

**PENGARUH BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PENDAPATAN PADA TOKO BAJU SERBA 35
ADRIAN COLLECTION TABEL PATAH BATUSANGKAR
SUMATERA BARAT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Syariah Dan Hukum**



Oleh :

ANNISA FARHANI ALISNA

12020521155

UIN SUSKA RIAU

PROGRAM S1

EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2024

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **Pengaruh Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat Perspektif Ekonomi Syariah**, yang ditulis oleh :

Nama : Annisa Farhani Alisna
NIM : 12020521155
Jurusan : Ekonomi Syariah

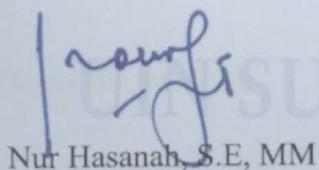
Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, Mei 2024

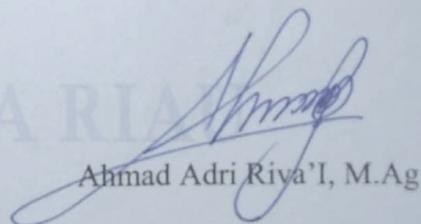
Pembimbing Skripsi

Pembimbing I Materi

Pembimbing II Metodologi



Nur Hasanah, S.E, MM



Ahmad Adri Riva'I, M.Ag

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN

Skripsi dengan judul : **PENGARUH BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA TOKO BAJU SERBA 35 ADRIAN COLLECTION TABEL PATAH BATUSANGKAR SUMATERA BARAT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

yang ditulis oleh:

Nama : **Annisa Farhani Alisna**
NIM : **12020521155**
Program Studi : **Ekonomi Syariah**

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari : **Rabu, 5 juni 2024**
Waktu : **13.00 WIB**
Tempat : **Ruang Munaqasyah (Gedung Belajar) Fakultas Syariah dan Hukum**

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Juni 2024
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Jenita, SE,MM

Sekretaris
Basir, S.HI, MH

Penguji I
Dr. Muhammad Albahi, SE, M.Si.Ak

Penguji II
Afdhol Rinaldi, SE, M.Ec

Mengetahui:
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. H. Zulkifli, M. Ag
NIP. 197410062005011005

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Statistik Universitas of Sultan Syarif Kasim Riau

- 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul : **PENGARUH BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA TOKO BAJU SERBA 35 ADRIAN COLLECTION TABEL PATAH BATUSANGKAR SUMATERA BARAT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

yang ditulis oleh:

Nama : **Annisa Farhani Alisna**

Nim : **12020521155**

Program Studi : **Ekonomi Syariah**

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Juni 2024
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Jenita, SE,MM

Sekretaris
Basir, S.HI, MH

Penguji I
Dr. Muhammad Albahi, SE, M.Si.Ak

Penguji II
Afdhol Rinaldi, SE, M.Ec

Mengetahui
Wakil Dekan I Bagian Akademik
Dan Pengembangan Lembaga

Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., MA
NIP.197110062002121003

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Annisa Farhani Alisna
NIM : 12020521155
Tempat/ Tgl. Lahir : Sungai Tarab/ 7 mei 2001
Fakultas/Pascasarjana : Syariah dan Hukum
Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

Pengaruh Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat Perspektif Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. **Penulisan Disertai/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya *** dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu **Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya** , *saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. **Apabila** dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan **Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)***saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan peraturan perundang-undangan.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, Mei 2024
 ng membuat pernyataan

 **SA FARHANI ALISNA**
 12020521155

• pilih salah salah satu sesuai jenis karya tulis



ABSTRAK

Annisa Farhani Alisna : PENGARU BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA TOKO BAJU SERBA 35 ADRIAN COLLECTION TABEK PATAH BATUSANGKAR SUMATERA BARAT PESPEKTIF EKONOMI SYARIAH

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Pendapatan Toko Baju Serba 35 Adrian Collection yang mengalami penurunan pendapatan pada beberapa tahun. Hal tersebut terjadi karena adanya persaingan yang ketat antara perusahaan-perusahaan. Dalam usaha memenangkan persaingan tersebut, perusahaan perlu menerapkan berbagai konsep, strategi dan kebijakan pemasaran yang bertujuan agar produk yang dihasilkan tetap diminati oleh pasar. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui adanya pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan Pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Sumatera Barat Periode 2020-2023.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field research* yang merupakan bagian dari penelitian kuantitatif. Sumber data pada penelitian ini yaitu data sekunder. Penelitian ini terdiri dari 48 sampel. Penelitian dari tahun 2020-2023 teknik yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik probability sampling. Persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini yaitu $Y = 587256731.584 - 63.200 X_1 + 4815.568 X_2$.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Biaya Operasional berpengaruh negatif terhadap Pendapatan, dan Volume penjualan tidak berpengaruh terhadap Pendapatan. Hal ini dibuktikan dengan hasil yang diperoleh berdasarkan pengujian hipotesis. Uji t diperoleh nilai t hitung $>$ t tabel Biaya Operasional ($-3.505 > 2.014$), dengan nilai signifikan > 0.05 ($0.001 > 0.05$). Sementara untuk uji t Volume Penjualan diperoleh t hitung $<$ t tabel ($1.549 < 2.014$) dengan nilai signifikan > 0.05 ($0.128 > 0.05$). Sementara untuk uji f, diperoleh f hitung $>$ f tabel ($9.628 > 2.82$), dengan nilai signifikan < 0.05 ($0.000 < 0.05$). Secara simultan Biaya Operasional dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan dengan pengaruh 26.9%, sedangkan sisanya 83.1% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini.

Ditinjau dari perspektif ekonomi syariah Toko Adrian Collection sudah sesuai dengan ekonomi syariah yaitu biaya yang transparan, berasal dari sumber yang diharamkan, dikelola dengan efisien dan adil, jujur dan tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain.

Kata Kunci : Biaya Operasional, Volume Penjualan dan Pendapatan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kesehatan serta kemudahan, sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa penulis hadiahkan untuk junjungan alam Nabi Muhammad SAW, Allahuma shalli ala Muhammad wa'ala ali Muhammad. Dalam pengerjaan skripsi ini telah di susun agar menjadi sempurna. Namun , penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kesalahan Karena keterbatasan pengetahuan dan wawasan dari penulis.

Dengan demikian, berbagai masukan dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Namun dengan harapan skripsi ini mampu memberikan kontribusi yang bermakna. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada pihak-pihak yang memberikan bantuan dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu pada kesempatan yang baik ini, penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Ayahanda Aldi Safera dan Ibunda Isnani Zatri, serta Ibu Mitriati Lisda, Terimakasih atas semua kasih sayang, pengorbanan, dukungan, kepercayaan, serta selalu meridhoi setiap langkah penulis untuk mencapai kesuksesan. Kedua kakak tercinta Mutiara Alisna A.Md.Keb, Rezi Yulia Alisna S.Pd dan adik Bunga Qatrun Nada Alisna serta kedua abang ipar, terimakasih atas semua dukungan moril dan materil sehingga penulis bisa sampai pada titik ini. Dan special untuk kedua keponakan tersayang Giuliano Barra Al-Ayyubi dan Faganzio Abqary Areanda.



2. Bapak Prof. Dr.Khairunnas Rajab, M.Ag selaku rector Universitas Islam Negeri Sulan Syarif Kasim Riau Beserta Jajarannya.
3. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, beserta bapak Dr. H. Akmal Abdul Munir, Lc., MA selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr.H.Mawardi, S.Ag.,M.Si selaku Wakil Dekan II, dan ibu Dr. Sofia Hardani, M.Ag selaku Wakil Dekan III yang bersedia mempermudah penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi.
4. Bapak Muhammad Nurwahid,S.Ag,M.Ag selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Syamsurizal, SE, M.Sc,Ak selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah, serta Bapak ibu dosen dan karyawan karyawan Fakultas Syariah dan Hukum yang telah memberikan nasehat-nasehat yang terbaik serta membantu penulis selama perkuliahan.
5. Ibu Haniah Lubis, S.E.,M.E.Sy. selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan nasehat kepada penulis Selma menempuh perkuliahan.
6. Ibu Nur Hasanah, S.E.,M.M dan Bapak Ahmad Adri Riva'I,M.Ag selaku dosen pembimbing skripsi, penulis ucapkan terimakasih atas segala bimbingan dan arahan serta meluangkan waktunya untuk penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Pihak perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau selaku pihak yang telah menyediakan referensi berupa buku, jurnal dan skripsi guna untuk menyempurnakan skripsi ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



8. Admin serta karyawan Toko Baju Serba 35 Adrian Collection yang telah membantu penulis melengkapi hasil penelitian ini.
9. Sahabat- sahabat seperjuangan, Mutiara Chobita Aratusa, Iis Annisa Idah, Vinna Indah Cahyati dan semua teman-teman yang terlibat. Terimakasih sudah menemani setiap langkah penulis selama ini, segala bantuan dan dukungan yang diberikan sangat bermakna bagi penulis dalam menyelesaikan tanggung jawab ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi pembaca pada umumnya. Semoga Allah memberikan rahmat dan karunia-nya, Aamiin Yarabbal Alamin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pekanbaru, 1 Mei 2024

Penulis,

ANNISA FARHANI ALISNA
NIM. 12020521155

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah.....	12
C. Rumusan Masalah.....	12
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
E. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
A. Kerangka Teoritis.....	15
1. Pendapat.....	15
2. Biaya Operasional	22
3. Volume Penjualan	30
B. Penelitian Terdahulu	37
C. Kerangka Berfikir.....	42
D. Hipotesa.....	43
E. Definisi Operasional Variabel.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	45
B. Lokasi Penelitian.....	45
C. Subjek dan Objek Penelitian	46
D. Populasi dan Sampel Penelitian	46
E. Sumber Data.....	47
F. Metode Pengumpulan Data	47
G. Analisis Data	48
1. Uji statistic Deskriptif	48
2. Uji Asumsi Klasik	49



3. Uji Hipotesis.....	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
A. Profil Toko Baju Serba 35 Adrian Collection.....	54
B. Hasil Penelitian	56
C. Pembahasan.....	72
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN.....	81

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Volume Penjualan	8
Tabel 1.2	Biaya Opeasional.....	10
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	37
Tabel 2.2	Definisi Operasional Variabel.....	44
Tabel 4.1	Biaya Operasional	57
Tabel 4.2	Volume Penjualan	59
Tabel 4.3	Pendapatan	60
Tabel 4.4	Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif.....	62
Tabel 4.5	Hasil Uji Multikolinieritas	64
Tabel 4.6	Hasil Uji Autokorelasi Dengan Durbin Watson.....	65
Tabel 4.7	Regresi Linear Berganda.....	67
Tabel 4.8	Hasil Uji T.....	68
Tabel 4.9	Hasil Uji Simultan.....	71
Tabel 4.10	Hasil Uji R ²	71

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Berfikir	41
Gambar 4.1	Struktur	55
Gambar 4.2	Grafik Biaya Operasional	58
Gambar 4.3	Grafik Volume Penjualan	60
Gambar 4.4	Grafik Pendapatan	61
Gambar 4.5	Pengujian Menggunakan Analisis Grafik Histogram	64
Gambar 4.6	Hasil Uji Heteroskedastisitas	67

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan di bidang perekonomian selama ini telah banyak membawa akibat yang cukup pesat dalam dunia usaha. Sehubungan dengan itu banyak perusahaan baru berdiri dan kembalinya perusahaan yang direhabilitasi, maka berakibat timbulnya persaingan yang ketat diantara perusahaan-perusahaan tersebut. Baik itu persaingan antar perusahaan sejenis maupun perusahaan yang tidak sejenis.¹ Dalam masa persaingan yang sangat ketat saat ini, menyadari pemasaran semata-mata tidak hanya melakukan proses penjualan saja, akan tetapi juga harus menuntut kejelian perusahaan dalam menerapkan suatu kebijakan yang akan dibuatnya. Dalam usaha memenangkan persaingan tersebut, perusahaan perlu menerapkan berbagai konsep, strategi dan kebijakan pemasaran yang bertujuan agar produk yang dihasilkan tetap diminati oleh pasar.

Setiap perusahaan memiliki sasaran yang berbeda, perusahaan menginginkan pendapatan atau keuntungan yang maksimal dari perusahaan yang dikelolanya. Karena, tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Untuk mencapai tujuan tersebut terdapat beberapa unsur usaha yang harus dipenuhi, diantaranya adalah modal, tenaga kerja, dan keahlian dalam mengelola usaha tersebut.

¹ Kristina Tri Wulandari, *Pengaruh Penentuan Harga Jual Dan Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Kapas Putih Di Klaten, Skripsi, Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2006, Hal.1*

Tujuan mendirikan sebuah perusahaan dalam dunia perbisnisan adalah untuk mendapatkan pendapatan yang maksimal. Pendapatan diukur dengan jumlah rupiah yang diterima dari pembeli atau konsumen. Pendapatan adalah uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, dan laba, termasuk juga beragam tunjangan seperti kesehatan dan pensiun. Dengan demikian pendapatan akan diakui saat terjadinya perubahan bentuk barang atau jasa tidak lain untuk memperoleh keuntungan menjadi bentuk kas atau alat pembayaran yang dapat dipergunakan untuk yang sah lainnya.

Menurut Belaukoni Ahmed Riahl, pendapatan berasal dari penjualan barang dan penyerahan jasa serta diukur dengan pembebanan yang dikenakan kepada pelanggan, klien atau penyewa untuk barang dan jasa yang disediakan bagi mereka. Pendapatan juga mencakup keuntungan dan penjualan atau pertukaran aktiva (selain saham) yang diperdagangkan, bunga dan dividen yang diperoleh dari investasi dan peningkatan lainnya dalam ekuitas pemilik kecuali yang berasal dari kontribusi modal dan penyesuaian modal.²

Samuelson dan Nordhaus menyatakan bahwa pendapatan dalam ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas.³

Factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan diantaranya adalah modal, jam kerja, pengalaman, dan lama usaha. Modal adalah semua bentuk

² Belaukoni Ahmed Riahl, *Teori Akuntansi* terjemahan: Ali Akbar Yulianto dan Risnawai Dermauli, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hal 279

³ Samuelson dan Nordhaus, *Analisis Factor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, *Jurnal Samudra Ekonomika*, vol.1, no. 1 hal 76.

kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Jam kerja menurut Asmie adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari.⁴ Pengalaman merupakan salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang yang berpengalaman dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. Sedangkan lama usaha menurut Aswie adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya.⁵

Selain itu faktor lain yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah biaya operasional dan volume penjualan. Biaya operasional adalah biaya yang diperlukan oleh setiap perusahaan untuk menjalankan aktivitas bisnisnya. Biaya operasional adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional diluar kegiatan proses produksi termasuk di dalamnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum.⁶ sedangkan menurut Kotler, volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan.⁷

Dari fenomena ini, perusahaan harus mengikuti keunggulan yang diperoleh agar keuntungan yang didapat sesuai dengan pengeluaran yang dikorbankan oleh asosiasi dan asosiasi dapat menyalurkan biaya yang

⁴ Asmie, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Jambi, *Jurnal Perspektif Ekonomi dan Pembangunan Daerah*, Vol.9, No.3, September-Desember 2020, Hal. 111

⁵ *Ibid*, Hal.111

⁶ Anis Siti Aisah, *Pengaruh Biaya Operasional dan Jumlah Penjualan Jasa Terhadap Laba Bersih*, *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, Vol 2 no.2, hal 24.

⁷ Kotler dalam Putu Agus Semara Jaya, *Pengaruh Biaya Operasional dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Dupa pada Putra Mas Di Desa Bulian*, *Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi*, Vol 5 no.1, 2015



ditimbulkan. Perusahaan dibangun untuk menaikkan volume penjualan, mempertinggi daya saing, dan memperkecil biaya-biaya guna memperoleh laba yang besar. Laba atau rugi kerap digunakan untuk tolak ukur untuk melihat keahlian perusahaan. Pada hakikatnya perusahaan memerlukan alat pengendalian, terlebih terhadap biaya yang menjalankan fungsinya agar efektif dan fleksibel.

Menurut Burhan biaya dalam pengertian ilmu ekonomi adalah setiap pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan.⁸ Bahkan kesempatan yang hilang untuk memperoleh hasil juga dianggap cost yang disebut opportunity cost. Teori ekonomi berkepentingan membahas tentang biaya dikaitkan dengan prinsip ekonomi, yaitu bagaimana menghasilkan barang dan jasa seefisien mungkin. Untuk itu perlu dikenali sifat-sifat biaya dalam hubungannya dengan penggunaan factor-factor produksi dengan menggolongkannya ke dalam berbagai klasifikasi biaya.

Biaya operasional adalah biaya yang diperlukan oleh setiap perusahaan untuk menjalankan aktivitas bisnisnya. Biaya operasional adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional diluar kegiatan proses produksi termasuk di dalamnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum.⁹

Selain itu perusahaan didirikan juga untuk meningkatkan volume penjualan, mempertinggi daya saing, dan meminimalkan biaya produksi untuk mencapai laba maksimal. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka

⁸ Burhan dalam Faridatul Hasna, *Identifikasi Modal Sosial Fungsi Ekonomi Pedagang Pasar Tradisional*, Vol.12, No.1, Juni 2023 Hal.52

⁹ *Ibid.*,h.53

kelangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Menurut Kotler dalam Putu Agus Semara Jaya volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan.¹⁰ Volume penjualan merupakan factor penting dalam menentukan besarnya penerimaan yang diperoleh perusahaan. Terlebih di zaman sekarang ini, sering kali ada kebijaksanaan baru dari pemerintah yang mengakibatkan naik turunnya harga bahan baku untuk persediaan produk yang pada akhirnya masyarakat dapat menggunakan hasil produk dari suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus benar benar menetapkan harga yang tepat.

Biaya operasional, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, dan biaya lain-lain, mempengaruhi pendapatan toko dengan cara mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh dari penjualan produk. Sementara itu, volume penjualan yang meningkat dapat meningkatkan pendapatan toko dengan cara meningkatkan jumlah penjualan dan, sebagai hasilnya, meningkatkan pendapatan.

biaya operasional yang lebih rendah dapat meningkatkan pendapatan toko dengan cara mengurangi biaya operasional dan meningkatkan keuntungan. Sementara itu, volume penjualan yang meningkat dapat meningkatkan pendapatan toko dengan cara meningkatkan jumlah penjualan

¹⁰ Putu Agus Semara Jaya, Pengaruh Biaya Promosi Dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Dupa Pada Putra Mas di Desa Bulian Tahun 2010-2014, *Jurnal Ekonomi* vol.5, no.1 tahun 2015

dan, sebagai hasilnya, meningkatkan pendapatan. Namun, perlu diingat bahwa pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap pendapatan toko baju serba 35 juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lain, seperti strategi penetapan harga, kualitas produk, dan promosi yang efektif. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pendapatan toko, perlu dilakukan analisis yang lebih lanjut dan implementasi strategi yang tepat dalam mengatur biaya operasional dan meningkatkan volume penjualan.

Perusahaan didirikan untuk mendapatkan pendapatan, salah satu diantaranya adalah dengan meningkatkan volume penjualan dan menurunkan biaya operasional. Salah satunya yaitu perusahaan yang bergerak di bidang fashion. Toko baju ini adalah toko yang bergerak di bidang penjualan baju. Toko ini bernama Adrian Collection yang berada di Tabek Patah, Batusangkar Sumatera Barat. Toko ini menjual berbagai baju, mulai dari baju wanita, pria, anak-anak, bahkan bayi. Selain itu toko ini juga menyediakan berbagai jenis jilbab, mulai dari jilbab sport, segiempat, pashmina dan jilbab-jilbab lainnya.

Disini semua barang dijual dengan harga 35.000. oleh karena itu toko ini diberi nama toko baju serba 35 Adrian Collection.¹¹

Hingga saat ini toko ini sudah memiliki beberapa cabang yang terletak di Aceh, Kalimantan, dan Sumatera Barat. Toko ini adalah milik perseorangan. Pendirinya bernama bapak Syafrialdi. Tujuan beliau mendirikan toko ini adalah untuk memudahkan konsumen dalam membeli perlengkapan sehari-

¹¹Wawancara Syafrialdi pemilik Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat, 18 April 2024

hari khususnya baju dan jilbab. Dengan harga 35.000 konsumen tidak terlalu keberatan untuk membeli baju dan jilbab yang dibutuhkan.

Dalam dua tahun belakangan ini, volume penjualan pada toko ini mengalami penurunan, menurut Ayu salah satu karyawan disana, penyebab dari menurunnya volume penjualan karena untuk saat ini sulitnya perekonomian yang menyebabkan konsumen tidak terlalu memenuhi keinginan untuk membeli pakaian baru, selain itu konsumen juga lebih mementingkan untuk membeli pakaian anak sekolah. Hal ini didukung dengan tabel volume penjualan Toko Adrian Collection pada dua tahun terakhir.¹²

Tabel 1.1

Volume Penjualan Toko Adrian Collection Tahun 2022-2023

Bulan	2022	2023
Januari	4.353 lembar	2.146 lembar
Februari	3.554 lembar	1.601 lembar
Maret	4.505 lembar	1.596 lembar
April	9.450 lembar	6.405 lembar
Mei	6.710 lembar	1.568 lembar
Juni	2.204 lembar	1.503 lembar
Juli	3.031 lembar	1.671 lembar
Agustus	2.285 lembar	1.308 lembar
September	1.569 lembar	1.233 lembar
Oktober	1.727 lembar	1.145 lembar
November	1.550 lembar	1.453 lembar
Desember	2.496 lembar	1.255 lembar

Sumber : Dokumen Toko Adrian Collection

Dari data diatas dapat dijelaskan bahwa volume penjualan pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection dari tahun 2020 sampai 2023 adalah pada bulan Januari sampai April volume penjualan mengalami

¹² Wawancara Ayu karyawan Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat, 18 April 2024

penurunan. Pada bulan Mei 2021 mengalami kenaikan sebesar 16.644. untuk bulan Juni sampai November kembali mengalami penurunan. Sedangkan pada bulan Desember terjadi kenaikan pada tahun 2021. Hal ini mengakibatkan adanya pengaruh terhadap pendapatan pada toko tersebut, karena jika volume penjualan meningkat maka pendapatan pada toko tersebut akan naik, sebaliknya jika volume penjualan pada toko tersebut menurun maka pendapatan pada toko tersebut akan mengalami penurunan juga.

Sedangkan biaya operasional terdiri dari uang makan, uang beli plastic, token listrik, gaji karyawan, dan perlengkapan toko. Uang makan diberikan kepada seluruh karyawan toko dengan jumlah yang sama yaitu 25.000 per hari. Untuk uang beli plastic tidak dikeluarkan setiap harinya, uang tersebut dikeluarkan hanya beberapa kali dalam sebulan tergantung jumlah ketersediaan plastic di toko tersebut. Sementara untuk token listrik, dikeluarkan dua atau tiga kali dalam sebulan tergantung besaran token yang dikeluarkan. Sedangkan untuk gaji karyawan diberikan setiap bulannya. Untuk besarnya tergantung jabatan dan lamanya karyawan tersebut bekerja pada toko tersebut. Waktu penerimaan gaji karyawan juga tidak sama tergantung pada tanggal berapa karyawan tersebut mulai bekerja. Dan untuk perlengkapan toko terdiri dari keperluan-keperluan yang dibutuhkan di toko tersebut, seperti alat pembersih serta kebutuhan yang dianggap perlu di toko tersebut.





Berdasarkan keterangan diatas, dapat dilihat pada tabel biaya operasional dibawah ini :

Tabel 1.2

Biaya Operasional Toko Adrian Collection Tahun 2020-2023

Biaya Operasional	2022	2023
Januari	Rp.7.290.000	Rp.8.107.000
Februari	Rp.7.523.000	Rp.8.656.000
Maret	Rp.7.620.000	Rp.8.392.000
April	Rp.7.647.000	Rp.8.464.000
Mei	Rp.7.293.000	Rp.8.518.000
Juni	Rp.7.421.000	Rp.8.247.000
Juli	Rp.7.293.000	Rp.8.352.000
Agustus	Rp.7.295.000	Rp.8.395.000
September	Rp.7.269.000	Rp.8.304.000
Oktober	Rp.7.595.000	Rp.8.490.000
November	Rp.7.276.000	Rp.8.191.000
Desember	Rp.7.702.000	Rp.8.247.000

Sumber : Dokumen Toko Adrian Collection

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa biaya operasional pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection pada tahun 2020-2023 adalah pada bulan Januari sampai April 2020 mengalami penurunan, kemudian meningkat lagi pada bulan Mei sebesar Rp.7.447.000. biaya terendah yang dikeluarkan toko adalah pada bulan September sebesar Rp.7.288.000 sedangkan biaya tertinggi dikeluarkan pada bulan Desember yaitu sebesar Rp.7.746.000. Pada tahun 2021 terjadi perununan dan peningkatan pada setiap bulannya. Biaya terendah yang dikeluarkan yaitu pada bulan Februari sebesar Rp.6.980.000 sedangkan biaya tertinggi dikeluarkan pada bulan Oktober sebesar Rp.7.665.000. Pada tahun 2022 dari bulan Januari hingga April mengalami peningkatan, dan kembali mengalami penurunan pada bulan Mei sebesar Rp.7.293.000. Biaya terendah dikeluarkan pada bulan November sebesar Rp.7.246.000, sedangkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

biaya tertinggi dikeluarkan pada bulan Desember sebesar Rp.7.702.000. Pada tahun 2023 biaya pengeluaran terendah dikeluarkan pada bulan Januari sebesar Rp.8.107.000 sedangkan biaya tertingi dikeluarkan pada bulan Februari sebesar Rp.8.656.000.

Dari data dan penjelasan diatas sesuai dengan wawancara yang dilakukan dengan Admin Toko Adrian Collection bahwa Biaya Operasional yang dikeluarkan oleh toko tersebut berbeda-beda pada setiap harinya. Hal ini terjadi karena pengeluaran pada setiap harinya tidak sama, sesuai dengan besaran kebutuhan yang diperlukan toko tersebut.¹³

Hasil tersebut diatas sesuai dengan Penelitian terdahulu yang dilakukan Ni Wayan Ari Santi, Iyus Akhmad Haris (2019) Pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada tahun 2015-2017. Hasil dari penelitian tersebut adalah Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial harga jual terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 6,104, dan nilai signifikan uji t sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05 atau $\alpha = 5\%$, ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 24,035, dan nilai signifikan uji t sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05 atau $\alpha = 5\%$, ada pengaruh positif dan signifikan secara simultan

¹³ Wawancara Admin Toko Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat, 18 April 2024



harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 766,870. Dan nilai signifikan uji F sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05 atau $\alpha=5\%$.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah serta menghindari kesimpangsiuran dan kesalah pahaman terhadap penelitian yang diteliti, maka perlu adanya batasan masalah untuk memberikan batasan dan arahan pada pembahasan ini. Adapun batasan masalah yang akan diteliti difokuskan pada pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap pendapatan pada toko baju serba 35.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah biaya operasional berpengaruh signifikan secara parsial terhadap pendapatan pada Toko Adrian Collection
2. Apakah volume penjualan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap pendapatan pada Toko Adrian Collection
3. Apakah biaya operasional dan volume penjualan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap pendapatan pada Toko Adrian Collection dalam perspektif ekonomi syariah

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Menjelaskan dan memahami apakah biaya operasional berpengaruh terhadap pendapatan pada Toko Adrian Collection



- b. Menjelaskan dan memahami apakah volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan pada Toko Adrian Collection
- c. Menjelaskan dan memahami apakah biaya operasional dan volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan Toko Adrian Collection menurut perspektif ekonomi syariah

2. Manfaat Penelitian

- a. Penelitian ini sebagai sumbangsih penulis dalam mengembangkan disiplin ilmu guna pengembangan ilmu pengetahuan
- b. Sebagai bahan masukan bagi penulis sendiri dalam penerapan disiplin ilmu yang diterima selama berada dibangku kuliah dan menambah ilmu pengetahuan dalam membuat karya ilmiah.
- c. Penelitian ini sebagai tugas dan syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau.

E. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, permasalahan yang memuat, identifikasi masalah, batasan masalah, dan rumusan masalah serta ditambah dengan tujuan penelitian dan manfaat penelitian.



BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini terdiri dari kerangka teori, penelitian yang relevan (penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan, serta indicator variabel atau konsep operasional.

BAB III : METODE PENELITIAN

Menguraikan tentang metode penelitian yang akan digunakan untuk penelitian ini yang berisikan tentang jenis penelitian, data dan teknik pemerolehannya, variabel penelitian, metode analisis data, dan pengujian hipotesisnya.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisikan hasil penelitian yang berisi temuan umum penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Penutup yang berisikan kesimpulan dan saran

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kerangka Teoritis

1. Pendapatan

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah pertambahan kotor atas modal perusahaan sebagai hasil aktivitas perusahaan. Sumber pendapatan antara lain berasal dari penjualan barang atau jasa yang jumlahnya diukur dengan pembebanan yang dilakukan terhadap konsumen untuk barang atau jasa yang diserahkan pada mereka, penjualan atau penukaran aktiva diluar barang-barang dagangan, bunga, dividen serta penambahan-penambahan lain atas kekayaan pemilik (selain dari penambahan modal yang dilakukan oleh pemiliknya. Jadi, semakin tinggi pendapatan dapat dikatakan kinerja keuangan (ROA) akan meningkat, dan semakin rendah pendapatan dapat dikatakan kinerja keuangan (ROA) ikut menurun.¹⁴

Samuelson dan Nordhaus menyatakan bahwa pendapatan dalam ilmu ekonomi didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Sedangkan pendapatan rumah tangga adalah total pendapatan dari setiap anggota rumah tangga dalam bentuk uang atau natura yang diperoleh baik sebagai gaji atau upah usaha rumah tangga atau sumber

¹⁴ Desy Desky, *Pengaruh Biaya Operasional dan Pendapatan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Jasa Subsector Perdagangan Besar Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*, *Jurnal Ilmiah Multi Disiplin Indonesia*, vol.2 no.2 hal 220.

lain. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.¹⁵

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktifitas yang dijalankannya.¹⁶ Pendapatan juga merupakan salah satu tolak ukur bagi manajemen dalam mengelola perusahaan. Manajemen tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam satu periode akuntansi yang diakui sesuai prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku. Menurut Zaki Bardiwan mengatakan bahwa: “Pendapatan adalah aliran masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh satu unit usaha selama satu periode tertentu”.¹⁷

Menurut Kusnadi dalam buku Akuntansi menengah (intermediate) prinsip prosedur dan metode bahwa pendapatan merupakan penambahan aktiva yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal namun bukan dikarenakan penambahan modal dari pemilik atau hutang namun melainkan melalui penjualan barang dan/atau jasa terhadap pihak lain, sebab pendapatan tersebut bisa

¹⁵ Samuelson dan Nordhaus, Analisis Factor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simping, *Jurnal Samudra Ekonomika*, vol.1, no. 1 hal 76.

¹⁶ Jumirin, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional Pada Pt. Pelabuhan Indonesia I Cabang Belawan, *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, Vol.18, No.2, 2018.

¹⁷ Zaki Bardiwan, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional Pada Pt. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan, *jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, vol. 18, no. 2, 2018, hal 167

dikatakan sebagai kontra prestasi yang didapatkan atas jasa-jasa yang sudah diberikan kepada pihak lain.¹⁸

Pendapatan dapat diklasifikasi menjadi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non-operasional. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagang, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadi berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.¹⁹

Pendapatan operasional berbeda-beda untuk setiap perusahaan. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber:

1. Penjualan kotor, yaitu semua hasil penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan potongan yang menjadi hak pembeli
2. Penjualan bersih, yaitu hasil penjualan yang sudah dikurangi dengan biaya potongan yang menjadi hak pembeli.

Sedangkan pendapatan non-operasional merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan diperoleh dari kegiatan utama atau operasional perusahaan (di luar usaha pokok). Pendapatan non-operasional diperoleh dari kegiatan sampingan yang bersifat insidentil, jenis pendapatan non-operasional dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

¹⁸ *Ibid.*, Hal. 167

¹⁹ Ciputraceu, "Pengertian Pendapatan", artikel diakses pada 8 Maret 2017 dari <http://ciputraceu.net/blog/2015/11/16/pengertian-pendapatan>



1. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain seperti pendapatan bunga, sewa dan royalti.
2. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagang atau hasil produksi seperti penjualan surat-surat berharga dan penjualan aktiva tak berwujud

b. Sumber-Sumber Pendapatan

Samuelson dan Nordhaus menyatakan secara umum pendapatan dapat diperoleh melalui tiga sumber, yaitu:

1. Gaji dan upah

Adalah suatu imbalan yang diperoleh seseorang setelah melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain, perusahaan swasta atau pemerintah.

2. Pendapatan dari kekayaan

Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total produksi dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan baik dalam bentuk uang atau lainnya, tenaga kerja keluarga dan nilai sewa capital untuk sendiri tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari sumber lain

Dalam hal ini pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja antara lain penerimaan dari pemerintah, asuransi pengangguran, menyewa aset, bunga bank dan sumbangan

dalam bentuk lain serta laba dari usaha. Tingkat pendapatan (income level) adalah tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh seorang individu atau keluarga yang didasarkan atas penghasilan mereka atau sumber-sumber pendapatan lain.²⁰

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan yaitu:

1. Biaya operasional

Biaya operasional/pendapatan operasional merupakan perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional dalam mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatannya.²¹

2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diterima oleh suatu perusahaan selama periode tertentu dalam satuan/total/rupe. Sementara itu volume penjualan menurut Nuryadi, Setyowati adalah hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan dalam unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.²²

3. Modal

Modal merupakan faktor yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal adalah semua

²⁰ *Ibid.*, H.76

²¹ Veitzhal Rivain Dkk, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* Vol.18,No.2,H.428:2013

²² Nuyadi, Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan, *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, Vol.1,No.1,Januari 2022, H.140-146



bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi.²³

4. Jam kerja

Menurut Asmie jam kerja adalah banyaknya lama waktu kerja dalam sehari.²⁴ Lama jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut.

5. Pengalaman

Merupakan salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa orang yang berpengalaman dapat mempengaruhi keberhasilan usaha.

6. Lama usaha

Menurut Asmie lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya.²⁵

d. Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti indikator Pendapatan antara lain:

1. Penghasilan yang diterima setiap bulan
2. Anggaran biaya
3. Modal²⁶

²³ Ravisca Aulia Inderianti Dkk, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Jambi, Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah, Vol.9, No.3, September- Desember 2020, H.111

²⁴ *Op.cit.*, H.111

²⁵ *Op.cit.*, H.111

²⁶ Bramastuti, dalam Pilar Satiti, Pengaruh Pendapatan Dan Peran Aparat Keluahan Terhadap Kesadaran Masyarakat Dalam Membayar Pajak Bumi Dan Bangunan, 2013

e. Pendapatan Dalam Ekonomi Islam

Menurut Dr. Yusuf Qardawi, bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci had jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalfahannya, menjaga diri dari maksiat dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, memenuhi kebutuhan keluarganya dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan mendapatkannya dengan bekerja.²⁷

Banyak ayat al-qur'an yang memerintahkan dan menjelaskan tentang bekerja, di antaranya terdapat pada surat An-nahl ayat 97:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّاهُ حَيَاةً طَيِّبَةً
وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ

Artinya : Siapa yang mengerjakan kebajikan, baik laki-laki maupun perempuan, sedangkan dia seorang mukmin, sungguh, Kami pasti akan berikan kepadanya kehidupan yang baik⁴²¹ dan akan Kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik daripada apa yang selalu mereka kerjakan.

Pendapatan dalam Islam didistribusikan dengan cara yang berusaha mengurangi besarnya ketimpangan antar manusia. Pekerjaan memberi orang uang yang mereka butuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka, dan setiap keluarga bertanggung

²⁷ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014), hal 75

jawab untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Ekonomi Islam menyerukan sebuah sistem di mana orang menerima tunjangan sebagai pengganti gaji, dan bagian dari keuntungan dari pekerjaan mereka. Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadits yang disampaikan dari jalur sanad shahabat Amru bin Ash:

عن عبد الله بن عمرو بن العاص أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: فاعمل عمل امرئ يظن أنه لن يموت أبداً، واحذر حذر امرئ يخشى أن يموت غد

Artinya : “Bekerjalah seperti kerjanya orang yang menyangka dia tidak akan mati selamanya, dan takutlah seakan takutnya orang yang akan mati besok.” (Lihat: Abu Abdillah Muhammad bin Abdi al-Rahman Al-Sakhawy, al-Fatawy al-Haditsiyah, Daru al-Mawazin li al-Turats, 1971: 16)

2. Biaya Operasional

a. Pengertian Biaya Operasional

Menurut Burhan biaya dalam pengertian ilmu ekonomi adalah setiap pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan.²⁸ Bahkan kesempatan yang hilang untuk memperoleh hasil juga dianggap cost yang disebut opportunity cost. Teori ekonomi berkepentingan membahas tentang biaya dikaitkan dengan prinsip ekonomi, yaitu bagaimana menghasilkan barang dan jasa seefisien mungkin. Untuk itu perlu dikenali sifat-sifat biaya dalam hubungannya dengan penggunaan factor-factor produksi dengan menggolongkannya ke dalam berbagai klasifikasi biaya.

²⁸ Burhan, Pengaruh Modal, Biaya, Dan Volume Penjualan Terhadap Keuntungan Pedagang Pakaian Bekas di Kota Timika, *Jurnal Ulet* Vol.5 No.1 edisi April 2021 Hal.157

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi. Biaya merupakan salah satu faktor penting dalam setiap perusahaan, baik itu perusahaan yang bergerak di bidang jasa maupun perusahaan manufaktur. Semua perusahaan tidak akan mampu menjalankan usahanya tanpa adanya biaya yang digunakan dalam menjalankan kegiatan ataupun dalam mengoperasikan semua kegiatan perusahaan, melalui biaya inilah sebuah perusahaan dapat menghasilkan produk yang bernilai guna bagi masyarakat, dengan demikian perusahaan dapat memperoleh keuntungan atau laba dari produk yang dihasilkan tersebut.

Biaya operasional/pendapatan operasional merupakan perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional dalam mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasinya.²⁹ Menurut Werner Murhadi biaya operasional adalah merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (selling and administrative expense), biaya iklan (advertising expense), biaya penyusutan, serta perbaikan dan pemeliharaan.³⁰

Biaya operasional adalah salah satu jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil dalam jumlah tertentu. Biaya operasional kadang juga disebut

²⁹ Veitzhal Rivai Dkk., *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* Vol.18, No 2, Hal 428: 2013

³⁰ Werner Murhadi, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Bisnis*, Vol.9 No.1 Tahun 2013:37

dengan biaya komersial. Biaya operasional adalah seluruh biaya operasi kecuali biaya bunga dan biaya pajak penghasilan. Adapun yang menyatakan bahwa biaya operasional adalah biaya yang muncul dari aktivitas penjualan barang dan jasa oleh perusahaan kepada pelanggan. Selain itu ada juga yang kadang berpendapat biaya operasional sebagai biaya yang memiliki pengaruh besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya.³¹

b. Indikator Biaya Operasional

- 1). Biaya penjualan : biaya-biaya yang terkait langsung dengan aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan.
- 2). Biaya umum dan administrasi : dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas urusan kantor (administrasi) dan operasi umum.

c. Unsur-Unsur Biaya Operasional

1) Biaya pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran

³¹ Dessy Desky, Pengaruh Biaya Operasional Dan Pendapatan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Jasa Subsector Perdagangan Besar Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Ilmiah Multi Disiplin Indonesia*, Vol.2 No.2 Februari 2022

2) Biaya administrasi umum

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, Personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntansi dan biaya fotokopy.

Menurut indikator diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Administrasi Umum, Biaya administasi umum seluruh perusahaan.
- Gaji Pegawai Kantor, Gaji pegawai tetap di semua bagian, termasuk di bagian produksi
- Perlengkapan dan Peralatan kantor, Penggunaan perlengkapan dan peralatan seluruh bagian, termasuk perlengkapan kamar mandi, pencetakan form atau blanko dan fotocopy.
- Penyusutan bangunan kantor, Penyusutan bangunan kantor dan bangunan-bangunan lain diluar pabrik dan gudang penyimpanan, termasuk bangunan parkir dan pos penjagaan.
- Pemeliharaan bangunan kantor, Pemeliharaan untuk bangunan kantor.
- Penyusutan peralatan kantor, Penyusutan peralatan yang tidak digunakan untuk aktivitas produksi, termasuk didalamnya komputer dan penyejuk ruangan diseluruh bagian.

- Pemeliharaan perabotan kantor, Pemeliharaan untuk perabotan kantor seperti meja dan kursi.
- Penyusutan kendaraan, Penyusutan kendaraan operasional kantor, termasuk kendaraan dinas yang digunakan oleh executive, manajer, dan pegawai diseluruh bagian.
- Pemeliharaan kendaraan, Penyusutan kendaraan operasional termasuk biaya pengurusan STNK dan membayar pajak kendaraan. Asuransi biaya, asuransi bangunan, mesin dan pegawai.
- Listrik kantor, Listrik yang digunakan untuk keperluan kantor termasuk aktivitas – aktivitas yang tidak ada d bagian produksi.
- Telepon, Penggunaan telepon di seluruh bagian termasuk penggunaan telepon genggam yang ditanggung oleh perusahaan.
- Perjalanan dinas, Biaya-biaya yang timbul akibat aktivitas perjalanan dinas, tiket, akomodasi, transportasi, termasuk akomodasi dan transportasi tamu perusahaan yang berkunjung dan ditanggung oleh perusahaan.
- Iklan dan promosi, Iklan dan promosi untuk keseluruhan bagian, termasuk iklan lowongan dari bagian sumber daya manusia.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Lain-Lain, Biaya -biaya operasional yang tidak bias digolongkan ke dalam akun yang telah ada.
- Pajak Penghasilan, Pajak penghasilan perusahaan (PPH Badan).
- Bunga, Bunga atas pinjaman baik dari bank maupun institusi keuangan lainnya.

Pada perusahaan dagang dan perusahaan pemanufakturan, biaya dikelompokkan menjadi:

- a). Harga Pokok Penjualan, yaitu harga pokok barang yang telah dijual. Pada perusahaan manufaktur, Harga pokok penjualan = Harga pokok produksi + Biaya penjualan. Harga pokok produksi dapat digolongkan kedalam 3 kelompok, yaitu:

- (1) Biaya bahan baku

Adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.

- (2) Biaya tenaga kerja langsung

Adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan, kepada tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat diidentifikasi kepada produk tertentu.

- (3) Biaya overhead pabrik

Biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya yang digunakan untuk



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi, selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Elemen-elemen biaya overhead pabrik dapat digolongkan ke dalam:

- (a) Biaya bahan penolong
- (b) Biaya tenaga kerja tidak langsung
- (c) Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap
- (d) Biaya listrik dan air
- (e) Biaya penyusutan gedung pabrik
- (f) Biaya asuransi pabrik
- (g) Biaya overhead pabrik lain-lain.³²

d. Biaya Operasional Dalam Ekonomi Islam

Biaya operasional adalah biaya yang harus dibayar perusahaan agar tetap berjalan. Ini dapat mencakup hal-hal seperti sewa, utilitas, gaji, dan persediaan. Dalam Islam, penting bahwa biaya ini berasal dari sumber yang diperbolehkan dan digunakan untuk tujuan yang diperbolehkan, agar sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadits. Selain itu, biaya operasional harus dikelola dengan cara yang efisien dan adil bagi pekerja, dalam hal jam kerja dan kompensasi yang mereka terima.

Ulama mazhab Syafii membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam

³² Yesika Lubis, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, Vol.18, No.2,2018,Hal.167

keuntungannya. Begitu pula biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biayanya.³³

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.³⁴ Selain itu islam juga menganjurkan agar biaya yang dikeluarkan harus secara transparan, tidak ada biaya yang disembunyikan.

Pengeluaran untuk biaya operasional sangat disarankan tidak melakukan pemborosan yang akan menimbulkan kemubaziran. Agar biaya operasiona dapat dikendalikan maka cukup dianggarkan biaya-biaya apa saja yang dibutuhkan. Selain untuk tidak melakukan pemborosan kita juga harus teliti dalam pengeluaran biaya operasional. Sebagaimana dalam firman Allah Swt surah An-Nisa⁶⁶ ayat 94 yang berbunyi:

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا ضَرَبْتُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَتَبَيَّنُوا وَلَا تَقُولُوا لِمَنْ أَلْقَى إِلَيْكُمُ السَّلَامَ لَسْتَ مُؤْمِنًا تَبْتَغُونَ عَرَضَ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا فَعِنْدَ اللَّهِ مَغَانِمٌ كَثِيرَةٌ ۖ كَذَلِكَ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلُ فَمَنْ اللَّهُ عَلَيْكُمْ فَتَبَيَّنُوا إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu pergi (berperang) di jalan Allah, bertabayunlah (carilah kejelasan) dan janganlah kamu mengatakan kepada orang yang mengucapkan salam kepadamu, “Kamu bukan seorang mukmin,” (lalu kamu membunuhnya) dengan maksud mencari harta benda kehidupan dunia karena di sisi Allah ada harta yang banyak. Demikianlah keadaan kamu dahulu, lalu Allah menganugerahkan nikmat-Nya kepadamu, maka telitilah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

³³ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan, Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2006), Hal.35

³⁴ *Ibid.*

e. Jenis biaya operasional

1. biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan memproduksi barang dan dapat dilacak kembali oleh objek tertentu.

Biaya biaya langsung dapat dibebankan secara langsung kepada objek biaya atau produk. Adapun yang termasuk jenis biaya langsung yaitu biaya material, biaya upah buruh, biaya peralatan.

2. biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang tidak dapat dihubungkan dan dibebankan secara langsung dengan unit yang di produksi. Umumnya biaya tidak langsung mencakup listrik dan utilitas, distribusi dan penjualan, pemeliharaan gedung, dan biaya lainnya yang berkaitan dengan kantor. Hal tersebut membuat biaya tidak langsung dianggap sebagai biaya bisnis. Adapun jenis biaya tidak langsung antara lain biaya tak terduga, biaya overhead, profit/ keuntungan.

3. Volume Penjualan

a. Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diterima oleh suatu perusahaan selama periode tertentu dalam satuan/total/rupe. Sementara itu volume penjualan menurut Nuryadi, Setyowati adalah hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan dalam unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.³⁵

³⁵ Nuryadi, Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan, *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan* Vol.1 No.1, Januari 2022, Hal.140-146

Menurut Kotler, volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan. Menurut Alamiyah dan Padji bahwa volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.

Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.³⁶

Sebuah perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam proses penjualan yaitu:

- 1). Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan.³⁷
- 2). Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- 3). Menunjang pertumbuhan perusahaan

³⁶ Elsa Asriyanti, *Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia*, Vol.11 No. 1 : 33-50

³⁷ Fandy Tjiptono Dkk, *Pemasaran Strategi*, Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2008, h. 604.



Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

b. Usaha Meningkatkan Volume Penjualan

Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah:

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya
- 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen
- 3) Mengadakan analisa pasar
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial
- 5) Mengadakan pameran
- 6) Mengadakan discount atau potongan harga³⁸

c. Factor Factor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Kotler & Amstrong faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah produk, biaya promosi, dan mutu.³⁹

³⁸ *Ibid.*, h.607

³⁹ Kotler dan Amstrong dalam Emma Lilianti Dkk, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Pada Perusahaan Subsektor Rokok Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Akuntansi*, Vol.14, No.2, November 2022, Hal. 190

- Biaya Promosi

Promosi yaitu kegiatan yang digunakan untuk memberitahu konsumen tentang produk baru yang ada di perusahaan melalui media iklan, publikasi, dan penjualan pribadi. Sedangkan biaya promosi menurut Peraturan Menteri Keuangan adalah biaya penjualan yang dikenakan wajib pajak dalam rangka mempromosikan produk yang diperjualbelikan baik secara langsung atau tidak langsung untuk meningkatkan penjualan produk tersebut.

Tujuan dilakukannya promosi menurut Malau adalah untuk menginformasikan pasar tentang produk baru dan menjelaskan cara kerja produk, membujuk pelanggan agar membeli produk dan menggunakan pilihan pada produk yang dipromosikan, serta mengingatkan pelanggan agar tetap ingat akan produk yang dijual dan mengingatkan akan tempat yang menjual produk tersebut.

- Biaya produksi

Sebelum melakukan produksi barang terlebih dahulu perusahaan menentukan produk apa yang akan dipasarkan. Menurut Sunyoto produk merupakan segala sesuatu yang dibutuhkan konsumen dan diharapkan dapat memenuhi kebutuhannya. Setiap usaha dan kegiatan yang menciptakan barang ialah produksi.

⁴⁰Sedangkan biaya produksi menurut Mulyadi adalah biaya pengeluaran untuk mengolah bahan baku menjadi bahan produk

⁴⁰ *Ibid.*, Hal.190



yang siap untuk dijual. Menurut Rosyidi biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan pebisnis agar dapat menghasilkan suatu output.

- factor factor lain seperti periklanan, peragaan, pemberian hadiah sering mempengaruhi tingkat pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Besarnya penjualan akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk, begitu sebaliknya apabila penjualan tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun. Hal ini membuktikan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba.

d. Indikator Volume Penjualan

Adapun yang menjadi indicator volume penjualan disini yaitu banyaknya jumlah baju yang terjual (pcs).

e. Volume Penjualan dalam ekonomi syariah

Pandangan ekonomi Islam terhadap volume penjualan mengacu pada prinsip-prinsip keadilan, kejujuran, dan kemaslahatan individu dan masyarakat. Dalam Islam, penjualan harus dilakukan dengan cara yang jujur dan tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain. Strategi pemasaran yang efektif dalam Islam melibatkan prinsip-prinsip seperti keadilan dalam penetapan harga, kejujuran dalam promosi, dan kualitas produk yang terjamin kehalalannya. Dalam Islam, penjualan juga



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diharapkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, sehingga strategi pemasaran yang efektif harus mempertimbangkan kebutuhan dan kepuasan pelanggan.

Volume penjualan merupakan penjualan yang dinyatakan dalam jumlah penjualan banyaknya satuan fisik atau jumlah uang yang harus dicapai. Volume penjualan adalah jumlah unit produk atau jasa yang dijual. Yang termasuk dalam pendapatan penjualan meliputi jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang disediakan selama periode berjalan.⁴¹ Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Menurut perspektif Islam, volume penjualan dipandang sebagai salah satu indikator keberhasilan usaha penjualan. Dalam Islam, penjualan dianggap sebagai salah satu cara untuk membagikan harta yang Allah berikan kepada manusia, sehingga tujuan utama penjualan adalah untuk membagikan harta dengan cara yang sesuai dengan syariat Islam.

Dalam Islam, penjualan juga dianggap sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan manusia dan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, Islam menekankan pentingnya etika dalam transaksi bisnis, seperti jujur dan tidak menipu, serta tidak melakukan

⁴¹ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 24.

transaksi yang melanggar syariat Islam, seperti riba (bunga) dan menjual barang yang tidak dimiliki.

Biaya operasional dan volume penjualan sangat berpengaruh terhadap pendapatan. Volume penjualan yang meningkat serta biaya operasional yang efisien mestinya berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan yang diperoleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Sesuai dengan pendapat Budi Rahardjon bahwa, adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.⁴²

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

⁴² Budi Rahardjon dalam I Wayan Bayu Wisesa, Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Pendapatan Pada UD.Agung Esha Karangasem Tahun 2013, Vol.4, No.1



B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama / Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Ni Wayan Ari Santi, Iyus Akhmad Haris (2019) Pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada tahun 2015-2017	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial harga jual terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 6,104, dan nilai signifikan uji t sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05 atau $\alpha = 5\%$, ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 24,035, dan nilai signifikan uji t sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari	Persamaan pada penelitian ini yaitu terletak pada X2 yaitu volume penjualan dan Y merupakan pendapatan.	Perbedaan pada penelitian ini yaitu, pada penelitian pertama XI adalah harga jual sedangkan pada penelitian saya XI adalah biaya operasional. Pada objek penelitian, penelitian pertama yaitu UD. Broiler di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung, sedangkan pada penelitian saya adalah Toko Baju Serba 35 A drian Collection Tabek Patah Batusangkar, Sumatera Barat.



		0,05 atau $\alpha = 5\%$, ada pengaruh positif dan signifikan secara simultan harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra, yang ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 766,870. Dan nilai signifikan uji F sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05 atau $\alpha = 5\%$.		
2.	Nuryadi , 2022 Harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan toko jaya di pusat grosir PGS Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan sebagian atau sekaligus terhadap bottom line Toko Jaya. Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap bottom line Toko Jaya, baik sebagian maupun sekaligus.	Persamaan pada penelitian ini yaitu terletak pada X2 yaitu volume penjualan dan Y merupakan pendapatan.	Perbedaan pada penelitian ini yaitu, pada penelitian pertama XI adalah harga jual sedangkan pada penelitian saya XI adalah biaya operasional. Pada objek penelitian, penelitian terdahulu adalah Toko Jaya di Pusat Grosir PGS Surabaya.
3.	Jumirin, Yesika Lubis , 2018 Pengaruh biaya operasional	Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan	Pada penelitian ini memiliki variabel	Perbedaan pada penelitian ini ,penelitian terdahulu tidak memiliki X2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



	terhadap peningkatan pendapatan operasional padapt. pelabuhan Indonesia I (persero) cabang belawan	bahwa jawaban dari rumusan masalah yaitu ada pengaruh biaya operasional terhadap peningkatan pendapatan operasional) PT. Pelabuhan Indonesia I (Persero) Cabang Belawan. Selanjutnya penguji koefisien determinasi diketahui bahwa kontribusi variable bebas (biaya operasional) terhadap variable terikat (pendapatan operasional) cukup besar sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian Ini	yang sama yaitu XI biaya operasional dan Y pendapatan.	Selain itu objek pada penelitian terdahulu ini adalah PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Cabang Belawan.
4.	Desy Desky, Marliyah, Rahmat Daim Harahap, 2022 Pengaruh biaya operasional dan pendapatan terhadap kinerja keuangan pada perusahaan jasa	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama, biaya operasional berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan hal ini berarti bahwa	Persamaan pada penelitian ini adalah terletak pada XI yaitu biaya operasional.	Perbedaan pada penelitian ini yaitu penelitian terdahulu X2 pendapatan dan Y kinerja keuangan. Sedangkan objek pada penelitian terdahulu yaitu perusahaan jasa subsector

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<p>subsector perdagangan besar yang terdaftar di bursa efek indonesia</p>	<p>perusahaan dengan meningkatnya beban penjualan dan biaya administrasi dan umum yang mengakibatkan adanya pembengkakan biaya dan mengakibatkan biaya operasional meningkat pula. Kedua, pendapatan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan hal ini berarti bahwa perusahaan dengan pendapatan semakin besar maka laba yang diperoleh perusahaan akan semakin besar. Laba yang besar juga berpengaruh besar terhadap kinerja keuangan. Ketiga, biaya operasional dan pendapatan berpengaruh terhadap kinerja keuangan hal ini berarti secara bersama-sama tinggi atau rendahnya</p>		<p>perdagangan besar yang terdaftar di bursa efek indonesia.</p>
---	--	--	--

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



		variabel independen dapat mempengaruhi kinerja keuangan. Nilai Koefisien Determinasi R Square dalam penelitian ini adalah 0,6780 yang di mana variabel biaya operasional dan pendapatan mempengaruhi kinerja keuangan sebesar 67,80%, sedangkan sisanya sebesar 32,20% dipengaruhi oleh faktor lain.		
5.	Fera Rahmawati, Yuliana Kurniati Eka Sari, Dede Sopian, 2021 Pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih (studi kasus pada perum jasa tirta II jatiluhur purwakarta periode 2012-2019	Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya operasional mempengaruhi laba bersih pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta hal ini terlihat dari hasil nilai koefisien determinasi yaitu sebesar 0,557 atau sebesar 55,7%. Berdasarkan hasil perhitungan uji signifikan (uji t) diperoleh bahwa nilai Sig. $0,033 < 0,05$ yang artinya	Persamaan pada penelitian ini adalah XI biaya operasional.	Perbedaan pada penelitian ini , penelitian terdahulu tidak memiliki X2. Sedangkan pada objek penelitian, penelitian terdahulu yaitu perum jasa tirta II Jatiluhur Purwakarta periode 2012-2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



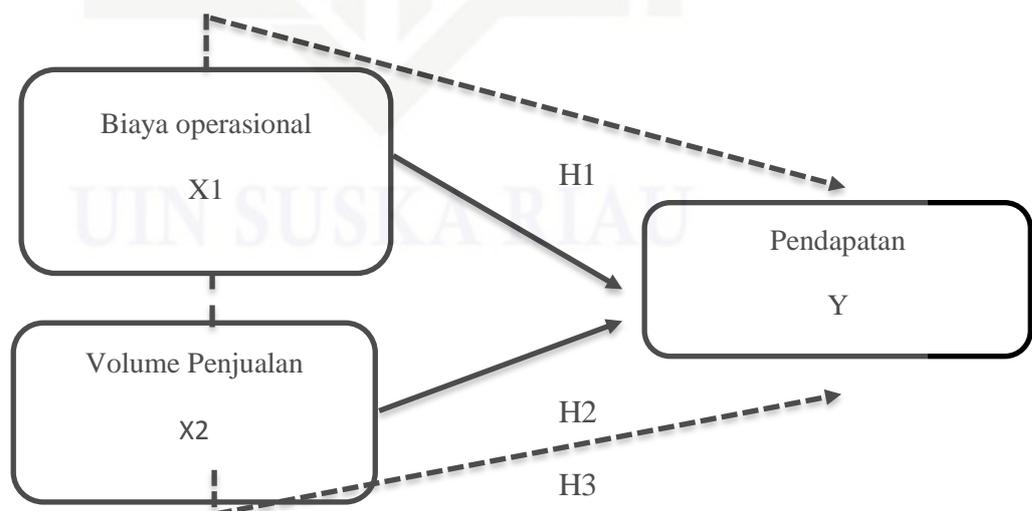
		bahwa biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta periode 2012 sampai dengan 2019		
--	--	--	--	--

C. Kerangka Berpikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh biaya operasional dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan, penelitian terdiri dari 3 variabel, biaya operasional (X1), volume penjualan (X2), dan pendapatan (Y).

Model kerangka berpikir dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Keterangan : garis lurus = Parsial
Garis putus = simultan

Sumber : *Budi Rahardjon*

D. Hipotesa

Berdasarkan pada rumusan masalah dapat dirumuskan hipotesis pada penelitian ini yaitu:

- H0-1 : Biaya operasional (X1) secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.
- Ha-1 : Biaya operasional (X1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.
- H0-2 : Volume penjualan (X2) secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.
- Ha-2 : Volume penjualan (X2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.
- H0-3 : Biaya operasional (X1) dan volume penjualan (X2) tidak berpengaruh signifikan dan simultan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.
- Ha-3 : Biaya operasional (X1) dan volume penjualan (X2) berpengaruh signifikan dan simultan terhadap pendapatan (Y) pada Toko Adrian Collection.

E. Defenisi Operasional Variabel

Tabel 2.2
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Indikator
1.	Biaya Operasional (XI)	Menurut Werner Murhadi biaya operasional adalah biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (selling and administrative expense), biaya iklan (advertising expense), biaya penyusutan, serta perbaikan dan pemeliharaan.	Menurut Jopie Yusuf indikator biaya operasional yang terdapat pada perusahaan dagang dan jasa adalah sebagai berikut: a. biaya penjualan b. biaya umum dan administrasi, uang makan, uang beli plastic, gaji karyawan, token listrik dan perlengkapan toko.
2.	Volume Penjualan (X2)	Menurut Kotler, volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan.	Indikator volume penjualan menurut kotler dan keller adalah: banyaknya jumlah baju per potong yang terjual.
3.	Pendapatan (Y)	Menurut Kusnadi, pendapatan merupakan penambahan aktiva yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal namun bukan dikarenakan penambahan modal dari pemilik atau hutang namun melainkan melalui penjualan barang atau jasa terhadap pihak lain.	Menurut Danang, indikator pendapatan yaitu: - Penghasilan yang diterima tiap bulan

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field reserch* yang merupakan bagian dari penelitian kuantitatif , yaitu metode penelitian yang digunakan untuk mengungkapkan gejala secara holistik-konstektual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci.⁴³ metode kuantitatif digunakan untuk mengetahui tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih, tanpa melakukan perubahan tambahan, atau manipulasi terhadap data yang sudah ada.⁴⁴ Penelitian kuantitatif menekankan analisisnya pada data numerical (angka) yang diolah dengan metode statistika.⁴⁵

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Toko Baju Serba 35 Adrian Collection , yang bertempat di Lensa, Jorong Tabek Patah, Batusangkar, Sumatera Barat. Alasan peneliti memilih lokasi ini adalah karena toko ini merupakan toko serba 35 pertama yang ada di Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat.

⁴³ Prof.Dr.H.M.Sidik Priadana, M.S. dalam *Buku Metode Penelitian Kuantitatif*

⁴⁴ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta,2013), h.4

⁴⁵ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), h.5.

C. Subjek dan objek penelitian

1. Subjek penelitian

Subjek adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembubutan sebagai sasaran. Yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah laporan keuangan Toko Adrian Collection tahun 2020-2023.

2. Objek penelitian

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia objek penelitian adalah hal yang menjadi sasaran penelitian. Menurut supranto objek penelitian adalah himpunan elemen yang dapat berupa orang, organisasi, atau barang yang akan diteliti. Yang menjadi objek pada penelitian ini adalah pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap pendapatan pada pada toko baju serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat perspektif Ekonomi Syariah.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴⁶ Populasi pada penelitian ini adalah laporan keuangan tahun 2020 sampai 2023. Sampel pada penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan diambil 4 tahun terakhir yaitu tahun 2020-2023 dengan teknik probability sampling. Teknik probability sampling adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017),h. 80.



peluang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel.⁴⁷

E. Sumber Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder . Data sekunder yaitu data yang tidak langsung diberikan kepada pengumpul data, melainkan lewat orang lain atau lewat dokumen.

F. Metode Pengumpulan Data

Tujuan dari penelitian adalah untuk memperoleh data maka metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling vital dalam suatu penelitian. Peneliti yang melakukan penelitian tidak akan mendapatkan data yang diinginkan jika tidak mengetahui metode dalam pengumpulan data. Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Menurut Sugiyono observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain.⁴⁸ observasi dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya di Toko Baju Serba 35 Adrian Collection.

2. Wawancara

⁴⁷ Sugiyono, Metode Pengumpulan Data,2017

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Pengumpulan Data*,2018, Hal.229



Wawancara merupakan komunikasi dua arah untuk memperoleh informasi dari informan yang terkait. Menurut Yusuf wawancara adalah suatu kejadian atau proses interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau orang yang di wawancarai melalui komunikasi secara langsung atau bertanya secara langsung mengenai suatu objek yang diteliti.⁴⁹ Tujuan dari wawancara ini adalah untuk memperoleh informasi yang relevan dengan penelitian.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka, dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.⁵⁰ studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi atau wawancara akan lebih dapat dipercaya atau mempunyai kredibilitas yang tinggi jika didukung oleh foto-foto atau karyatulis akademik yang sudah ada.

G. Analisis Data

1. Uji Statistic Deskriptif

Digunakan untuk menggambarkan profil data sampel yang meliputi antara lain maksimum, minimum. Mean (rata rata) dan data standar deviasi. Statistic deskriptif mendeskripsikan data menjadi sebuah informasi yang lebih jelas dan mudah di pahami.

⁴⁹ Yusuf, *Metode Pengumpulan Data*, 2014, Hal.372

⁵⁰ Sugiyono , *Metode Pengumpulan Data*, 2018, Hal.476

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian analisis regresi linier berganda, maka terlebih dahulu perlu dilakukan suatu pengujian asumsi klasik atas data yang akan diolah sebagai berikut:

a. Uji normalitas

Persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang berbasis ordinary least square (OLS) adalah uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik yang umum digunakan adalah uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas.⁵¹ Dalam penelitian ini uji asumsi klasik yang digunakan yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas. Pengujian asumsi klasik digunakan untuk menguji kelayakan model regresi yang digunakan dengan mengetahui bahwa data berdistribusi normal, tidak terdapat multikolinearitas dan autokorelasi serta tidak terdapat heteroskedastisitas diantara variable yang menjelaskan dalam model regresi.

b. Uji multikolonieritas

Artinya variable independen yang satu dengan yang lain dalam model regresi berganda tidak saling berhubungan secara sempurna. Untuk mengetahui ada tidaknya gejala multikolonieritas dapat dilihat dari besarnya nilai tolerance dan VIF (variance inflation factor) melalui program SPSS. Tolerance mengukur variabilitas variable terpilih yang

⁵¹ 3 Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2018), h. 109.



tidak dijelaskan oleh variable independen lainnya. Nilai umum yang biasa dipakai adalah nilai tolerance >1 atau nilai VIF <5 , maka tidak terjadi multikolinearitas.

H_0 = tidak ada multikolinieritas

H_a = ada multikolinieritas

Menurut Ghozali (2018; 71) pengujian multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen).⁵² Dasar pengambilan keputusan pengujian ini sebagai berikut.⁵³

- 1) Jika nilai korelasi $> 0,80$ maka ada masalah multikolinieritas.
- 2) Jika nilai korelasi $< 0,80$ maka tidak ada masalah multikolinieritas.

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya.⁵⁴ Permasalahan ini muncul karena gangguan (residual) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Model regresi yang baik adalah model regresi yang bebas dari autokorelasi. Uji autokorelasi menggunakan uji Durbin-Watson (DW test) yang mensyaratkan adanya intercept (konstanta) dalam model regresi dan tidak ada variabel lag di antara variable independen.

d. Uji Heteroskedastisitas

⁵² *Ibid.*, h.71.

⁵³ *Ibid.*, h.112.

⁵⁴ *Ibid.*, h.121.

Heteroskedastisitas berarti varian variabel gangguan yang tidak konstan. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Dalam penelitian ini menggunakan uji Glejser untuk regresi nilai absolute residual terhadap variabel bebas.⁵⁵

Berikut ini pengambilan keputusan yang digunakan dalam pengujian ini:

- 1) Jika nilai probabilitas < 0.05 H_0 diterima, maka terdapat heteroskedastisitas.
- 2) Jika nilai probabilitas > 0.05 H_0 ditolak maka tidak terdapat heteroskedastisitas.

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis pada penelitian ini menggunakan analisis linier berganda. Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh beberapa variable independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda merupakan model persamaan yang menjelaskan hubungan satu variabel tak bebas/ response (Y) dengan dua variabel bebas/ predictor (X_1, X_2, \dots, X_n). Tujuan dari uji regresi linier berganda adalah untuk memprediksi nilai variabel tak bebas (Y) apabila nilai-nilai variabel bebasnya (X_1, X_2, \dots, X_n) diketahui. Disamping itu juga

⁵⁵ *Ibid.*, h. 137.

untuk dapat mengetahui bagaimana arah hubungan variabel tak bebas dengan variabel-variabel bebasnya.

Bila terdapat 2 variabel bebas, yaitu X_1 dan X_2 , maka bentuk persamaan regresinya adalah:

$$Y = a + b^1X^1 + b^2X^2 + E$$

Keadaan-keadaan bila koefisien-koefisien regresi, yaitu b_1 dan b_2 mempunyai nilai:

- Nilai=0. Dalam hal ini variabel Y tidak dipengaruhi oleh X_1 dan X_2
- Nilainya negative. Disini terjadi hubungan dengan arah terbalik antara variabel tak bebas Y dengan variabel-variabel X_1 dan X_2
- Nilainya positif. Disini terjadi hubungan yang searah antara variabel tak bebas Y dengan variabel bebas X_1 dan X_2 .

a. Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Uji parsial pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji t dilakukan pada hipotesis untuk mengetahui signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen secara individu. Hipotesis dari uji t adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{statistik} < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

2) Apabila $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ atau $t \text{ statistik} > 0,05$ maka H_a di tolak H_0 diterima, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. Pengujian secara Simultan (Uji F)

Uji F disini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas (independen) secara bersama–sama berpengaruh terhadap variable terikat (dependen). Dalam penelitian ini Uji statistik f tingkan signifikan yang digunakan adalah 5% (0.05) yang berarti resiko kesalahan pengambilan keputusan adalah 0.05. Untuk mengetahui signifikansi pengaruh terhadap Profitabilitas secara bersama-sama terdapat hipotesis dari uji f sebagai berikut :

- 1) Apabila $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ atau $F \text{ statistik} < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.
- 2) Apabila $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$ atau $F \text{ statistik} > 0,05$ maka H_a di tolak H_0 diterima, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.⁵⁶

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai R^2 yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen.

⁵⁶ *Ibid.*,h. 56a

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Biaya Operasional (X1) terhadap Pendapatan pada Toko Baju Adrian Collection. Dengan nilai t hitung $< t$ table ($-3.505 < 2.014$), dengan nilai signifikan $< 0,05$ ($0.001 < 0,05$), maka H_a diterima dan H_o ditolak, dengan nilai koefisien regresi pada variabel biaya operasional sebesar -63.200 . sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya operasional berpengaruh secara negative terhadap pendapatan pada Toko Baju Adrian Collection. Sementara variable Volume Penjualan (X2) tidak terdapat pengaruh dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai t hitung $< t$ table ($1.549 < 2.014$), dengan nilai signifikan $> 0,05$ ($0.128 > 0,05$), maka H_a ditolak dan H_o diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa Volume Penjualan tidak berpengaruh terhadap pendapatan pada Toko Baju Adrian Collection.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Biaya Operasional (X1) dan Volume Penjualan (X2) terhadap pendapatan pada Toko Baju Adrian Collection. Dengan nilai f hitung $> f$ table ($9.628 > 2.82$), dengan nilai signifikan $< 0,05$ ($0,000 < 0,05$). Maka H_a diterima dan H_o ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya operasional dan volume penjualan secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pada Toko Baju Adrian Collection dengan nilai Adjusted R square $0,269$, artinya kekuatan hubungan biaya operasional

dan volume penjualan sebesar 26,9% terhadap pendapatan. Sedangkan sisanya sebesar 73,1% dijelaskan oleh factor-faktor lainnya yang dianggap memiliki pengaruh besar terhadap variable dependen pendapatan.

3. Berdasarkan Pandangan Ekonomi Syariah

Biaya operasional pada toko Adrian Collection sudah menerapkan prinsip sesuai ekonomi syariah yaitu biaya yang transparan, berasal dari sumber yang diperbolehkan dan diharamkan serta harus dikelola dengan efisien dan adil bagi pekerja. Pengeluaran untuk biaya operasional sangat disarankan tidak melakukan pemborosan yang akan menimbulkan kemubaziran.

Dari segi volume penjualan, Toko Adrian Collection sudah menerapkan prinsip sesuai ekonomi syariah yaitu jujur, adil, dan tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain. Contohnya seperti ada barang yang rusak, barang tersebut tidak dijual, tetapi di kembalikan lagi ke konveksi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan, dapat memberikan beberapa saran dan masukan akan penelitian ini dapat berguna untuk kedepannya, diantaranya:

1. Memunculkan inovasi produk baru yang sesuai dengan kehidupan dan kebiasaan masyarakat saat ini untuk meningkatkan daya tarik dan kepuasan konsumen
2. Meningkatkan promosi melalui internet dan media sosial untuk meningkatkan jangkauan dan efektifitas pemasaran
3. Memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa sebagai tempat untuk berjual beli



DAFTAR PUSTAKA

- Agus Putu Semara Jaya. 2015. *Pengaruh Biaya Promosi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan Dupa pada Putra Mas di Desa Bulian Tahun 2010-2014*.
- Alam Nasyrah Hanafi, Muhammad. (2020). *Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Perolehan Laba Bersih Pada PT Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep*.
- Ardansyah, A; Oktavia, R. *Pengaruh Biaya Operasional dan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada PT Fika Abadi Mandiri 2015*
- Erni Handayani, 2006, *Efisiensi Biaya Operasional Guna Memperoleh Laba Lebih Optimal Pada CV. Sinar Jaya Mandiri, Bogor* : Laporan Kerja Praktek
- Felicia., & Gultom Robinhot (2018). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Kualitas dan Biaya Promosi Terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia Periode 2013-2015. *Jurnal ilmu manajemen*
- Gusganda Muria, (2018). “Pengaruh Pendapatan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di BEI Periode 2012-2016),” *Eqien: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 5, no. 1 (September 120).
- Januarsah, Irpan & Jubi, Ady Inrawan, Debi Eka Putri (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Perusahaan Pada PT PP London Sumatera Indonesia, Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Financial* Vol. 5 No. 1 Juni 2019.
- Junaidi. *Pengaruh Biaya Operasional Dan Arus Kas Terhadap Profitabilitas pada Ud Sari Bumi Probolinggo*. *Jurnal Ecobuss* Vol 4, Nomor 1, Maret 2016. Universitas Panca Marga Probolinggo. 2016.
- Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi (JJPE)*. Volume 5 No. 1. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Kotler, Philip. (2006). *Manajemen Pemasaran*. Edisi kesebelas. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia
- Kotler,P.,& Amstrong,G.(2012). *Prinsip Prinsip Pemasaran*.Erlangga
- Malau, H. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Alfabeta



Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Universitas Gadjah Mada.

Oktavia Rina. 2015. Pengaruh Biaya Operasional dan Modal Kerja terhadap Profitabilitas pada PT. Fika Abadi Mandiri. *Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 5 No. 2. Bandar Lampung: Universitas Bandar. Lampung. Perbankan vol 2 juni 2020

Puspitasari, A., Pudjowati, J., & Fattah, A. (2021). *Pengaruh Harga Jual, Pasar, Bahan Baku, dan Modal Usaha terhadap Pendapatan Home Industry Telur Asin di Desa Kebonsari Kecamatan Candi Sidoarjo*. *Bharanomics*, 2(1), 22–32. <https://doi.org/10.46821/bharanomics.v2i1.188>

Rudiyanto. (2012). *Akuntansi manajemen: Anggaran dan Biaya produksi*, Jakarta:Penerbit Grasindo.

Santi, N.W.A,Haris, I.A.,&Sujana,I.N. (2019). Pengaruh harga jual dan volume penjualan Terhadap Pendapatan Ud Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*,11 (1), 116.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. R dan D*. Alfabeta.

Suliyanto. (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori & Aplikasi dengan SPSS*, (Yogyakarta: Andi Offset).

Sutiman. Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Studi Kasus pada Gemilang Abadi. *Jurnal Madani*, 2018.

Tjiptono, Fandy. 2005. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.

Yuda, I. M. A., & Sanjaya, I. K. P. W. (2020). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan terhadap Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2017. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi)*, 19(1), 35–42. <https://doi.org/10.22225/we.19.1.1.406.35-42>.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
 FAKULTAS SYARIAH & HUKUM

كآية الشريعة و القانون

FACULTY OF SHARIAH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052
 Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

Hak Cipta, Dilindungi Undang-Undang
 © Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Un.04/F.I/PP.00.9/4919/2024
 Biasa
 1 (Satu) Proposal
 Mohon Izin Riset

Pekanbaru, 20 Mei 2024

Kepada Yth.
 Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Provinsi Riau

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

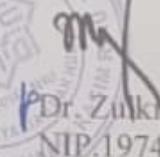
Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : ANNISA FARHANI ALISNA
 NIM : 12020521155
 Jurusan : Ekonomi Syariah S1
 Semester : VIII (Delapan)
 Lokasi : Toko Baju Serba 35 Adrian Collection
 Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul :
 Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Toko Baju Serba 35 Adrian Collection Tabek Patah Batusangkar Sumatera Barat Perspektif Ekonomi Syariah

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan memberikan izin guna terlaksananya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

Rektor
 Dekan

 Dr. Zulkifli, M. Ag
 NIP.19741006 200501 1 005

Tembusan :
 Rektor UIN Suska Riau

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DOKUMEN PERSYARATAN MUNAQASYAH

SAYA YANG BERTANDA TANGAN DIBAWAH INI

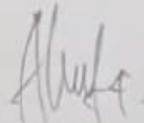
NAMA : Annisa Farhani Alisna
NIM : 12020521155
PRODI : Ekonomi Syariah
NO HP : 085261035506

MENYATAKAN DENGAN INI BAHWA :

1. Menyelesaikan Setoran Ayat Jus 30 Dengan PA Dan DitandaTangani Asli Oleh Pembimbing Akademik.
2. Blangko Nilai Asli Dari Dosen Pembimbing.
3. Mengisi KRS Skripsi pada Semester ini.
4. Lulus Komprehensif.
5. Nilai Sudah Lengkap Di Iraise, dan LULUS Semua Nilai.
6. SemuaDokumen Yang SayaSerahkan ASLLI.
7. Bersedia untuk tidak ikut di ujiankan munaqasyah apabila poin 1,2,3,4,5 tidak sesuai dengan syarat yang diminta/tidak lulus.

Pekanbaru, Mei 2024

Yang Menyatakan



ANNISA FARHANI ALISNA
NIM: 12020521155

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PEMERINTAH PROVINSI RIAU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I dan II Komp. Kantor Gubernur Riau
 Jl. Jend. Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39064 Fax. (0761) 39117 **PEKANBARU**
 Email : dpmpptsp@riau.go.id

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPPTSP/NON IZIN-RISSET/65963
 TENTANG

**PELAKSANAAN KEGIATAN RISSET/PRA RISSET
 DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI**



1.04.02.01

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : un.04/F.I/PP.00.9/4919/2024 Tanggal 20 Mei 2024**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

- | | | |
|----------------------|---|--|
| 1. Nama | : | ANNISA FARHANI ALISNA |
| 2. NIM / KTP | : | 12020521155 |
| 3. Program Studi | : | EKONOMI SYARIAH |
| 4. Jenjang | : | S1 |
| 5. Alamat | : | PEKANBARU |
| 6. Judul Penelitian | : | PENGARUH BIAYA OPERASIONAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA TOKO BAJU SERBA 35 ADRIAN COLLECTION TABEL PATAH BATUSANGKAR SUMATERA BARAT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH |
| 7. Lokasi Penelitian | : | TOKO BAJU SERBA 35 ADRIAN COLLECTION TABEL PATAH BATUSANGKAR SUMATERA BARAT |

Dengan ketentuan sebagai berikut:

- Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
- Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
- Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 27 Mei 2024



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
 Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
 PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 PROVINSI RIAU**

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

- Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
- Gubernur Sumatera Barat
- Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Provinsi Sumatera Barat di Padang
- Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
- Yang Bersangkutan