), berbagai bentuk persediaan memiliki ciri-ciri yang berbeda dan membutuhkan teknik pemrosesan yang berbeda. Selain itu, ada beberapa kategori lain yang dapat digunakan untuk mengkategorikan persediaan:

a. Persediaan Bahan Baku

Semua produk fisik yang digunakan dalam produksi termasuk dalam persediaan bahan baku perusahaan.

b. Persediaan Barang-Barang Setengah Jadi (dalam proses)

Barang dalam persediaan yang telah melalui beberapa tahap pembuatan, termasuk bahan baku, produk dalam proses, dan barang jadi.

c. Persediaan Barang Jadi

Persediaan semua barang jadi yang dipersiapkan untuk dijual atau dikirim ke pelanggan.

Dari definisi yang diberikan, jelas bahwa ada tiga kategori persediaan yang berbeda yang dikategorikan menurut langkah-langkah yang terlibat dalam proses produksi. Bergantung pada sifat bisnis dan persyaratan khusus dari Persediaan Bahan Baku, setiap perusahaan menyimpan berbagai jenis persediaan yang unik.

2.4.3 Fungsi Persediaan

Berdasarkan fungsinya, persediaan dapat dikategorikan ke dalam beberapa kategori menurut Alexandri (2009):

a. Fungsi *decoupling*



Salah satu fungsi decoupling adalah manajemen persediaan, yang memungkinkan bisnis untuk memenuhi permintaan konsumen tanpa bergantung pada pemasok. Untuk mengurangi risiko ketergantungan penuh pada pemasok untuk pasokan dan jangka waktu pengiriman, bisnis mempertahankan persediaan bahan baku. Banyak departemen dan operasi perusahaan perlu dijaga agar tetap “bebas” dengan menyimpan persediaan barang dalam proses. Permintaan konsumen yang tidak terantisipasi mengharuskan penimbunan barang yang sudah selesai. Persediaan yang berfluktuasi adalah persediaan yang disimpan untuk menghadapi pergeseran mendadak dalam permintaan konsumen.

b. *Fungsi economic lot sizing*

Persediaan ini perlu memperhitungkan hal-hal seperti biaya transportasi per item, ukuran lot, dan penghematan atau diskon pembelian. Alasannya, bisnis menghabiskan lebih banyak biaya untuk pengeluaran terkait inventaris (seperti penyewaan gudang, investasi, risiko, dll.) daripada untuk pembelian dalam jumlah yang lebih kecil.

c. *Fungsiantisipasi*

Perusahaan dapat memilih untuk menyimpan persediaan musiman jika menghadapi perubahan permintaan yang dapat diprediksi, seperti permintaan musiman, yang dapat dipahami melalui data historis atau prediksi. Belum lagi ada kalanya bisnis harus berurusan dengan banyak hal yang tidak diketahui dalam hal permintaan produk dan waktu pengiriman. Perusahaan dalam situasi ini membutuhkan penyangga persediaan, yang juga dikenal sebagai stok pengaman.



Setiap bisnis, terutama yang terlibat dalam perdagangan dan manufaktur, bergantung pada inventaris karena berbagai alasan. Fungsi pertama dari persediaan adalah untuk memisahkan penawaran dan permintaan; yang kedua adalah ukuran lot ekonomis persediaan, yang menghemat uang dan membantu dengan diskon; jika bisnis membeli banyak persediaan, biaya pengiriman turun; dan yang ketiga adalah antisipasi persediaan, yang berguna untuk memprediksi kapan produk akan terjual dengan baik berdasarkan data historis atau pengalaman.

2.4.4 Penilaian Persediaan

Laporan harga pokok penjualan (HPP) memasukkan persediaan sebagai salah satu item, oleh karena itu ada beberapa cara untuk menilai persediaan (Suhayati & Anggadini, 2009):

a. FIFO (*first in first out*)

Dengan dasar pemikiran ini, HPP adalah jumlah dari semua biaya produk yang dibeli dari awal waktu, oleh karena itu nilai persediaan ditentukan dengan menjumlahkan semua biaya barang yang dibeli dari pembelian yang paling akhir.

b. LIFO (*last in first out*)

Pendekatan ini mengasumsikan bahwa harga jual produk akan dikurangkan dari harga pokok terakhir, sehingga menunjukkan nilai persediaan di neraca sebagai biaya dari pembelian pertama.

c. *Average*

HPP akan selalu memperhitungkan persentase konstan dari total biaya



persediaan ketika menghitung nilai persediaan akhir.

1) Rata-rata tertimbang (*weight average*)

Perlu menjumlahkan persediaan awal dan pembelian untuk memperoleh biaya per unit. Kemudian, bagi seluruh biaya barang yang dibeli dengan jumlah total unit.

2) Rata-rata bergerak (*moving average*)

Setiap kali ada perubahan dalam persediaan, biaya per unit juga akan berubah.

Dari penjelasan di atas, jelaslah bahwa ada tiga pendekatan untuk penilaian persediaan. Pendekatan pertama adalah metode masuk pertama, keluar pertama (FIFO), yang menempatkan harga jual pada barang yang dibeli pertama kali. Yang kedua adalah metode masuk terakhir, keluar pertama (LIFO), yang menempatkan harga jual pada barang yang dibeli terakhir. Yang ketiga adalah metode rata-rata, yang mengambil harga jual sebagai input saat membeli barang.

2.4.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persediaan

Alexandri (2009) mayoritas bisnis menganggap bahwa menimbun bahan baku sangat penting untuk operasi yang efisien. Ada beberapa pertimbangan yang digunakan untuk menentukan berapa banyak persediaan bahan baku yang harus dimiliki perusahaan:

- a. Volume yang dibutuhkan untuk mencegah penundaan produksi yang disebabkan oleh persediaan yang tidak mencukupi.
- b. Output barang dan jasa yang diantisipasi, dengan output barang dan jasa yang diantisipasi sangat bergantung pada output penjualan yang



diantisipasi.

- c. Jumlah bahan baku yang dibeli secara teratur untuk menjaga biaya input tetap rendah.
- d. Ke depan, antisipasi bahwa harga bahan baku akan berfluktuasi.
- e. Peraturan pasokan bahan baku yang diberlakukan oleh pemerintah.
- f. Biaya bahan untuk produksi.
- g. Kerugian dan biaya yang terkait dengan penyimpanan di gudang.
- h. Tingkat penurunan kualitas atau kerusakan bahan baku.

Pemahaman mengenai manajemen persediaan dan faktor-faktor yang memengaruhi tingkat persediaan seharusnya meningkat setelah membaca ini. Salah satu faktor ini adalah jumlah yang diperlukan untuk mencegah penundaan produksi yang disebabkan oleh kehabisan persediaan. Dengan mengingat pertimbangan ini, perusahaan akan memutuskan untuk membeli persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaannya tanpa mengganggu operasinya.

2.4.6 Efektifitas Persediaan

Efektivitas seseorang dapat digambarkan sebagai tingkat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Sementara itu, inventaris adalah kumpulan semua barang bisnis dengan tujuan untuk dijual dalam jangka waktu tertentu (Rangkuti, 2007). Menurut definisi ini, efektifitas persediaan adalah sejauh mana suatu model atau sistem berhasil ketika diterapkan dalam suatu organisasi, khususnya yang berkaitan dengan manajemen persediaan.

2.5 Konsep Sistem Pencatatan

Dalam sistem pencatatan barang ada dua metode yakni metode FIFO &



LIFO, Metode FIFO (*First In First Out*) metode yang mengasumsikan bahwa barang yang pertama masuk adalah barang yang pertama keluar sehingga nilai persediaan akhir dinilai berdasarkan harga barang yang terakhir masuk. Sedangkan metode LIFO (*Last In First Out*) mengasumsikan bahwa barang yang terakhir masuk adalah barang yang pertama keluar, sehingga nilai persediaan akhir dinilai berdasarkan harga barang yang pertama masuk. Untuk alasan kenapa memilih metode FIFO untuk sistem pencatatan toko ialah mengurangi resiko kerusakan, mencerminkan arus barang yang sebenarnya sehingga memudahkan pengelolaan persediaan pengurangan biaya penyimpanan, dan metode FIFO lebih muda diimplementasikan dan dipahami sehingga mengurangi kesalahan pencatatan. Dan untuk keuntungan meningkatkan efisiensi pengelolaan persediaan, mengurangi biaya penyimpanan dan resiko kerusakan, meningkatkan akurasi pencatatan dan laporan keuangan. Dengan demikian metode FIFO dapat membantu toko mengelola persediaan dengan lebih efektif dan efisien.

2.5.1 Metode FIFO (*first in first out*)

Menurut prinsip FIFO, produk terlama (yang dibeli pertama kali) harus dijual terlebih dahulu, dan produk terbaru harus disimpan sebagai stok (Simamora, 2000).

2.5.2 Pengertian Metode FIFO

Asumsi nomor satu dalam teknik FIFO adalah bahwa produk yang dibeli paling awal akan menjadi produk yang pertama kali dijual. Akibatnya, investasi awal dalam produk merupakan harga pokok penjualan. Karena FIFO biasanya sejalan dengan aliran fisik barang dagangan, maka merupakan praktik manajemen yang baik untuk menjual komoditas tertua



terlebih dahulu. Setelah setiap pembelian, teknik FIFO menghitung harga perolehan per unit dan bekerja mundur sampai semua unit dalam persediaan memiliki harga perolehan. Proses ini menentukan persediaan akhir (Jusup, 2005).

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, metode FIFO (masuk pertama, keluar pertama) didasarkan pada premis bahwa barang yang masuk pertama kali juga merupakan produk pertama yang keluar ketika menilai persediaan.

Premis utama yang mendasari aturan masuk pertama, keluar pertama adalah bahwa aturan ini memberikan perkiraan yang masuk akal untuk identifikasi khusus sebagian besar komoditas industri. Menggunakan unit tertua terlebih dahulu dan menyimpan persediaan yang menunjukkan persediaan produk terbaru adalah manajemen persediaan yang baik. Oleh karena itu, FIFO adalah metode untuk memperkirakan arus produk (Hendriksen & Widjajanto, 1998).

Manfaat utama metode ini adalah memberikan estimasi kasar biaya barang yang dijual per unit, dan manajemen memiliki kontrol yang sangat kecil dalam pemilihan unit, sehingga tidak berdampak pada pencatatan laba. Fakta bahwa pendekatan ini kebal terhadap umpan balik konsumen adalah nilai tambah lainnya. Perbandingan yang lebih baik di antara perusahaan-perusahaan dalam industri yang sama dan selama bertahun-tahun dapat dicapai dengan menggunakan penentuan persediaan dan harga pokok penjualan yang lebih seragam dan metodis dalam metode ini.



2.5.3 Tujuan Metode FIFO

Metode FIFO memiliki beberapa tujuan utama (Hendriksen & Widjajanto, 1998), yaitu:

a. Penggabungan Semua Unsur Laba pada Saat Penjualan

Dasar dari metode identifikasi spesifik dan FIFO adalah gagasan bahwa keuntungan dari keputusan manajerial dalam operasi sehari-hari dan keuntungan dan kerugian yang disebabkan oleh perubahan harga tidak dapat dipisahkan.

Keuntungan dan kerugian yang belum direalisasikan tidak dapat diakui dalam FIFO, demikian pemikirannya, kecuali jika disesuaikan untuk mengikuti aturan nilai terendah antara biaya dan harga pasar. Namun, hal ini mengandaikan siklus operasi yang dimulai dengan uang tunai, beralih ke barang, dan akhirnya kembali ke uang tunai.

Ada banyak orang yang melihat siklus ini sebagai sarana di mana barang dapat diubah menjadi uang dan kembali lagi. Penilaian yang belum direalisasikan dapat dimasukkan dalam laporan jika harga persediaan akhir lebih tinggi dari harga periode awal.

b. Penyajian Persediaan Akhir untuk Tujuan Neraca

FIFO menyajikan persediaan akhir dalam neraca berdasarkan harga terbaru, yang diasumsikan dapat memberikan gambaran yang mendekati harga penggantian.

Laju perputaran persediaan dan frekuensi perubahan harga menentukan ketepatan gambaran ini. Kecuali jika ada perubahan harga yang mencolok sejak transaksi terakhir, penilaian persediaan akan



sesuai dengan harga pasar saat ini jika perputaran persediaan berlangsung dengan cepat. Dalam kebanyakan kasus, teknik FIFO tidak akan menghasilkan penilaian persediaan yang sesuai dengan harga penggantian. Namun, ada pengecualian, seperti ketika harga konstan dari pembelian sebelumnya hingga tanggal neraca.

c. Penandingan Biaya Berjalan dengan Pendapatan Berjalan

Karena fluktuasi harga, metode FIFO tidak selalu sesuai untuk memisahkan laporan P&L. Kegagalan metode ini untuk mencapai tujuan ini sepenuhnya adalah kritik utama yang dilontarkan terhadapnya.

Selain itu, sistem FIFO memiliki keterbatasan praktis yang signifikan ketika berurusan dengan komoditas yang dibeli dalam beberapa kelompok dengan harga yang bervariasi dalam jangka waktu tertentu atau ketika barang yang telah terjual diisi ulang.

2.5.4 Ilustrasi Implementasi Metode FIFO

Anggapan dalam pendekatan FIFO (first in, first out) adalah bahwa semua yang dimasukkan akan dikeluarkan.

Contoh ilustrasi mengenai catatan persediaan suatu perusahaan berdasarkan (Wibowo, 2002, p. 175) adalah sebagai berikut:

Data Persediaan

- **01/11/1999:** Persediaan awal 100 unit @ Rp 10,00
- **05/11/1999:** Pembelian 500 unit @ Rp 12,00
- **12/11/1999:** Pembelian 100 unit @ Rp 15,00



- **22/11/1999:** Penjualan 300 unit @ Rp 25,00
- **27/11/1999:** Pembelian 100 unit @ Rp 20,00
- **30/11/1999:** Penjualan 50 unit @ Rp 30,00

Perhitungan Periodik FIFO

1. Persediaan yang Tersedia untuk Dijual (Unit)

$$100+500+100+100=800 \text{ unit}$$

2. Nilai Persediaan yang Tersedia untuk Dijual

$$\begin{aligned} & (100 \times \text{Rp}10,00) + (500 \times \text{Rp}12,00) + (100 \times \text{Rp}15,00) + (100 \times \text{Rp}20,00) \\ & (100 \times \text{Rp}10,00) + (500 \times \text{Rp}12,00) + (100 \times \text{Rp}15,00) + (100 \times \text{Rp}20,00) \\ & = \text{Rp}1.000,00 + \text{Rp}6.000,00 + \text{Rp}1.500,00 + \text{Rp}2.000,00 = \text{Rp} \\ & 1.000,00 + \text{Rp}6.000,00 + \text{Rp}1.500,00 + \text{Rp}2.000,00 = \text{Rp}10.500,00 = \text{Rp} \\ & 10.500,00 \end{aligned}$$

3. Unit Persediaan Akhir

$$800 \text{ unit} - 350 \text{ unit} = 450 \text{ unit}$$

4. Nilai Persediaan Akhir

$$\begin{aligned} & 100 \text{ unit} @ \text{Rp}20,00 = \text{Rp}2.000,00 \\ & 100 \text{ unit} @ \text{Rp}15,00 = \text{Rp}1.500,00 \\ & 250 \text{ unit} @ \text{Rp}12,00 = \text{Rp}3.000,00 \\ & = \text{Rp}6.500,00 \end{aligned}$$

Total: Rp 6.500,00



5. Harga Pokok Penjualan (HPP)

$$\text{Nilai persediaan yang tersedia untuk dijual} - \text{Nilai persediaan akhir}$$

$$\text{Rp}10.500,00 - \text{Rp}6.500,00 = \text{Rp}4.000,00$$

6. Laba Kotor

$$\text{Hasil penjualan} - \text{Harga pokok penjualan}$$

$$\text{Rp}9.000,00 - \text{Rp}4.000,00 = \text{Rp}5.000,00$$

Penjelasan

- **Persediaan yang tersedia untuk dijual** berasal dari saham dasar ditambah dengan seluruh akuisisi, dengan total 800 unit.
- **Nilai persediaan yang tersedia untuk dijual** dihitung dengan mengalikan jumlah unit dengan harga satuan pada saat pembelian, menghasilkan total Rp 10.500,00.
- **Unit persediaan akhir** dihitung dengan mengurangi jumlah unit yang terjual dari total persediaan, sehingga tersisa 450 unit.
- **Nilai persediaan akhir** mengalikan jumlah unit yang tersisa dalam persediaan dengan harga per unit ketika membelinya pada setiap tanggal.

Seharusnya sudah jelas dari penjelasan sebelumnya bahwa metode FIFO menggunakan persediaan awal dan pembelian pertama untuk menentukan



penjualan barang.

2.6 Toko Kelontong Madura

Toko kelontong Madura menjual makanan, perlengkapan kebersihan, dan barang-barang kecil lainnya yang dibutuhkan masyarakat sehari-hari. Biasanya toko kelontong ini lebih mengutamakan barang-barang yang dibutuhkan secara cepat dan praktis oleh pelanggan seperti beras, minyak, gula dan lain sebagainya. Selain awal mula toko ini berpusat di Madura, toko kelontong ini sudah mulai menyebar di wilayah lainnya terutama di wilayah Jawa Timur. Toko kelontong Madura ini sering di jalankan oleh keluarga, individu atau karyawan dengan skala usaha menengah, konsepnya mirip dengan toko kelontong di banyak daerah di Indonesia, tetapi dengan ciri khas lokal, baik dalam pilihan barang yang dijual maupun cara pengelolaannya (Hermawan, B, 2024).

2.6.1 Tujuan Toko Kelontong Madura

Tujuan toko kelontong Madura antara lain meningkatkan pendapatan melalui penjualan barang dagang, melayani kebutuhan masyarakat sekitar terutama masyarakat pedesaan dengan menyediakan barang dagang yang dibutuhkan, meningkatkan ekonomi lokal dengan membeli barang dagang dari produsen lokal dan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Membangun hubungan dengan pelanggan dengan bertujuan membangun hubungan yang baik dengan menyediakan pelayanan yang baik dan harga yang kompetitif, meningkatkan kualitas barang dagang yang dijual dengan memilih produsen yang berkualitas melakukan kontrol kualitas dengan ketat, dan mengembangkan usaha dengan meningkatkan jumlah



pelanggan, meningkatkan pendapatan, dan memperluas jaringan bisnis (Ilmi. M, 2023).

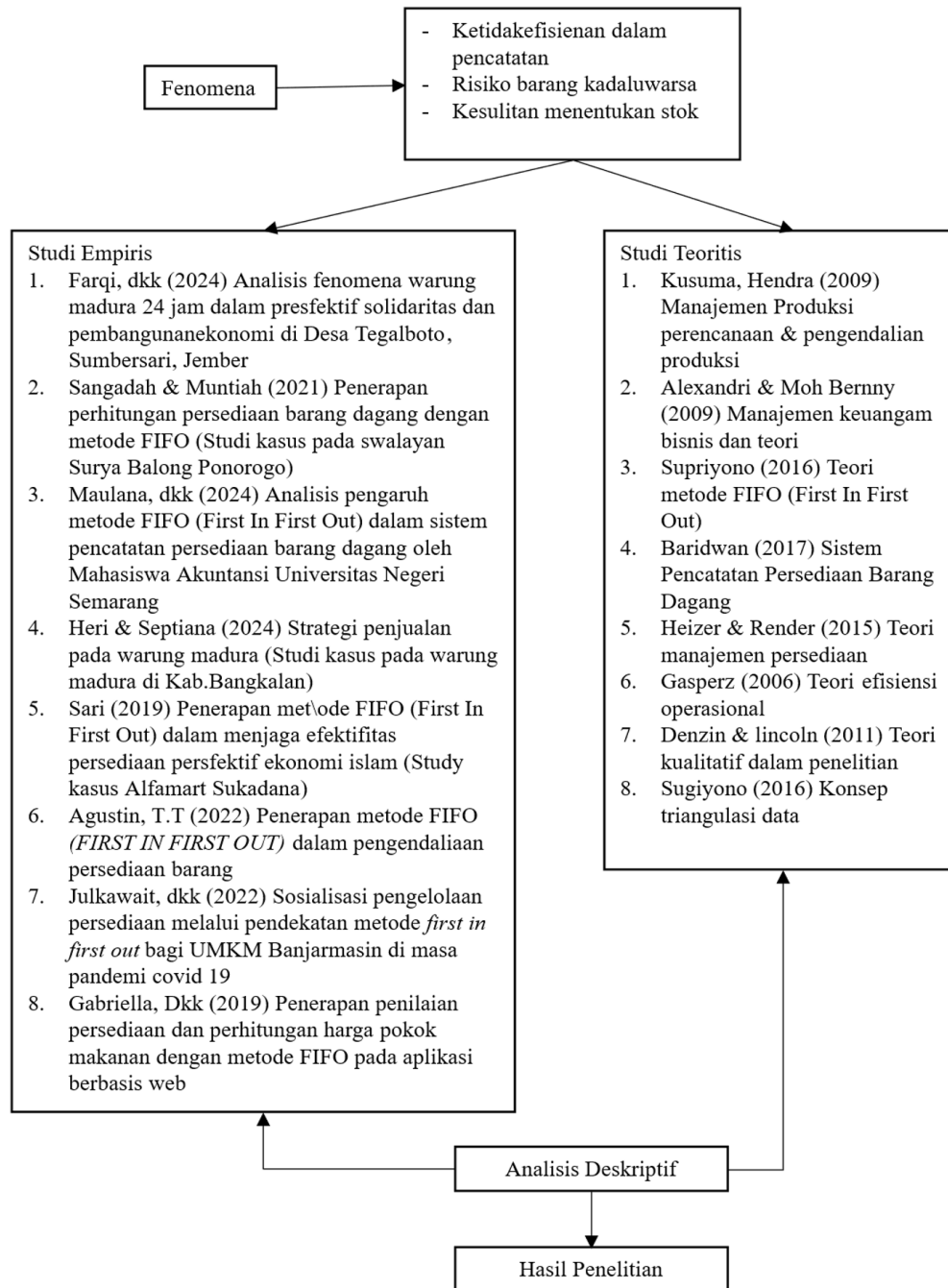
2.6.2 Manfaat Toko Kelontong Madura

Manfaat toko kelontong madura antara lain, meningkatkan aksesibilitas barang dagang dengan menyediakan barang dagang yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar, toko kelontong madura membeli barang dagang dari produsen lokal sehingga membantu meningkatkan ekonomi lokal, dan juga menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar sehingga mengurangi pengangguran.

Toko kelontong madura menyediakan barang dagang yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar sehingga meningkatkan kualitas hidup masyarakat, membangun hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar sehingga membantu meningkatkan kepercayaan dan kesetiaan pelanggan, mengembangkan usaha kecil dengan meningkatkan jumlah pelanggan, meningkatkan pendapatan, dan memperluas jaringan bisnis (Paramitha, N. A., 2020).



2.7 Kerangka Pemikiran



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

