

## TRADE TURNOVER AT ANNORA SHOP GORONTALO VIEW FROM SHARIA ECONOMIC PERSPECTIVE

**Abdul Latif<sup>1</sup>, Ismail Puh<sup>2</sup>, Ifniati Pakaya<sup>3</sup>, Andi Mardiana<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo

Faculty of Islamic Economics and Business, E-mail: [abdullatif1003@gmail.com](mailto:abdullatif1003@gmail.com)

<sup>2</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo

Faculty of Islamic Economics and Business, E-mail: [ismailypuhi@gmail.com](mailto:ismailypuhi@gmail.com)

<sup>3</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo,

Faculty of Islamic Economics and Business, Email: [ifnypakaya8@gmail.com](mailto:ifnypakaya8@gmail.com)

<sup>4</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo,

Postgraduate Program, Email: [andimardianabone@gmail.com](mailto:andimardianabone@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

---

Article history:

Received 5 October 2021

Received in revised form 15 October 2021

Accepted 25 October 2021

Available online 29 October 2021

### ABSTRACT

---

The turnover process of merchandise at Annora Shop Gorontalo is inseparable from the process of supply of goods in the sales process and distribution process, based on the results of inventory research Palu, Manado, and other areas. For sales alone, Annora shop Gorontalo softens direct and indirect selling methods. This study aims to determine the turnover of merchandise at Annora shop Gorontalo from a syariah economic perspective. This research is a qualitative research. Researchers collect data through observation, interviews, and documents which are then described in the words or sentences by understanding them first and or analyzing in depth the data that has been collected. This approach is often called an investigative approach because researchers collect data by way of face to face and interacting with people in the research place. Judging from the perspective of syariah economics, the application of inventory turnover for merchandise at Annora shop is in accordance with trade laws where Annora never hoard or monopolize merchandise, as the prophet S.A.W prohibits his people from hoarding or monopolizing certain merchandise to control the price of goods

**Keywords:** inventory, sales, distribution

---

### Abstrak

Proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo Distribusi tidak terlepas dari proses persediaan barang proses penjualan dan proses berdasarkan hasil penelitian persediaan barang pada Annora shop Gorontalo didapat dari pihak distributor dengan cara dropship dari daerah Jawa dan dipasarkan kembali ke pulau Sulawesi terutama di Gorontalo, Palu, Manado, dan daerah lainnya. Untuk penjualan sendiri Annora shop menggunakan metode penjualan secara langsung dan tidak langsung. Sedangkan proses distribusi Annora Shop memakai metode umum pedagang dalam hal ini Annora membeli barang yang dijual dari pedagang besar atau tangan ketiga setelah produsen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo apakah sudah sesuai dengan perspektif Islam melihat, budaya kerja dan proses jual beli yang diterapkan mengarah pada hukum-hukum syariah. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, peneliti mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumen-dokumen. Pendekatan ini sering disebut juga pendekatan investigasi karena peneliti mengumpulkan data dengan cara bertatap muka langsung berinteraksi dengan orang-orang di tempat penelitian. Dilihat dari perspektif

---

*Received October 5, 2021; Revised October 15, 2021; Accepted October 25, 2021*

ekonomi syariah proses perputaran barang persediaan pada Annora Shop Gorontalo sudah sesuai dengan hukum-hukum perdagangan dimana tidak monopoli barang dagangan sebagaimana Nabi S.A.W melarang umatnya memonopoli barang tertentu untuk menguasai harga barang.

**Kata Kunci:** Persediaan, Penjualan, Distribusi.

## 1. PENDAHULUAN

Bisnis online atau *e-bussines* dapat diartikan sebagai dampak penggunaan teknologi informasi dan komunikasi oleh organisasi, individu, atau pihak-pihak terkait untuk menjalankan dan mengelolah proses bisnis utama sehingga dapat memberikan keuntungan berupa keamanan, fleksibilitas, integritas, optimasi, efisiensi, dan peningkatan produktivitas dan profit. Penerapan bisnis online pada suatu unit usaha sebenarnya dapat menimbulkan keuntungan atau kerugian bagi unit usaha yang dimaksud. Namun jika kita kaji lebih mendalam memang dampak positif lebih besar daripada dampak negatifnya.

Di zaman yang modern seperti ini tidak dapat dipungkiri lagi bahwa yang namanya teknologi sudah mendarah daging dalam kegiatan kita sehari-hari. Misalnya diperkembangan transaksi jual beli yang jauh berbeda dengan zaman dahulu. Kita bisa dengan mudah menjual dan membeli barang tanpa bertemu secara langsung. Adapun karakteristik dari bisnis online yaitu, terjadi transaksi diantara kedua belah pihak, adanya pertukaran antara barang, jasa, atau informasi, internet menjadi mekanisme utama dalam proses mekanisme tersebut. (Fatimah kartini bohang;2008)

Dalam karakteristik tersebut bahwa bisnis offline dan online yang membedakan adalah proses transaksi akadnya dan media utama dalam proses tersebut. akad merupakan unsure yang sangat penting dalam suatu bisnis atau jual beli. Transaksi seperti ini diperbolehkan dalam islam dan disebut dengan transaksi istishna dan transaksi as-salam. Transaksi jual beli online dalam islam diperbolehkan berdasarkan rukun dan syarat-syarat yang ada dalam perdagangan menurut islam. Adapun rukun dan syaratnya yaitu adanya pembeli, penjual, barang yang di jual dan ucapan ijab qobul. Perdagangan dalam islam diperbolehkan selagi tidak terdapat kelaziman, monopoli, serta unsure-unsur riba dan penipuan. (Ansaton Jamillah;2006).

Dibandingkan dengan beberapa tahun sebelumnya di indonesia bisnis online sangat berkembang pesat. Hal ini terjadi seiring dengan berkembangnya teknologi internet diindonesia ditambah dengan pengguna internet yang dengan mudahnya mengakses segala sesuatu hanya dengan menggunakan *gadget*. Karena perkembangan inilah yang membuat bisnis online ramai dilakukan diindonesia. Dari yang menjual barang hingga jasa, mereka tawarkan melalui internet. Toko online akan terus bertambah seiring dengan kemajuan teknologi, dan karakter pembeli juga lambat laun akan berubah karena kemudahan yang ditawarkan oleh internet dan smartpone. Berdasarkan fakta yang ada, produk kecantikan dan fashion wanita merupakan produk yang paling sering dijual dan dibeli melalui internet. Perkembangan bisnis online ini sudah merambat kesetiap daerah salah satunya Gorontalo, di Gorontalo sendiri bisnis online sudah banyak namun, hanya sedikit yang mampu bertahan dan berkembang, salah satunya yaitu Annora Shop.

Bisnis online ini pertama kali berjalan pada tahun 2013 dengan nama style shop dan masih merupakan bisnis online rumahan dalam artian masih kecil-kecilan. Selang beberapa bulan style shop berganti nama menjadi annora shop tepatnya pada bulan November 2014, yang beralamat di Jl. Jendral sudirman no.49. Annora shop pada awalnya hanya menjual pakaian dan tas namun karena kemampuan dan kreatifitas dari pengelolanya dalam mengembangkan usaha ini maka sekarang ada banyak produk yang ditawarkan di annora shop mulai dari pakaian, tas, produk kecantikan hingga makanan kecil. Semua barang yang dijual di annora shop hingga sekarang dipesan dari berbagai daerah lewat jalur online, dan dijual kembali dengan harga yang sangat terjangkau.

Dengan usia yang masih sangat muda ini annora shop mampu bertahan ditengah-tengah banyaknya persaingan usaha yang sama dengan basicnya, dan juga sangat dikenal oleh kalangan masyarakat khususnya remaja wanita, annora shop sangat memperhatikan kualitas barang yang diperjualbelikan Dan juga ditambah dengan kemampuan pemilik bisnis ini dalam mengatur perputaran barang dagangnya baik barang yang masuk maupun barang yang keluar, meskipun pengelola tidak memiliki latarbelakang pengusaha hingganya sampai saat ini annora mampu bertahan.

Dalam proses penjualannya Annorra Shop menggunakan metode penjualan secara langsung dan tidak langsung, untuk transaksi penjualan secara langsung pembeli atau konsumen bias langsung mendatangi Galerry Annorra yang berada di jln.jendral sudirman no 49 kelurahan wumialo kota tengah, kota gorontalo sedangkan untuk penjualan secara tidak langsung para pembeli atau konsumen bisa langsung mengunjungi akun Facebook Galerry Annora. (Ibu Sitty ayu Nurahmatia Dumbi 2017).

Berdasarkan uraian diatas, untuk mengetahui bagaimana proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo baik dari segi persediaan penjualan dan pendistribisian barang ke pembeli maka penulis tertarik menarik rumusan masalah yaitu Analisis Perputaran Barang Dagang Pada Annora Shop Gorontalo dilihat Dari Perspektif Ekonomi Syariah”.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Persediaan

Persediaan yang terdapat dalam perusahaan dagang disebut persediaan barang dagang, yaitu barang-barang yang dibeli baik dengan tunai maupun kredit dengan tujuan untuk dijual kembali. Persediaan adalah aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan, dan atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Persediaan meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali, persediaan juga mencakup barang jadi yang telah diproduksi, atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan, dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi. (Muhammad Gade dan Said Khaerul, 2005:97)

Persediaan dalam hal ini ialah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode waktu tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam satu produksi. Pada prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar kegiatan operasi perusahaan yang harus dilakukan dengan cara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta selanjutnya menyampaikannya kepada para pelanggan dan konsumen

Adapun fungsi persediaan yakni menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku atau barang yang dibutuhkan perusahaan, menghilangkan resiko jika material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan, menghilangkan resiko terhadap kenaikan harga barang secara musiman atau inflasi untuk menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan kesulitan jika bahan itu tidak tersedia dipasaran. (Yuyun Triandini, 2018).

Tujuan utama manajemen persediaan adalah memaksimalkan barang persediaan dengan biaya yang minimal. Selain itu ada banyak tujuan lain yang bisa kita manfaatkan melalui manajemen persediaan diantaranya ;

- a. Memberi waktu luang untuk pengelolaan produksi dan persediaan
- b. Mengantisipasi perubahan permintaan dan penawaran
- c. Menghilangkan atau mengurangi resiko keterlambatan pengiriman bahan
- d. Menyesuaikan dengan jadwal produksi
- e. Menghilangkan atau mengurangi resiko kenaikan harga
- f. Menjaga persediaan bahan yang dihasilkan secara musiman
- g. Mendapatkan keuntungan dari diskon
- h. Komitmen terhadap pelanggan.

Barang-barang persediaan milik perusahaan yang akan diolah lagi melalui proses produksi, sehingga akan menjadi barang setengah jadi atau barang jadi sesuai dengan kegiatan perusahaan. Besarnya persediaan bahan baku dipengaruhi oleh perkiraan produksi, sifat musiman produksi, dapat diandalkannya pihak pemasok serta tingkat efisiensi penjualan pembelian dan kegiatan produksi.

Dalam proses persediaan ada yang disebut bahan jadi yaitu, barang yang masih memerlukan proses produksi untuk menjadi barang jadi, sehingga persediaan barang dalam proses sangat dipengaruhi oleh lamanya produksi, yaitu waktu yang dibutuhkan sejak saat bahan baku masuk ke proses produksi sampai dengan saat penyelesaian barang jadi. Perputaran persediaan biasa di tingkatkan dengan jalan memperpendek lamanya produksi. Dalam rangka memperpendek lamanya produksi salah satu cara adalah dengan menyempurnakan teknik-teknik rekayasa, sehingga dengan demikian proses pengolahan bias dipercepat. Cara lain adalah dengan membeli bahan-bahan dan bukan membuatnya sendiri.

Adapun barang dalam proses adalah barang hasil proses produksi dalam bentuk final sehingga dapat segera dijual, pada persediaan ini besar kecilnya persediaan barang jadi sebenarnya merupakan masalah koordinasi produksi dan penjualan. Manajer keuangan dapat merangsang peningkatan penjualan dengan cara mengubah persyaratan kredit atau dengan memberikan kredit untuk resiko yang kecil. Tetapi tetap peduli apakah barang-barang tercatat sebagai persediaan atau sebagai piutang dagang, manajer keuangan harus membiayainya. (Yuyun Triandini, 2018;100)

Istilah persediaan dalam akuntansi dituukan untuk menyatakan suatu jumlah aktiva berwujud yang memenuhi criteria PSAK No. 14 yang menyatakan bahwa persediaan adalah aktiva tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal dalam proses produksi atau perjalanan atau dalam bentuk bahan untuk digunakan dalam proses produksi.

Menurut jenis perusahaan persediaan barang diklasifikasikan sesuai dengan jenis usaha perusahaan tersebut. Dalam perusahaan perdagangan persediaan barang dagang merupakan aktiva dalam bentuk siap dijual kembali dan yang paling aktif dalam operasi usahanya. Sedangkan dalam perusahaan pabrikasi atau manufaktur, persediaan barang dapat diklasifikasikan sebagai persediaan bahan baku barang dalam proses, dan barang jadi. Terdapatnya klasifikasi persediaan yang berbeda antara perusahaan perdagangan dengan

perusahaan manufaktur adalah karena fungsi dua perusahaan itu itu memang berbeda. Fungsi perusahaan perdagangan adalah menjual barang yang diperolehnya dalam bentuk sudah jadi. Dengan kata lain, tidak ada proses pengolahan maka pengolahan tersebut terbatas pada pembungkusan atau pemberian kemasan agar barang lebih menarik selera konsumen. Sedangkan fungsi perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan mentah menjadi produk selesai.

Untuk mencatat transaksi-transaksi yang berkenaan dengan persediaan barang dagang dapat dilakukan dalam dua metode

a. Jika Metode Periodik

Perusahaan menggunakan metode ini, harus dilakukan perhitungan barang yang masih tersisa pada akhir periode. Periode perhitungan persediaan (*stock opname*) ini diperlukan untuk mengetahui jumlah barang yang masih ada dan kemudian dapat diketahui pada akhir periode. Dalam metode ini setiap terjadi pembelian barang dicatat dalam perkiraan pembelian.

b. Metode perpetual

Dalam metode ini setiap terjadi pembelian barang dicatat dalam perkiraan persediaan barang dagang. Dan setiap terjadi penjualan selalu dicatat harga pokoknya, sehingga harga pokok penjualan dapat diketahui sewaktu-waktu. Metode ini lebih baik dibandingkan dengan metode periodical untuk mencatat persediaan karena dapat membantu memudahkan penyusunan neraca dan laporan laba rugi, selain itu juga dapat digunakan untuk mengawasi barang-barang dalam gudang.

Untuk menentukan jumlah persediaan akhir, pertama kali dihitung presentase harga pokok, yaitu dengan cara membandingkan barang-barang yang tersedia untuk dijual dengan harga pokok dan harga jual. Kemudian barang dagang yang tersedia untuk dijual tersebut (berdasarkan harga jual) dikurangi dengan jumlah penjualan dan hasilnya merupakan jumlah persediaan akhir menurut harga jual. Sedangkan persediaan akhir dengan harga pokok dihitung dengan cara mengalikan presentase harga pokok dengan persediaan akhir yang berdasarkan harga jual. Agar metode ini dapat digunakan dengan akurat, maka catatan-catatan harus dibuat sedemikian rupa sehingga tersedia data-data berikut.

- a. Persediaan awal yang dinilai berdasarkan harga pokok dan harga
- b. Pembelian yang dilakukan dengan harga pokok dan harga jual
- c. Perubahan-perubahan terhadap harga jual, misalnya kenaikan harga, pembatalan kenaikan harga, penurunan harga, pembatalan penurunan harga dan potongan-potongan khusus.
- d. Data penyesuaian lain yang diperlukan seperti transfer antar bagian toko, pengembalian dan barang-barang yang rusak.
- e. Jumlah penjualan.

Konsep manajemen persediaan dalam Islam tidak menimbun atau memonopoli harta kekayaan Islam mengharamkan penimbunan harta dalam segala bentuk. Namun para ulama menafsirkan bahwa yang dimaksud dengan menafkahkan ialah dengan cara investasi mudharabah atau bagi hasil maupun usaha musyarakah pengembangan harta tersebut dengan cara

- a. Bisnis swasta perniagaan dan produksi barang dan jasa
- b. Penanaman modal mudharabah dengan pihak lain
- c. Perserikatan usaha
- d. Penitipan dalam bentuk giro maupun tabungan bank Islam
- e. Kerjasama lainnya dalam pengembangan modal.

Pengembangan harta dilakukan melalui usaha yang baik dan halal pengembangan harta harus menghindari riba, dan hal-hal yang menimbulkan kerusakan. Usaha, pengeluaran, dan pengembangan yang halal adalah mata rantai yang saling berhubungan. Oleh karena itu. Setiap orang harus menghayati firman Allah Surah Al-Baqarah ayat 276.

## 2.1. Penjualan

Penjualan adalah aktivitas terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan pada upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba. Penjelasan lain tentang pengertian penjualan adalah aktivitas transaksi jual beli yang dilaksanakan oleh dua pihak atau lebih menggunakan alat pembayaran yang sah. Pengertian penjualan memiliki arti sebagai upaya maupun tindakan kongkrit yang dijalankan dalam mendistribusikan suatu produk baik barang maupun jasa yang berasal dari produsen ke konsumen dengan atau tanpa melalui perantara.

- a. Kotler, penjualan adalah proses ketika kebutuhan konsumen atau pembeli dan keinginan penjual/produsen terpenuhi melalui tukar menukar informasi dan kepentingan.
- b. Reeve, Warren, dan Duchac, Penjualan adalah nilai keseluruhan yang ditanggung oleh pembeli/konsumen untuk barang yang dijual meliputi penjualan tunai maupun kredit.
- c. Menurut Zimmerer, penjualan adalah sumber pokok dari arus kas yang diperoleh perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan adalah

- a. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total untuk meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan
- b. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan hal ini dapat dicapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.

Penjualan selalu berjalan baik, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. (Fandy Tjiptono; 2008; 64)

Upaya meraih tujuan penjualan harus dilakukan dengan melakukan teknik penjualan yang jitu. Adapun terdapat jenis-jenis penjualan yang ada dan dapat disesuaikan dengan situasi dan kondisi usaha. Berikut jenis-jenis penjualan :

- a. Trade Selling adalah jenis kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh trader atau pedagang kepada pembeli grosirnya atau pedagang lain yang akan menjual kembali produk tersebut.
- b. Technical Selling. Jenis penjualan ini mencoba untuk melakukan pendekatan persuasif kepada konsumennya. Pedagang berusaha memberikan penjelasan/tips-tips kepada pelanggan/konsumen terkait dengan produk yang dijualnya. Pedagang memiliki pekerjaan dalam menganalisa kendala-kendala yang dihadapi konsumen kemudian menjelaskan tentang produk yang dijual akan mampu menjadi problem solver dari kendala tersebut.
- c. Missionary Selling. Usaha penjualan yang dilakukan si penjual untuk meningkatkan volume penjualannya. Pengertian volume penjualan adalah jumlah produk yang berhasil dijual oleh pedagang kepada pembeli. Cara meningkatkan volume penjualan pada missionary selling adalah dengan pedagang mempunyai saluran pemasaran tersendiri yang akan mendistribusikan produk miliknya kepada konsumen.
- d. New Business. Aktivitas dalam menciptakan berbagai transaksi baru melalui merubah calon konsumen menjadi pelanggan setia.

Selain terdapat jenis-jenis penjualan yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha ataupun perusahaan, terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang harus dipahami. Transaksi penjualan ini banyak ditemui di berbagai jenis penjualan dan disesuaikan dengan kondisi yang ada termasuk penyesuaian produk yang dijual.

Adapun macam-macam transaksi penjualan adalah sebagai berikut :

- a. Penjualan Tunai Transaksi penjualan ini memiliki sifat cash dan carry. Secara umum transaksi penjualan ini dilakukan secara kontan ataupun memiliki jangka tertentu yang dianggap kontan (umumnya satu bulan). Suatu usaha dapat melakukan transaksi penjualan tunai kemudian menginputnya pada catatan kas ataupun rekening.
- b. Kredit. Penjualan dengan cara kredit merupakan transaksi penjualan yang pembayarannya memiliki tenggang waktu yang biasanya dilakukan lebih dari satu bulan. Suatu usaha menerapkan transaksi penjualan kredit dengan mencatatnya pada piutang usaha pada sisi debit dan nilai produk yang dijual pada sisi kredit.
- c. Tender Penjualan dengan tender adalah penjualan yang dilakukan dengan berbagai prosedur dan aturan tender. Pedagang/pengusaha/perusahaan mengajukan spesifikasi produk dan harga jualnya untuk diikuti pada tender kemudian calon konsumen akan memilih dari berbagai produk yang ditenderkan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
- d. Ekspor. Aktivitas penjualan suatu produk dari dalam negeri ke luar negeri. Transaksi penjualan ini didorong dengan adanya permintaan dari pembeli di luar negeri yang mengimpor produk yang dibutuhkan.
- e. Kongsinasi Kegiatan penjualan yang dilaksanakan dengan memberikan hak jual kepada pembeli yang sekaligus sebagai penjual. Sebagai contoh penjual A menjual produk kepada pembeli sekaligus penjual B namun produk tersebut dibayar ketika penjual B mampu menjual kembali barang tersebut dengan sebutan bagi hasil/bonus penjualan. Penjual B disini dapat disebut sebagai makelar.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual
- b. Penjual harus mampu meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan harga produk dan syarat penjualan.

- c. Kondisi pasarKodisi pasar juga merupakan factor yang dapat mempengaruhi penjualan seperti, kelompok pembeli, daya belinya, frekuensi pembeliannya, keinginan dan kebutuhannya.
- d. ModalUntuk memperkenalkan barang kepada pembelinya maka, penjual memerlukan sarana serta usaha seperti alat transportasi, tempat atau media promosi dan lainnya semua ini hanya dapat dillakukan oleh penjual apabila memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk melaksanakan maksud tersebut.
- e. Kondisi organisasi perusahaan
- f. Biasanya didalam perusahaan besar masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang orang-orang tertentu yang ahli dalam penjualan. Lain halnya perusahaan kecil, masalah penjualan juga ditangani oeh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.(Basu Swasth;2001:59).

Secara etimologi, Al Bay'u atau jual beli memiliki arti mengambil dan memberikan sesuatu. Hal ini merupakan turunan dari Al Bara sebagaimana orang Arab senantiasa mengulurkan depa ketika melangsungkan akad jual beli agar saling menepukkan tagan. Hal ini sebagai tanda bahwa akad jual beli tersebut sudah terlaksana dan akhirnya mereka saling bertukar uang atau barang.

Secara terminologi, jual beli memiliki arti transaksi tuka menukar barang atau uang yang berakibat pada beralihnya hak milik barang atau uang. Prosesnya dilaksanakan dengan akad, baik secara perbuatan maupun ucapan lisan. Hal ini dijelaskan dalam kitab Tauhidul Ahkam atau Kitab Hukum Tauhid, 4-211.

Dalam Fiqih Sunnah, jual beli sendiri adalah tukar menukar harta (apapun bentuknya) yang dilakukan mau sama mau atau sukarela atau proses mengalihkan hak milik harta pada orang lain dengan kompensasi atau imbalan tertentu. Menurut fiqh sunnah, hal ini boleh dilakukan asalkan masih dalam koridor syariat. Seperti harta dan barang yang dijual belikan adalah halal, bukan benda haram, atau asalnya dari jalan yang haram.

## 2.2. Distribusi

Dalam usaha untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen dan konsumen, maka factor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat sakulan distribusi. Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh konsumen. Perusahaan mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat.

Dalam ekonomi konvensional distribusi diartikan sebagai pergerakan barang dari perusahaan manufaktur hingga kepasar dan akhirnya di beli konsumen sedangkan dalam perspektif ekonomi islam distribusi memiliki makna yang luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan, unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan. Adapun kesejahteraan dalam ekonomi islam diukur berdasarkan prinsip pemenuhan kebutuhan setiap individu masyarakat, bukan atas dasar penawaran dan permintaan, pertumbuhan ekonomi, cadangan devisa, sebagaimana dialami dalam system ekonomi kapitalis. Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaanya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, harga, tempat dan saat yang dibutuhkan).

Adapun yang menjadi tujuan distribusi adalah:

- a. Menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen
- b. Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen
- c. Tercapainya pemerataan produksi
- d. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. (M.fuad:2006; 129).

Sistem saluran distribusi adalah cara yang ditempuh atau yang digunakan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Sistem saluran distribusi bertujuan agar hasil produksi sampai ke konsumen dengan lancar, tetapi harus memperhatikan kondisi produsen dan sarana yang tersedia dalam masyarakat, dimana saluran distribusi yang baikakan sangat mendukung kegiatan produksi dan konsumsi.

Berikut merupakan saluran distribusi yang lazim digunakan dalam perusahaan yaitu:

- a. Produsen-konsumen
- b. Disebut saluran langsung atau saluran nol tingkat yaitu dari produsen langsung ke konsumen tanpa melibatkan pedagang perantara. Hal ini bisa dilakukan dengan penjualan pribadi melalui pos dari toko milik produsen sendiri dalam hadits Rasulullah Menerangkan Artinya: dari abu Hurairah dia berkata: Rasulullah S.A.W bersabda : Allah S.W.T berfirman: aku menjadi pihak ketiga dari dua orang berserikat, selama salah satu dari dua orang itu tidak berkhianat kepada sahabatnya (mitranya) maka apabila ia berkhianat maka aku keluar dari keduanya (hr. Abu Daud)
- c. Produsen—Pengecer-Konsumen
- d. Disebut saluran satu tingkat adalah saluran yang sudah menggunakan perantara. Perantara pengecer disini adalah membeli dalam jumlah besar dari produsen kemudian dijual eceran kepada konsumen.
- e. Produsen-Pengecer Besar- Pengecer-Konsumen

- f. Sering disebut saluran dua tingkat yaitu mencakup dua perantara. Dalam hal ini perantara perantara tersebut adalah pedagang besar dan pengecer. Produsen hanya melayani pembelian dalam jumlah yang besar yaitu oleh pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual lagi ke pengecer, baru kemudian ke konsumen. Saluran ini juga disebut saluran tradisional
- g. Produsen-Agen-Pengecer-Konsumen
- h. Tipe saluran ini hamper sama dengan tipe saluran yang ketiga, dimana melibatkan melibatkan dua perantara. Hanya saja disini bukan pedagang besar tetapi agen. Agen disini bertindak sebagai pedagang besar yang dipilih oleh produsen. Sasaran penjualan agen disini terutama ditunjukkan kepada produsen. Produsen-Agen-Pedagang Besar-Pengecer (M.Faruq an-Nababan ;2000;3).

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Dimana Lexi J.Moleong mendefinisikan penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis statistic atau kuantitatif lainnya. Penelitian yang diteliti sangat rinci dibentuk dengan kata-kata. Penelitian kualitatif berusaha memahami, menafsirkan makna dalam suatu peristiwa dan interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Lexy.j. Moeloeng: 2006; 215)

Dalam penelitian ini, peneliti telah memiliki definisi yang jelas tentang subjek penelitian dengan menggunakan wawancara untuk dapat menggali informasi yang dibutuhkan dalam menggambarkan penerapan perputaran persediaan barang dagang pada Annora Shop, mengenai mekanisme persediaan barang dagang hingga proses penjualan barang dagangan .

Penelitian kualitatif ini mempergunakan data yang dinyatakan verbal dan kualifikasinya bersifat teoritis, pengolahan data dan pengujian hipotesis tidak berdasarkan statistik, melainkan dengan pola berfikir tertentu menurut hukum logika (Marzuki; 2005:15).

Secara umum pendekatan penelitian atau sering juga disebut sebagai paradigma penelitian. Paradigm/pendekatan penelitian merupakan kerangka berfikir yang menjelaskan bagaimana cara pandang (perspektif) peneliti terhadap fakta ilmu atau teori, yang dikonstruksi sebagai suatu pandangan yang mendasar dari suatu disiplin ilmu tentang apa yang menjadi pokok persoalan yang semestinya dipelajari ( (Drs. Yanuar ikbar:2012;59).

Dalam hal ini, peneliti menjelaskan perputaran persediaan barang dagang yang dilakukan pada Annora Shop yang dilihat dari perspektif ekonomi syariah. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan deskriptif eksploratif. Pendekatan ini dimaksudkan untuk penjelajahan di lapangan (pengamatan langsung) dan pendeskripsian (penjelasan) mengenai perputaran persediaan barang dagang yang terjadi di Annora Shop Gorontalo dilihat dari perspektif ekonomi syariah.. Oleh karena itu pada pendekatan ini tidak melakukan pengujian hipotesis. Pada penelitian ini penulis bertindak langsung sebagai pengumpul data dengan menghubungi sumber-sumber yang sedianya dapat memberikan informasi yang penulis butuhkan, yaitu mengumpulkan data yang terkait dengan penelitian yaitu: proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo.

#### 3.2. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu:

- a. Data Primer  
Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya , diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data tersebut menjadi data sekunder kalau dipergunakan orang yang tidak berhubungan langsung dengan penelitian yang bersangkutan. (Marzuki: 2005;15)  
Dalam penelitian ini, data primer yang dibutuhkan penulis dapat diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang dianggap mempunyai wewenang dan tanggung jawab atas informasi yang diperlukan dengan melakukan wawancara secara mendalam. Dalam hal ini yaitu pihak pengelola Annora Shop khususnya owner atau pendiri usaha tersebut.
- b. Data Sekunder  
Data sekunder adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama, dapat juga dikatakan data yang tersusun sebagai dokumen-dokumen. Dalam hal ini dokumen berupa buku kas umum persediaan yang ada pada Annora Shop.(sumadi suryabrata; 1987:145)

#### 3.2. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah salah satu langkah yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini yakni dengan cara

## a. Observasi

Observasi (pengamatan) yaitu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data secara sengaja dan sistematis melalui pengamatan dan pencatatan terhadap objek yang diteliti. Observasi pengamatan adalah suatu kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera. (suharsimi Arikunto;1993:145)

Dalam penelitian kualitatif, observasi atau pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti terhadap situasi sebenarnya yang wajar tanpa dipersiapkan terlebih dahulu, dirubah saat menjalankan penelitian bahkan diadakan khusus untuk keperluan penelitian.

## b. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara mendalam untuk menggali informasi yang akurat dan valid dari pendiri usaha Annora Shop ini dalam mengumpulkan data melalui wawancara secara mendalam, peneliti perlu menjaga komunikasi dengan baik serta memerlukan pemikiran yang kritis dan kreatif dalam memunculkan pertanyaan-pertanyaan untuk dapat mengumpulkan datanya dengan baik. agar data yang diperoleh adalah data yang valid.

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) dan terwawancara (*interview*). pengadaan wawancara memiliki maksud yang diantaranya mengkonstruksi mengenai orang, kejadian, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian, dan lain sebagainya.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk melakukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responden sedikit atau kecil. (Lexy j. Moeloeng; 2005;15)

## c. Dokumentasi

Dokumentasi diperlukan oleh seorang peneliti sebagai bukti penguat dalam menafsirkan atau menjelaskan mengenai penerapan perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo Dilihat dari perspektif ekonomi Syariah.

Untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan teknik analisis data dalam menggambarkan penerapan perputaran persediaan barang dagang pada Annora Shop, dalam teknik analisis data ini peneliti menggunakan metode analisis kualitatif yang dilakukan dengan menjelaskan alur dari perputaran persediaan barang dagang pada usaha dgang tersebut.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dengan pengamatan yang terus menerus tersebut mengakibatkan variasi data tinggi sekali. Data yang diperoleh pada umumnya adalah data kualitatif (walaupun tidak menolak data kuantitatif), sehingga teknik analisis data yang digunakan belum ada polanya yang jelas. (Sugiyono;2014;137).

Dalam pengecekan validitas temuan ini, peneliti menggunakan tiga teknik yaitu ketekunan pengamatan, perpanjangan kehadiran peneliti dan triangulasi. Ketekunan dimaksud peneliti dalam hal ini yaitu peneliti memusatkan perhatian pada penerapan perputaran persediaan barang dagang yang dilakukan di Annora Shop Gorontalo, sedangkan perpanjangan kehadiran peneliti dilokasi penelitian bertujuan mengonfirmasikan kembali kebenaran data yang telah diperoleh dari Annora Shop Gorontalo.

Teknik yang digunakan peneliti untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam pengecekan keabsahan data adalah:

- a. Ketekunan pengamatan, yaitu merupakan pemusatan diri pada hal-hal tertentu secara teliti, rinci dan berkesinambungan terhadap factor-faktor yang menonjol sehubungan dengan focus penelitian.
- b. Memperpanjang kehadiran peneliti dilokasi penelitian. Perpanjangan kehadiran peneliti ini dimaksudkan agar peneliti dapat mengonfirmasikan kembali data kepada responden apakah sudah benar atau belum.
- c. Triangulasi yaitu teknik pemeriksaan data pemeriksaan data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data yang diproses. (Sugiyono;2014;165).

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembelian barang persediaan pendiri Galerry Annora mengambil barang dari luar daerah dengan dua kali pembelian dalam satu tahun dengan sistem *Resseller*. Annora membeli barang dagangan dari supplier sesuai dengan produk yang terbaru dan dicari konsumen tujuannya untuk menghindari penumpukan apabila barang persediaan mereka tidak habis terjual. dalam proses pembelian barang dagangan ini Annora mengambil barang dari pulau jawa dikarenakan ongkos kirim dan kualitas barang yang ada dipulau jawa masih lebih baik dibandingkan daerah lain.

Berikut gambaran distribusi barang persediaan di Gallery Annora

Annora (Reseller) → Supplier → Annora → Konsumen

Pada gambar tersebut dapat diketahui proses distribusi barang yang terjadi di Galerry Annora pertama-tama pihak Annora melakukan pemesanan barang ke pihak supplier, dengan pembelian secara seri kemudian pihak supplier menerima pesanan tersebut dan akan dikirimkan ketika sudah terjadi kesepakatan kedua pihak mengenai harga dan item barang yang dipesan Reseller, kemudian pihak Annorra menjual barang persediaan tersebut dengan melakukan promosi di media sosial dan melayani pembelian satuan ataupun seri.

Untuk menyiapkan barang persediaan awalnya annora memakai saluran distribusi dua tingkat yaitu mencakup dua perantara. Dalam hal ini perantara tersebut adalah pedagang besar dan pengecer. Produsen hanya melayani pembelian dalam jumlah yang besar yaitu oleh pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual lagi ke pengecer, baru kemudian ke konsumen. Saluran ini juga disebut saluran tradisional dalam hal ini Annora membeli barang yang di jual dari pedagang besar atau tangan ketiga setelah produsen, namun setelah usaha yang dijalankan semakin maju akhirnya kini Annorra sudah mampu menembus pembelian barang persediaan hingga ke produsen langsung dengan metode dropship.

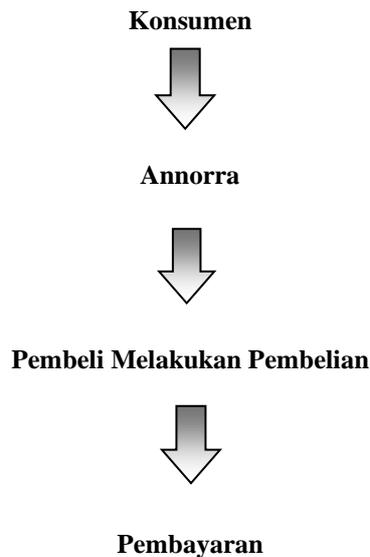
Adapun barang yang dijual oleh pihak Annorra kepada konsumen berupa barang pakaian muslim dan muslimah bahkan sudah merambah ke barang kosmetik, dalam memasok barang persediaan Annora sangat memperhatikan keinginan konsumen serta memperhatikan kualitas barang yang akan dijual. melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa setiap barang persediaan yang mereka beli dari supplier tidak semua laku terjual karena dalam proses pembelian secara seri dari supplier ada beberapa item barang yang untuk pemilihan warnanya sudah diatur oleh pihak supplier misalnya untuk pembelian baju muslimah sebanyak 12 item terdiri dari empat macam warna yang masing-masing warna tersebut ada yang tidak diinati konsumen. Jadi untuk barang yang tidak laku terjual tersebut, di jual kembali pada waktu-waktu tertentu seperti pada bulan Ramadhan dengan harga yang lebih murah dari harga pokok hal ini dilakukan untuk menghindari penumpukan barang persediaan". selain pakaian Galeri Annora menjual beberapa kosmetik, aksesoris, dan makanan kecil seperti Pancake Durian, untuk barang persediaan yang diluar pakaian Pihak Annora juga membeli dari luar daerah. Namun untuk beberapa barang yang sifatnya memiliki waktu kadaluarsa pihak Annora membeli barang tersebut lebih sedikit dibanding pakaian.

Annora Shop Gorontalo melayani pembeli dengan dua metode yaitu secara offline dan online untuk metode offline konsumen bisa langsung datang dan melihat barang yang diinginkan sedangkan, untuk penjualan secara online dilakukan dengan mempromosikan barang dagangan ke konsumen melalui social media, adpun untuk pengiriman barang dagangannya melalui kurir atau ojek online yang memang menjamin keamanan barang tersebut sampai ketempat pembeli. Untuk pengiriman barang keluar daerah melalui kurir dengan syarat konsumen membayar dimuka barang yang diinginkan dengan jaminan kualitas sesuai gambar sehingganya tidak akan ada pengembalian barang dari konsumen.

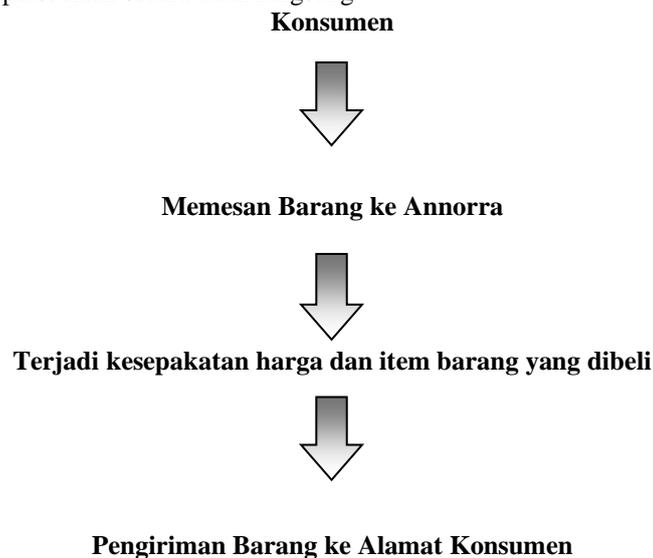
Perputaran persediaan barang dagang pada annora baik untuk penjualan maupun untuk pembelian persediaan barang dagang terjadi dengan cara normal dan tidak mengalami penumpukan persediaan namun untuk pembelian sendiri dilakukan dengan dua transaksi yaitu transaksi langsung dan tidak langsung. Dari hasil wawancara peneliti dengan pendiri Annora bahwa mereka melakukan penjualan secara langsung dan tidak langsung, untuk penjualan secara langsung pihak annora melayani konsumen yang berkunjung ke Gallery Annora yang beralamat di JL, jendral sudirman No.49 kel. Wumialo. Untuk penjualan secara langsung ini berlaku harga normal dan untuk penjualan secara tidak langsung konsumen dapat memesan barang yang diinginkan dan ketika terjadi kesepakatan atau sudah *deal* maka barang yang dipesan konsumen akan dikirim langsung ke alamat konsumen dengan kesepakatan konsumen membayar terlebih dahulu sesuai dengan harga barang dan ongkos kirim yang ditentukan pihak Annorra. penjualan secara tidak langsung ini di lakukan oleh kebanyakan konsumen yang berada di luar daerah Gorontalo seperti kendari, palu, manado, dan sampai ke Makassar. (Sitty Rahmatia Dumbi 2020)

Berikut peneliti gambarkan transaksi penjualan secara langsung dan tidak langsung

a. Penjualan barang persediaan secara langsung



- b. Penjualan barang persediaan secara tidak langsung



Penjualan persediaan barang dagang baik secara langsung maupun tidak langsung dengan metode seperti itu Annorra mendapatkan keuntungan yang wajar dan tidak melebihi dan tidak menimbun atau menumpuk barang persediaan yang dijual ketika harganya naik atau sangat dibutuhkan oleh konsumen, mengingat semua barang dagangan di Galerry Annorra yakni pakaian, jilbab dan aksesoris maka barang yang sudah lama tersimpan tidak akan diminati konsumen lagi karena tren fashion yang ada semakin hari semakin berubah-ubah. Adapun dalam proses penjualan ke konsumen barang yang pertama kali masuk akan cepat langsung terjual mengingat barang dagangan mereka ada masanya diminati konsumen atau dipesan sesuai dengan trend mode yang sedang diminati konsumen terutama pakaian. Apabila barang persediaannya ditumpuk maka untuk tahun berikutnya minat atau keiginan kosnmen sudah bukan model yang seperti tahun sebelumnya. Jadi untuk semua barang yang masuk itu yang pertama kali di promosikan ke konsumen melalui media sosial sehingga tidak terjadi penumpkan barang persediaan yang mengakibatkan kerugian nantinya. Dalam mempromosikan barangnya melalui media sosial pun pihak Annorra menjelaskan secara detail kualitas barang yang dijual sehingga pada barang sampai ke konsumen tidak mengecewakan dan sesuai dengan apa yang dilihat pada gambar. Hal inilah yang membuat penjualan Di galerry Annorra meningkat setiap tahunnya, karena permintaan konsumen semakin naik.

Dilihat dari perspektif Ekonomi Syariah penerapan perputaran barang dagang pada Annorra Shop sudah sesuai dengan hukum-hukum perdagangan dalam islam dimana pihak annorra baik dalam menyediakan

*Trade Turnover At Annorra Shop Gorontalo View From Sharia Economic Perspective.  
(Abdul Latif)*

barang dagangan hingga proses penjualan ke konsumen tidak pernah melakukan penipuan atau melebihi-lebihkan kualitas gambar yang diposting di media social tidak pernah menimbun ataupun memonopoli barang dagangan, sebagaimana nabi S.A.W melarang umatnya menimbun ataupun memonopoli dagangan tertentu untuk menguasai harga barang. Penimbunan (ikhtikar) hukumnya haram. Hal itu karena adanya larangan yang tegas tentangnya di dalam pernyataan hadits secara gamblang. Diriwayatkan didalam shahih muslim dari said bin al-musayyab dari Umar bin Abdullah al-‘Adawi, bahwa Nabi saw pernah bersabda:

“tidaklah menimbun kecuali orang berbuat salah” (H.R muslim). (Yusuf as-sabatin;2014;188).

Adapun celaan terhadap penimbun dengan sifat bahwa ia adalah orang yang salah sementara orang yang salah adalah orang yang berbuat dosa dan bermaksiat. Orang yang menimbun (al-muhtakir) adalah orang yang mengumpulkan barang untuk menunggu harganya naik hingga ia bias menjualnya dengan harga mahal sehingga penduduk negeri itu menjadi sulit untuk membelinya. Penimbunan haram dilakukan pada semua barang, tanpa ada perbedaan antara makanan manusia ataupun makanan hewan tanpa ada perbedaan antara makanan ataupun selain makanan, antara barang kebutuhan pokok ataupun kebutuhan tersier.

Dalam islam usaha perdagangan dianjurkan Nabi sebagaimana dalam hadits:Nabi Muhammad menekankan pentingnya perdagangan dalam kehidupan manusia. Dalam sebuah hadits yang dikeluarkan oleh Al-Ashbahani diriwayatkan sebagai berikut :

ان أطيّب الكسب كسب التجار الذين اذا حدثوا لم يكتبوا واذا وعدوا لم يخلفوا  
واذا اتتمنوا لم يخونوا واذا اشتروا لم يذموا واذا باعوا لم يمدحوا واذا كان  
عليهم لم يمتلوا واذا كان لهم لم يعسروا

Artinya, Dari Mu’az bin Jabal, bahwa Rasulullah saw bersabda, ”Sesungguhnya sebaik-baik usaha adalah usaha perdagangan yang apabila mereka berbicara tidak berdusta, jika berjanji tidak menyalahi, jika dipercaya tidak khianat, jika membeli tidak mencela produk, jika menjual tidak memuji-muji barang dagangan, jika berhutang tidak melambatkan pembayaran, jika memiliki piutang tidak mempersulit” (H.R.Baihaqi dan dikeluarkan oleh As-Ashbahani).

Usaha perdagangan yang dimaksud adalah usaha perdagangan yang tidak menyalahi hukum-hukum perdagangan dalam islam. Dan juga tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga menimbulkan riba dan tidak berkahnya usaha yang dijalani.

Melalui Wawancara yang dilakukan peneliti, peneliti mendapatkan informasi dari Pendiri Galerry Annora bahwa persediaan barang pada Anorra selalu tersisa setiap periode penjualan. Barang yang tersisa tersebut akan di jual kembali pada saat Ramadhan dan akhir tahun dengan potongan harga. Sehingga tidak akan terjadi penumpukan barang yang signifikan

Melalui Wawancara tersebut Pendiri Annora mengatakan bahwa, omset yang di dapat setiap Harinya untuk hari-hari biasa total pendapatan yang didapat dari hasil penjualan persediaan yakni untuk laba kotornya 4 sampai 6 juta perhari untuk semua penjualan barang dagangan, dan untuk hari-hari tertentu seperti pada bulan ramadhan terutama satu pekan sebelum lebaran total pendapatan atau laba bersihnya meningkat dari hari-hari biasanya mencapai 14 sampai 30 juta perhari mencakup semua penjualan barang persediaan yang ada di Galerry Annorra termasuk untuk penjualan barang yang tersisa dibulan-bulan sebelumnya. ketika ada barang persediaan yang tersisa atau tidak habis terjual maka dijual kembali dengan potongan harga dan tidak mengambil keuntungan yang berlipat ganda dari penjualan begitupun untuk barang- barang lain.(Sitty Ayu Nurahmatia dumber; 2020).

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terhadap proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo di dapatkan kesimpulan sebagai berikut

- System pencatatan yang tepat untuk menentukan persediaan
- Menghitung persediaan barang dagang setiap kali masuk
- Menyusun laporan persediaan
- Perawatan barang persediaan

Beberapa hal diatas telah dijalankan sesuai dengan yang semestinya namun, satu hal yang belum diterapkan dengan benar yaitu dari segi pencatatan persediaannya yang masih kurang diantaranya yaitu:

- Dalam pencatatan persediaannya belum dijalankan sesuai dengan jurnal yang ada pada metode pencatatan akuntansi
- Metode -metode yang dilakukan dalam proses penyaluran barang dagangan di Annora Shop Gorontalo sudah sesuai ajaran islam dalam hal persediaan barang dagangan mereka tidak menimbun barang yang nantinya akan dijual ke konsumen dengan harga tinggi dalam hal penjualan mereka melakukan promosi sesuai dengan kondisi fisik barang tersebut tanpa ada yang dilebih-lebihkan.

- c. Dalam proses pencatatan semua transaksi di Galerry Annorra beberapa tahun masih menggunakan pencatatan manual dan masih menggunakan metode pencatatan umum. Sehingga peneliti kesulitan menyusun data persediaan dan memakan waktu yang cukup banyak untuk mengetahui besarnya jumlah persediaan yang ada di Galerry Annorra untuk setiap periodenya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasth. (2001), *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*, Yogyakarta. BBFE.
- Bohang, F. K. (2018). Berapa Jumlah Pengguna Internet Indonesia. [Http://Tekno.Kompas.Com.Ssss](http://Tekno.Kompas.Com.Ssss)
- Fahmi, I. (2014). *Kewirausahaan, Kasus, Solusi Catatan Kedua*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy Tjiptono Dkk (2008). *Pemasaran Strategi*, Yogyakarta, Andi Yogyakarta,
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1 Dan 2*. Jakarta: P.T Gramedia Widiasarana Indonesia .
- Ikbar, D. Y. (2012). *Metode Penelitian Sosial Kualitatif*. Bandung: P.T Raflika Aditama .
- Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Khaerul, M. G. (2005). *Akuntansi Keuangan Menengah 1 Edisi Kedua*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Marwoto, S. H. (2014). *Pengantar Ilmu Bisnis*. Yogyakarta: Parama Publishing.
- Marzuki. (2005). *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Moleong, L. J. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif Cetakan Ke-14*. Bandung: P.T Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Gade, S. K. (2005). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Riau: Gate Publisher.
- Soemarso. (2008). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: P.T Aneka Cipta.
- Sadono Sukirno. (2004) *Pengantar Bisnis*.(Jakarta, Kencana.
- Suharsimi. (1993). *Manajemen Penelitian*. Jakarta:Rineka Cipta
- Sugiono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif* . Bandung: Alfabeta.
- Sumardi Suryabrata. (1997). *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali
- Yusuf As-Sabatin(2014) *Bisnis Islam Dan Kritik Atas Praktik Islam Ala Kapitalis*.Bogor: Al Azhar Press.
- Yuyun Triandini, *Manajemen Keuangan Syariah*, 2018 , (Triandhini.Blogspot.Com), Diakses Hari Kamis Tanggal 14 Februari 2018., Pukul 16.00
- Anisatun Jamilah, *Bisnis Dan Jual Beli Online Dalam Islam*,2016 ([Http://Www.Kompasiana.Com](http://Www.Kompasiana.Com)) Diakses Pada Hari Selasa 07 Juli 2020 Pukul 09.00.