

## **DETERMINAN PENDAPATAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN DI KABUPATEN MIMIKA (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Sentral)**

**Yamin Muhammad<sup>1)</sup> Rosdiana<sup>2)</sup>**

*Email: yaminmuhammad1@gmail.com*

*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika*

*Email: stie@stiejb.ac.id*

### **ABSTRACT**

*This research aims to determine the effect of inventory and plans for providing goods on the income of clothing traders at Timika Central Market; the approach taken in this research is a quantitative approach; collecting data through questionnaires then tabulating and testing to determine the effect of inventory and plans for providing goods on the income of clothing traders at Timika Central Market; based on the results of the analysis in this study, it shows that inventory (X1) partially influences income with the test results obtaining a value of  $0.001 < 0.05$  and a  $t$  value of  $3.411 > t$  table 1.998 and the plan to supply goods (X2) partially influences the income of clothing traders at the Timika Central Market with test results  $0.001 < 0.05$  and  $t$  count value  $3.362 > t$  table 1.998;*

**Keywords:** *inventory, goods provision plan, income*

### **PENDAHULUAN**

Pendapatan sangat penting dalam kehidupan manusia karena dapat mempengaruhi kemampuan seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pendapatan juga merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur kesejahteraan ekonomi suatu negara. Semakin tinggi pendapatan per kapita suatu negara, semakin tinggi tingkat kesejahteraan dan kemakmuran penduduknya. Selain itu, pendapatan juga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, investasi, dan konsumsi. Namun, pendapatan tidak selalu merata dan adil di seluruh dunia.

Banyak negara yang mengalami ketimpangan pendapatan antara kaya dan miskin. Hal ini dapat memicu masalah sosial dan ekonomi, seperti kemiskinan, ketidakadilan, dan ketegangan politik. Oleh karena itu, masalah pendapatan menjadi perhatian utama dalam pembangunan ekonomi dan kebijakan sosial di banyak negara. Banyak upaya dilakukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, seperti meningkatkan lapangan kerja, pendidikan, pelatihan, dan pemberdayaan ekonomi.

Pendapatan pedagang adalah salah satu topik yang

sangat penting dalam bidang ekonomi. Pedagang adalah seseorang yang menjual barang atau jasa secara langsung kepada konsumen atau melalui suatu sistem distribusi. Pendapatan pedagang sangat tergantung pada berbagai faktor seperti jenis produk yang dijual, harga jual, persaingan pasar, dan tingkat permintaan.

Dalam lingkup ekonomi mikro, pedagang biasanya dianggap sebagai agen ekonomi yang memiliki peran penting dalam memfasilitasi pertukaran barang dan jasa antara produsen dan konsumen. Pendapatan pedagang menjadi penting karena dapat mempengaruhi keputusan-keputusan ekonomi yang dibuat oleh pedagang, seperti pengembangan produk baru, investasi dalam persediaan, dan promosi.

Dalam lingkup ekonomi makro, pendapatan pedagang juga penting karena dapat memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Jika pendapatan pedagang meningkat, maka mereka dapat membelanjakan lebih banyak uang untuk membeli barang dan jasa, yang pada gilirannya dapat meningkatkan permintaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Namun, pendapatan pedagang juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal seperti regulasi pemerintah, kebijakan moneter, dan kondisi ekonomi global. Perubahan dalam lingkungan ekonomi dapat mempengaruhi daya beli konsumen, tingkat persaingan, dan

harga produk yang dijual oleh pedagang.

Dalam konteks globalisasi, pendapatan pedagang juga dipengaruhi oleh kemajuan teknologi dan arus perdagangan global. Hal ini dapat memungkinkan pedagang untuk memperluas pasar mereka dan menjangkau konsumen di seluruh dunia, tetapi juga dapat meningkatkan persaingan global yang dapat memengaruhi pendapatan mereka.

Pendapatan pedagang pakaian merupakan hal yang sangat penting dalam kegiatan perdagangan pakaian. Industri pakaian atau fashion merupakan salah satu industri yang terus berkembang dan sangat berpotensi untuk menghasilkan pendapatan yang besar. Industri ini sangat penting karena memenuhi kebutuhan dasar manusia dalam berpakaian dan juga berkaitan erat dengan kebutuhan sosial dan psikologis manusia.

Namun, pendapatan pedagang pakaian tidak selalu stabil dan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti tren mode, persaingan dengan pedagang pakaian lainnya, musim, serta faktor ekonomi dan politik. Selain itu, adanya kemajuan teknologi dan perubahan gaya hidup juga dapat mempengaruhi preferensi dan kebiasaan konsumen dalam membeli pakaian.

Di Indonesia, sebagian besar pedagang pakaian beroperasi di pasar tradisional atau toko-toko kecil yang tersebar di berbagai daerah. Beberapa pedagang pakaian juga menjual

produknya melalui platform online seperti marketplace.

Kabupaten Mimika adalah salah satu kabupaten yang terletak di Provinsi Papua, Indonesia. Kabupaten ini memiliki potensi yang besar untuk pengembangan bisnis, salah satunya adalah bisnis pedagang pakaian di pasar sentral. Pedagang pakaian di pasar sentral Mimika merupakan bisnis yang cukup diminati oleh masyarakat karena yang terdapat variasi produk yang lengkap.

Namun, meskipun bisnis pedagang pakaian di pasar sentral Mimika cukup populer, masih ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pedagang pakaian tersebut. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pedagang pakaian di pasar sentral Mimika adalah fluktuasi pendapatan. Pendapatan pedagang pakaian seringkali naik turun, tergantung pada banyak faktor seperti musim, trend fashion, kondisi ekonomi, kekurangan persediaan, tidak terkontrolnya barang persediaan dan sebagainya.

Hal ini tentu menjadi masalah bagi para pedagang pakaian di pasar sentral Mimika. Mereka perlu memiliki informasi yang akurat tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan mereka agar dapat mengambil keputusan yang tepat dalam mengelola usaha mereka. Oleh karena itu, penelitian tentang determinan pendapatan usaha pedagang pakaian di pasar sentral Mimika sangat penting untuk dilakukan. Penelitian ini dapat memberikan informasi yang

berharga bagi para pedagang pakaian dalam mengelola bisnis mereka.

Pasar Sentral merupakan salah satu pasar tradisional yang menjadi pusat perdagangan di wilayah Kabupaten Mimika, dengan berbagai jenis barang dagangan yang dijual, termasuk pakaian.

Dalam menjalankan usaha, pedagang pakaian harus memperhatikan persediaan, memperhatikan ketersediaan stok. Selain itu, mereka juga harus pandai dalam menentukan strategi pemasaran dan berkomunikasi dengan konsumen untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Persediaan barang yang memadai sangat penting bagi pedagang pakaian, karena barang yang tersedia dapat mempengaruhi permintaan dan penjualan. Selain itu, rencana penyediaan barang yang baik dapat membantu pedagang pakaian dalam mengelola stok dan mengoptimalkan penjualan.

Pendapatan usaha pedagang pakaian dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut. Oleh karena itu, penelitian tentang pengaruh persediaan dan rencana penyediaan barang terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian di Pasar Sentral Kabupaten Mimika penting untuk dilakukan guna membantu meningkatkan pendapatan pedagang pakaian dan juga meningkatkan perekonomian di wilayah tersebut. Berikut ini data pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika:

**Tabel 1**  
**Data Pendapatan Pedagang Pakaian**

| No | Nama Pedagang    | Pendapatan Per Bulan     |
|----|------------------|--------------------------|
| 1  | Kios Bapak Iwan  | Rp.8.000.000-10.000.000  |
| 2  | Kios Ahmad Latib | Rp.6.000.000-8.000.000   |
| 3  | Kios Nita        | Rp.10.000.000-15.000.000 |
| 4  | Kios Fatih       | Rp.15.000.000            |
| 5  | Kios Afdhal      | Rp.15.000.000-20.000.000 |

*Sumber: data diolah 2023*

Pada tabel diatas menerangkan tentang pendapatan pedagang pakaian pasar sentral Timika. Jika dilihat dari pendapatan pedagang pakain pasar sentral Timika masing-masing memiliki pendapatan yang berbeda.

Yusuf (2014:3-4) pada penelitian sebelumnya tentang pengaruh persediaan barang dagangan terhadap laba kotor perusahaan pada CV. Athira Kabupaten Kepulauan Selayar menyatakan bahwa terdapat korelasi antara penentuan persediaan dengan pencapaian laba sebuah perusahaan, dengan kata lain kedua hal tersebut memiliki hubungan kausalitas. Oleh sebab itu setiap perusahaan pastinya melakukan upaya dan strategi terbaiknya dalam meningkatkan laba perusahaannya, salah satunya melalui pemilihan metode persediaan barang dagang yang tepat dan efektif, sehingga profit dan laba mampu diraih secara optimal dan maksimal.

Mareta (2011) dalam penelitiannya tentang pengendalian persediaan pada permintaan dan lead time probabilistik menggunakan model simulasi, menyatakan bahwa salah satu elemen penting di dalam perusahaan selain produksi adalah tersedianya dan terkendalinya persediaan bahan baku. Persediaan bahan baku yang berlebihan mengakibatkan tingginya biaya simpan, demikian pula sebaliknya kekurangan persediaan bahan baku akan mengakibatkan terganggunya proses produksi. Oleh karena itu permintaan damn lead time perlu dikendalikan.

Jika dilihat dari penelitian-penelitian terdahulu diatas dan dikorelasikan dengan penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa suatu perusahaan sangat perlu memperhatikan kedua variabel ini yaitu persediaan, dan rencana penyediaan barang untuk membuat dan juga memastikan perusahaannya terus berjalan dengan baik dan maksimal.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Usaha Dagang

Moechtar, (2012:25) menyatakan sesuai dengan namanya, Usaha Dagang (atau yang biasa disingkat dengan UD) merupakan bentuk usaha yang kegiatan utamanya membeli barang dan menjualnya kembali dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa merubah kondisi barang yang dijual. Keuntungan dari barang yang dijual diperoleh dengan memperhitungkan biaya distribusi dan operasional. Pelaku usaha dagang biasanya disebut dengan pedagang dan sebagian besar bentuk fisik dari usaha dagang berupa toko. Dalam hal ini, sebenarnya swalayan juga dapat dikategorikan sebagai usaha dagang, akan tetapi dalam skala yang besar, dan saat ini swalayan lebih condong ke konsep waralaba atau franchise. Keuntungan dari bentuk usaha dagang yaitu fleksibilitas usaha dan barang yang diperjualbelikan. Usaha dagang dapat menjual satu jenis barang saja ataupun berbagai jenis macam barang dalam jumlah besar (biasanya disebut grosir) atau sebagai pengecer langsung ke konsumen dengan jumlah barang secukupnya.

Usaha dagang pada umumnya melakukan kegiatan usaha pembelian dan penjualan kembali produk barang atau jasa dengan tujuan mencari keuntungan termasuk menjadi perantara dari kegiatan tersebut. Banyak macam-macam usaha dagang yang tersedia, di mana bisa dipilih

dengan modal kecil tapi juga bisa memberikan keuntungan besar. Apabila mengacu pada ketentuan mengenai hukum perusahaan yang merupakan species dari genus hukum dagang.

Moechtar, (2012:27-28) menyatakan dalam bentuk usaha dagang ini, perolehan aset berasal dari modal sendiri dari pendiri. Maksud dan tujuan dari usaha dagang yaitu perdagangan (bisnis), industri, atau jasa (sepanjang tidak ditentukan dalam bentuk badan usaha lain). Karakteristik dari usaha dagang ini diantaranya sebagai berikut :

- Didirikan/diusahakan secara perorangan/individual
- Dipimpin sendiri (dengan sebutan direktur atau yang lainnya)
- Jangka waktu perusahaan tidak terbatas atau dibatasi atas kemauan sendiri.
- Dapat mempunyai cabang yang ditentukan oleh pemilik/pimpinan.
- Besarnya modal ditentukan sendiri yang tersebut dalam pembukuan perusahaan.
- Bertanggung jawab sampai kepada harta pribadi pendiri/pemilik.

### Teori Perdagangan

Hariyanto, (2013:85) menyatakan perdagangan adalah kegiatan jual beli barang/jasa yang dilakukan secara terus menerus dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan/atau dengan disertai imbalan atau kompensasi.

Thian, (2022:20) menyatakan perdagangan atau

perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat lain atau pada waktu berikutnya, dengan maksud untuk memperoleh keuntungan.

Thian, (2022:24) menyatakan perdagangan dibagi dalam beberapa jenis, yaitu :

- a. Menurut pekerjaan yang dilakukan pedagang :
  - a) Perdagangan mengumpulkan (produsen – tengkulak – pedagang besar-eksportir)
  - b) Perdagangan menyebarkan (importir– pedagang besar– pedagang menengah – konsumen)
- b. Menurut jenis barang yang diperdagangkan :
  - a) Perdagangan barang (yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan jasmani manusia, seperti hasil pertanian, pertambangan dan pabrik.
  - b) Perdagangan buku, musik dan kesenian.
  - c) Perdagangan uang dan surat-surat berharga (bursa efek)
- c. Menurut daerah atau tempat perdagangan itu dijalankan :
  - a) Perdagangan dalam negeri (perdagangan nasional)
  - b) Perdagangan luar negeri (perdagangan internasional), yang meliputi perdagangan ekspor dan perdagangan impor.
  - c) Perdagangan meneruskan (perdagangan transito), yaitu perdagangan yang mendatangkan barang dari

luar negeri untuk dijual kembali ke luar negeri.

Thian, (2022:24)

menyatakan adapun yang menjadi tugas pokok perdagangan adalah :

- a. Membawa atau memindahkan barang-barang dari tempat yang berlebihan (*surplus*) ke tempat yang kekurangan (*minus*).
- b. Memindahkan barang-barang dari produsen ke konsumen.
- c. Menimbun dan menyimpan barang-barang itu dalam masa yang berkelebihan sampai mengancam bahaya.

### Konsep Pedagang

Menurut Latif, Engka dan Samual (Marzuki dkk, 2019:12) menyatakan pedagang adalah orang atau badan yang melakukan aktivitas jual beli barang atau jasa di pasar.

Menurut Muzaiyin, (Marzuki dkk, 2019:12) menyatakan pedagang juga dapat didefinisikan sebagai orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan. Tujuan keuntungan tersebutlah, yang merupakan hasil akhir yang ingin dicapai seorang pedagang. Keuntungan yang melimpah tentu akan menjadi pedagang berbangga hati akan hasil yang diperolehnya. Hal tersebut dikarenakan, dengan keuntungan yang banyak, pedagang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara lebih dari cukup.

Menurut Damsar dan Yudha (Marzuki dkk, 2019:12-13) menyatakan bahwa dalam

ekonomi, pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan dapat dibedakan menjadi :

- a. Pedagang distributor (tunggal), yaitu pedagang yang memegang hak distribusi suatu produk dari perusahaan tertentu.
- b. Pedagang partai (besar), yaitu pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang lainnya seperti grosir.
- c. Pedagang eceran, yaitu pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

### **Pedagang Pakaian**

Rohmah dan Lailatus, (2021:17) menyatakan pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan. Memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh keuntungan.

Rofa'ah, (2016:139) menyatakan pakaian (jawa: Sandang) adalah kebutuhan bagi setiap orang sesuai situasi dan kondisi di mana seseorang berada. Pakain memiliki manfaat yang besar bagi kehidupan seseorang, guna melindungi tubuh dari semua kemungkinan yang merusak atau yang menimbulkan rasa sakit.

Maka pedagang pakaian adalah merupakan pedagang yang menjual kebutuhan pokok manusia berupa pakaian, misalnya celana, baju dan lain sebagainya.

Pakaian merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang tidak bisa terhindar dari

manusia dalam menjalankan aktivitas kesehariannya. Pakaian menjadi sangat penting dan memiliki banyak manfaat pada diri manusia, selain untuk menutupi badan masih banyak lagi manfaat lainnya.

### **Konsep Pendapatan**

Rizal, (2021:11-12) menyatakan secara umum pendapatan merupakan tujuan utama suatu perusahaan atau jasa yang didirikan. Pendapatan juga menjadi hal yang mendasari seseorang melakukan pekerjaan. Hal ini menandakan bahwa suatu usaha memang layak untuk dipertahankan karena bisa menghasilkan pendapatan bagi kehidupan pekerjanya. Pendapatan juga bisa dijadikan bahan pertimbangan bagi suatu usaha, apakah usaha yang dijalankan termasuk dalam skala untung atau rugi. Pendapatan dikatakan stabil bagi perekonomian seseorang apabila jumlahnya lebih besar dari pengeluaran harian orang tersebut.

Salah satu indikator utama ekonomi untuk mengukur kemampuan ekonomi masyarakat adalah tingkat pendapatan masyarakat. Indikator yang dimaksud hanya bersangkutan dengan pendapatan dan pengeluaran, akan tetapi yang lebih penting adalah mengetahui besarnya perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran.

Sarifudin, (2021:48-50) menyatakan dalam kamus besar bahasa indonesia pendapatan adalah hasil kerja yang telah

dilakukan (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lainnya dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba dari kegiatan yang dilakukan tersebut.

Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis adalah hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia). Dijelaskan bahwa pendapatan adalah hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Selain itu pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.

Pendapatan juga didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang, perusahaan, atau suatu bangsa dalam satu periode tertentu. Dalam sistem ekonomi dan demokrasi, Reksopranyitno mendefinisikan tentang pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang atau perusahaan untuk jangka waktu

tertentu sebagai faktor balas jasa dari suatu produksi yang telah dilakukan.

Pendapatan dalam istilah akuntansi terdapat perbedaan pengertian antara pendapatan dan penghasilan. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 23 tentang pendapatan, penghasilan didefinisikan dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan meliputi pendapatan maupun keuntungan.

Sementara pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang bisa dikenal dengan sebutan penghasilan, penjualan, bunga, deviden, royalti, dan sewa. Sedangkan keuntungan dalam PSAK mengenai kerangka dasar penyusunan dan penyajian laporan keuangan, mencerminkan manfaat kenaikan ekonomi dan pada hakikatnya keuntungan tidak berbeda dengan pendapatan.

### Jenis-Jenis Pendapatan

Rizal, (2021:13-14) menyatakan pendapatan terdiri dari beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

- a. Pendapatan bersih (*disposable Income*) adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.



- b. Pendapatan diterima di muka (Unearned revenue) adalah uang muka untuk pendapatan yang belum dihasilkan.
- c. Pendapatan lain-lain adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber di luar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya : pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan dividen dan laba penjualan aktiva tetap.
- d. Pendapatan permanen (*permanent income*) adalah pendapatan rata-rata yang diharapkan rumah tangga konsumsi selama hidupnya.
- e. Pendapatan uang (*money income*) adalah pendapatan rumah tangga konsumsi atau rumah tangga produksi dalam bentuk suatu kesatuan moneter.
- f. Pendapatan usaha (*operating revenue*) adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan.

### Persediaan

Vikaliana, dkk (2020:1-2) menyatakan bahwa setiap perusahaan menyelenggarakan kegiatan produksi akan memerlukan persediaan bahan baku, karena dengan tersedianya bahan baku maka diharapkan sebuah perusahaan dapat melakukan proses produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Dengan adanya persediaan bahan baku yang cukup juga diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi perusahaan dan dapat menghindari terjadinya kekurangan bahan baku.

Vikaliana, dkk (2020:3) menyatakan bahwa persediaan itu merupakan cadangan dan karena itu harus dapat digunakan secara efisien. Persediaan dapat dibedakan atau dikelompokkan menurut jenis dan posisi barang tersebut didalam urutan pengerjaan produk, setiap jenis mempunyai karakteristik khusus tersendiri dan cara pengelolaannya yang berbeda.

Menurut Handoko (Vikaliana dkk, 2020:3-4) menyatakan bahwa jenis jenis persediaan dapat dibedakan sebagai berikut:

- a. Persediaan bahan mentah (*raw material*), yaitu persediaan barang-barang berwujud seperti baja, kayu, dan komponen-komponen lainnya yang digunakan dalam proses produksi.
- b. Persediaan komponen-komponen rakitan (*purchased parts/ components*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen-komponen yang diperoleh dari perusahaan lain, dimana secara langsung dapat dirakit menjadi suatu produk)
- c. Persediaan bahan pembantu atau penolong (*Supplies*), yaitu persediaan barang-barang yang diperlukan dalam proses produksi, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen barang jadi.
- d. Persediaan barang dalam proses (*work in process*), yaitu persediaan barang-barang yang merupakan keluaran dari tiap-tiap bagian dalam proses

produksi atau yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi masih perlu diproses lebih lanjut menjadi barang jadi.

- e. Persediaan barang jadi (*finished goods*), yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual atau dikirim kepada pelanggan.

### Rencana Penyediaan Barang

- a. Stok pengaman (*safety stock*)  
Sutardi dan Endang (2007:47) menyatakan bahwa *stock* pengaman adalah *qty stock* yang harus disediakan oleh perusahaan untuk menghindari kekurangan barang (*short supply*) yang dapat mengakibatkan *lost sales* (kehilangan kesempatan menjual), sehingga dalam penentuan kualitas pesanan, *stock* pengaman merupakan faktor penambah terhadap rata-rata penjualan setiap bulan. Salah satu hal yang terkait dalam penyediaan *stock* pengaman ini yaitu, seberapa besar peningkatan permintaan konsumen yang akan membeli produk pada masa mendatang sehingga akan meningkatkan penjualan produk.

- b. Waktu Tenggang (*lead time*)  
Sutardi dan Endang (2007:47) menyatakan bahwa waktu tenggang adalah lamanya atau panjangnya waktu antara pemesanan dan kedatangan barang. Waktu tenggang ini yang biasanya yang biasanya dihitung dalam satuan hari

berpengaruh dalam menentukan *qty order*. Pada saat menunggu barang dari *supplier* tentunya harus disediakan *stock* untukantisipasi permintaan pelanggan terhadap produk. Dalam penentuan kuantitas pesanan, jumlah *stock* yang harus disediakan selama waktu tunggu tersebut merupakan faktor penambah.

Jika dilihat dari pernyataan di atas, maka rencana penyediaan barang dapat diberikan pengertian sebagai barang yang disediakan untuk mengantisipasi sebelum barang cadangan pada usaha habis.

### Analisis Regresi Linear Berganda

Sandi dkk, (2020:49-50) menyatakan bahwa metode regresi linear berganda adalah alat statistik yang dipergunakan untuk mengetahui pengaruh antara satu atau beberapa variabel terhadap satu buah variabel. Manfaat dari regresi linear berganda diantaranya analisis regresi lebih akurat dalam melakukan analisis korelasi, karena analisis itu kesulitan dalam menunjukkan tingkat perubahan suatu variabel terhadap variabel lainnya (*slope*) dapat ditentukan. Dengan analisis regresi, prediksi nilai variabel terikat pada nilai variabel bebas lebih akurat. Tujuannya untuk mengestimasi serta memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen atau variabel Y berdasarkan nilai variabel independen untuk variabel X yang

diketahui. Hasil analisis regresi berupa koefisien pada masing-masing variabel *independent*.

Analisis yang memiliki variabel bebas lebih dari satu disebut analisis regresi linear berganda. Regresi berganda merupakan regresi dengan dua atau lebih variabel  $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$  sebagai variabel bebas (*independen*) dan variabel  $Y$  sebagai variabel terikat (*dependen*), nilai-nilai koefisien atau taksiran parameter regresi berganda dapat diperoleh dengan model regresi linear berganda. Adapun persamaannya dapat dilihat sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_kX_k + e \dots (1)$$

Keterangan :

$Y$  = Variabel terikat atau response

$X$  = Variabel bebas atau predictor

$a$  = Konstanta

$b$  = Slope atau koefisien estimate

$e$  = kesalahan pengganggu.

## RANCANGAN PENELITIAN

### Metode Penelitian

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis asosiatif. Kurniawan dan Zarah, (2016:16), menyatakan Penelitian asosiatif adalah diarahkan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. metode ini bermaksud untuk menjelaskan hubungan kausal dan pengaruh

antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis. Peneliti menggunakan metode ini karena untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh persediaan dan rencana penyediaan barang terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika.

### Daerah dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di pasar sentral Timika dan objek penelitiannya adalah pengaruh persediaan dan rencana penyediaan barang, terhadap pendapatan pedagang pakaian pasar sentral Timika.

### Populasi dan Sampel

#### Populasi

Sugiyono (2013:80) menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### a. Populasi Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang diambil dalam penelitian ini adalah pedagang pakaian yang ada di Pasar Sentral Timika.

#### b. Populasi Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah keseluruhan pengaruh persediaan dan rencana penyediaan barang terhadap

pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika.

- c. Populasi Responden Penelitian  
Responden penelitian adalah pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika.

### Sampel

Sugiyono (2013:81) menyatakan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 66 orang sebagai responden. Dalam penentuan sampel penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *Random sampling*, yaitu metode pengumpulan data secara acak yang mewakili suatu populasi untuk menghindari bias dari populasi.

### Jenis dan Sumber Data

#### Jenis Data

Jenis data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif dan jenis data kuantitatif.

- Data Kualitatif adalah data yang merupakan non angka atau dalam sebuah deskripsi seperti profil perusahaan, gambaran daerah dan lokasi penjualan.
- Data Kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka seperti persediaan dan rencana penyediaan barang.

### Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi sumber data primer dan sekunder

- Sumber data primer adalah pihak pertama yang memberikan data secara langsung kepada peneliti untuk diolah dan dianalisis. Sumber data primer pada penelitian ini yaitu adalah pihak pertama yang memberikan data secara langsung kepada peneliti untuk diolah dan dianalisis yaitu pemilik usaha dagang pakaian di Pasar Sentral Timika.
- Sumber data sekunder adalah pihak-pihak yang telah mengumpulkan data dari pihak pertama dan telah mengolah dan menganalisis data tersebut sehingga peneliti hanya mengumpulkan data darinya untuk keperluan analisis lebih lanjut mengenai permasalahan yang diteliti. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah pendapatan pedagang pakaian Pasar Sentral Timika.

### Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

- Metode kuesioner, yaitu sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden.
- Metode observasi, yaitu metode yang digunakan pada saat survey untuk mengetahui keadaan sebenarnya tentang karakteristik pedagang di Pasar Sentral Timika.

- c. Metode wawancara, yaitu metode tanya jawab langsung dengan responden untuk mengetahui hal-hal yang lebih kongkrit yang berhubungan dengan penelitian.

### Instrumen Penelitian

#### Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari pertanyaan-pertanyaan yang akan dijawab oleh responden yaitu, persediaan dan rencana penyediaan barang.

#### Instrumen Analisis Data

Instrumen analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda  $Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$  Keterangan  $Y$  = Variabel dependen (Pendapatan)  $X_1$  = Variabel Independen Ke-1 (Persediaan)  $X_2$  = Variabel Independen Ke-2 (Rencana Penyediaan barang)  $a$  = Konstanta  $b_1$  = Koefisien Regresi dari  $X_1$   $b_2$  = Koefisien Regresi dari  $X_2$   $e$  = Variabel Pengganggu. Selanjutnya untuk menguji signifikansi pengaruh persediaan dan rencana penyediaan barang peneliti menggunakan instrumen Uji t yaitu uji statistik untuk melihat signifikansi dari pengaruh variabel independen secara individu terhadap variabel dependen dan instrumen Uji F yaitu uji statistik untuk membuktikan bahwa keseluruhan variabel independen berpengaruh secara bersama-sama atau secara keseluruhan terhadap variabel dependen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Normalitas

Uji normalitas mempunyai tujuan guna memperoleh apakah nilai dai residual memiliki distribusi normal atau sebaliknya. Model regresi yang dikatakan kategori baik yaitu mempunyai nilai residual yang memperoleh distribusi normal.

**Tabel 1**  
**Hasil Uji Normalitas**

|                        | Unstandardized Residual |
|------------------------|-------------------------|
| Asymp. Sig. (2-tailed) | .982                    |

*Sumber Data: Hasil Olahan SPSS*

Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui bahwa nilai signifikansinya  $0,982 > 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual memiliki distribusi normal.

### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengenali apakah terjalin interkorelasi (ikatan yang kokoh) antar variabel independen. Salah satu metode akurat untuk mengetahui terdapat atau tidaknya indikasi multikolinearitas yaitu dengan memakai tata cara tolerance serta VIF (*Variance Inflation Factor*).

**Tabel 2**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

| Variabel                  | Tolerance | VIF   |
|---------------------------|-----------|-------|
| Persediaan                | .848      | 1.179 |
| Rencana Penyediaan Barang | .848      | 1.179 |

*Sumber Data: Hasil Olahan SPSS*

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai tolerance masing-masing variabel memperoleh nilai dari tolerance melebihi dari 0,10 itu berarti tidak terdapat multikolinearitas. Begitu juga pada

**Tabel 4**  
**Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda**

| Model                     | B     |
|---------------------------|-------|
| (Constant)                | 3.914 |
| Persediaan                | .382  |
| Rencana Penyediaan Barang | .329  |

*Sumber Data: Hasil Olahan SPSS*

nilai VIF, masing-masing variabel memperoleh nilai dari VIF menunjukan kurang dari 10,0 maka berarti tidak terjadi multikolinearitas.

### **Uji Heteroskedestisitas**

Heteroskedestisitas merupakan bagian uji asumsi klasik pada analisis regresi, yang mempunyai tujuan untuk menerangkan ada tidaknya kesamaan varian dari nilai residual untuk semua pengamatan pada model regresi.

**Tabel 3**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

| Variabel                  | Sig  |
|---------------------------|------|
| Persediaan                | .445 |
| Rencana Penyediaan Barang | .076 |

*Sumber Data: Hasil Olahan SPSS*

Dari hasil uji heteroskedestisitas di atas dapat dilihat bahwa dari masing-masing variabel memperoleh nilai signifikansi lebih dari 0,05. Maka artinya tidak terjadi heteroskedestisitas.

### **Analisis Regresi Linear Berganda**

Analisis ini digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil analisis yang diperoleh dari olahan aplikasi SPSS dapat dilihat pada tabel yang ada di bawah ini:

Dari hasil analisis di atas, dapat dibuat persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2$$

$$= 3,914 + 0,382 + 0,329$$

Dengan demikian persamaan dari hasil uji regresinya dapat di interpretasikan sebagai berikut:

- Nilai  $a$  sebesar 3,914 merupakan konstanta atau keadaan saat variabel pendapatan ( $Y$ ) belum dipengaruhi oleh variabel lainnya yaitu variabel persediaan ( $X_1$ ) dan variabel rencana penyediaan barang ( $X_2$ ), jika variabel independen tidak ada maka variabel pendapatan tidak mengalami perubahan.
- Nilai koefisien persediaan ( $X_1$ ) sebesar 0,382, menunjukkan bahwa pada variabel persediaan ( $X_1$ ) adalah bernilai positif sehingga dapat dikatakan

bahwa semakin banyak persediaan yang disediakan oleh pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika, maka akan semakin baik pula pendapatan pedagang pakaian.

Nilai koefisien rencana penyediaan barang (X2) sebesar 0,329, menunjukkan bahwa pada variabel rencana penyediaan barang (X2) adalah bernilai positif sehingga dapat dikatakan bahwa semakin optimal rencana penyediaan barang yang dilakukan oleh pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika, maka akan semakin baik pula pendapatan pedagang pakaian.

#### Uji t (Parsial)

Uji t (Parsial) ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas (independen) dan variabel terikat (dependen) mempunyai pengaruh secara parsial atau tidak. Dengan tingkat signifikan 0,05. Pengaruh dapat dilihat dari nilai thitung Jika thitung > ttabel.

**Tabel 5**  
**Hasil Uji t**

| Model                     | t     | Sig. | Keterangan |
|---------------------------|-------|------|------------|
| (Constant)                | 4.638 | .000 |            |
| Persediaan                | 3.411 | .001 |            |
| Rencana Penyediaan Barang | 3.362 | .001 |            |

Sumber Data: Hasil Olahan SPSS

Sesuai hasil output di atas yaitu hasil uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh persediaan (X1) terhadap pendapatan

pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung  $3,411 > ttabel\ 1,998$ , maka artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka dari hasil tersebut dapat diterangkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh persediaan terhadap pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika secara signifikan. Dan hasil uji t (parsial) rencana penyediaan barang (X2) terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung  $3,362 > ttabel\ 1,998$ , maka artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka dari hasil tersebut dapat diterangkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh rencana penyediaan barang terhadap pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika secara signifikan.

#### Uji F (Parsial)

Uji ini bertujuan untuk melihat sejauh mana pengaruh dari X1 dan X2 (Persediaan dan Rencana Penyediaan Barang) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel Y (Pendapatan).

**Tabel 6**  
**Hasil Uji f**

| Model      | f      | Sig.              |
|------------|--------|-------------------|
| Regression | 18.801 | .000 <sup>b</sup> |

Sumber Data: Hasil Olahan SPSS

Sesuai hasil output di atas yaitu hasil uji f (simultan) menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh persediaan (X1) dan rencana penyediaan

barang (X2) terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah nilai Fhitung 18,801 > Ftabel 3,15, maka artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka dari hasil tersebut dapat diasumsikan bahwa secara simultan terdapat pengaruh persediaan (X1) dan rencana penyediaan barang (X2) terhadap pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika secara signifikan.

### Uji Determinasi ( $R^2$ )

Uji ini digunakan untuk mengetahui persentase variasi variabel-variabel bebas yang ada dalam model yaitu persediaan dan rencana penyediaan barang serta variabel terikat yaitu pendapatan.  $R^2$  mendekati 1, maka ada hubungan yang kuat antara variabel terikat dan variabel bebas.

**Tabel 7**  
**Hasil Uji Determinasi ( $R^2$ )**

| R Square | Adjusted Square | R |
|----------|-----------------|---|
| .374     | .354            |   |

*Sumber Data: Hasil Olahan SPSS*

Dari hasil uji determinasi pada tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai  $R^2$  adalah sebesar 0,374 atau 37,4%.

### Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka data hasil yang telah dianalisis menunjukkan bahwa:

- Secara uji t (parsial) variabel persediaan (X1) terdapat pengaruh yang signifikan

dengan hasil uji menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh persediaan (X1) terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung 3,411 > ttabel 1,998 dan pengaruh rencana penyediaan barang (X2) juga secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dengan hasil uji menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh rencana penyediaan barang (X2) terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung 3,362 > ttabel 1,998.

- Dari hasil uji t dapat disimpulkan bahwa persediaan dan rencana penyediaan barang sangat kuat kaitannya dengan pendapatan, karena apabila persediaan maksimal dan rencana penyediaan barang dilakukan dengan baik maka permintaan konsumen dan juga kebutuhan usaha dagang dapat terpenuhi dengan baik.
- Dari hasil uji f (simultan) variabel persediaan dan rencana penyediaan barang secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika dengan hasil uji menunjukkan bahwa nilai signifikansi pengaruh persediaan (X1) dan rencana penyediaan barang (X2) terhadap pendapatan pedagang pakaian di pasar sentral Timika (Y) adalah nilai Fhitung 18,801 > Ftabel 3,15.



d. Angka koefisien determinasi yang dilakukan pada uji determinasi diperoleh nilai  $R^2$  0,374. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel yang diteliti adalah variabel persediaan dan rencana penyediaan barang memberikan pengaruh sebesar 37,4%, sedangkan sisanya yaitu 63,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Jika dilihat dari hasil di atas maka dapat diterangkan bahwa persediaan dan rencana penyediaan barang secara signifikan memberikan pengaruh terhadap pendapatan. Pengaruhnya tersebut dapat digambarkan bahwa, pendapatan sangat tergantung pada seberapa besar penjualan yang dilakukan, sedangkan penjualan sangat tergantung dengan persediaan maupun rencana penyediaan barang sebagai pengendalian persediaan. Penelitian ini juga sama halnya dengan yang dilakukan oleh Muhammad Yusuf tentang “pengaruh persediaan terhadap laba kotor perusahaan pada CV. Athira Kabupaten Selayar” dan penelitian yang dilakukan oleh Dalilah Siagian tentang “pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada UD Flamboyan Coconut Centre Batu Bara”. Pada masing-masing penelitian tersebut bahwa secara signifikan persediaan dan juga perputaran persediaan memberikan pengaruh terhadap pendapatan.

## PENUTUP

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa persediaan (X1) dan rencana penyediaan barang (X2) memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika (Y), baik secara parsial maupun simultan. Hal ini menunjukkan bahwa pentingnya pengendalian persediaan dan perencanaan penyediaan barang yang baik dalam meningkatkan pendapatan. Namun, angka koefisien determinasi menunjukkan bahwa hanya 37,4% pendapatan yang dipengaruhi oleh persediaan dan rencana penyediaan barang, sedangkan sisanya 63,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

## Saran

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini oleh karena itu, disarankan kepada pedagang pakaian untuk mengoptimalkan persediaan dikarenakan persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan, maka diperlukan pengendalian persediaan yang lebih baik agar dapat memaksimalkan pendapatan pedagang pakaian di Pasar Sentral Timika. Pedagang dapat mengelola persediaan dengan cara melakukan analisis permintaan dan menentukan stok yang cukup untuk memenuhi permintaan tersebut. Selain persediaan, rencana penyediaan barang juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Pedagang dapat meningkatkan perencanaan penyediaan barang dengan cara

memperkirakan permintaan di masa mendatang dan menyesuaikan jumlah barang yang akan di beli dengan permintaan tersebut.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Hariyanto, Erie. *Hukum Dagang & Perusahaan Di Indonesia*. Surabaya: Pena Salsabila, 2013.
- Hasibuan, Masnilam dan Agrina Napitupulu. Pengaruh Lingkungan Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Sentra Industri Pengolahan Salak Agrina Parsalakan. *Jurnal Ekonomi* 23, No.1 (2021).
- Kurniawan, Agung Widhi dan Zarah Puspitaningtyas. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Pandiva Buku, 2016.
- Marzuki, Dian Saputra *et.al*. *Analisis Kepatuhan Penggunaan Masker Dalam Pencegahan Covid-19 Pada Pedagang Pasar Tradisional Di Provinsi Sulawesi Selatan*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.
- Mareta, Condro Sri. Pengendalian Persediaan Pada Permintaan dan *Lead Time* Probabilistik Menggunakan Model Simulasi. Skripsi, Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2011.
- Masni, Yeni. Analisis Preferensi Konsumen Dalam Berbelanja di Pasar Tradisional dsn pasar modern di Kota Makassar. Skripsi, Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar, 2014.
- Moechtar, Oemar. *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum Dan Badan Usaha Di Indonesia*. Mulyorejo Surabaya: CV. Airlangga University Press, 2012.
- Rizal Khairul. *Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit*. Batu: Literasi Nusantara, 2018.
- Rofa'ah. *Akhlak Keagamaan Kelas XII*. Yogyakarta: Deepublish, 2016.
- Rohmah, Miftakhur Zuni dan Lailatus Sa'adah. *Pengelolaan Retribusi Pasar Daerah Dalam Menunjang PAD Kabupaten Jombang*. Jawa Timur: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2021.
- Saleh, Muhammad Yusuf dan Miah Said. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV. Sah Media, 2019.
- Sandi Kurnia, dkk. *Tutorial PHP Machine Learning Menggunakan Regresi Linear Berganda Pada Aplikasi Bank Sampah Istimewa Versi 2.0*

- Berbasis Web*. Bandung: Kreatif Industri Nusantara, 2020.
- Sarifudin, Muhamad. *Pembiayaan Musyarakah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah di BPRS*. Yogyakarta: CV. Bintang Surya Madani, 2021.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alberta CV, 2013.
- Sutardi Ahman dan Endang Budiasih. *Sediakan dan Hitung Stok Agar Tak Kehilangan Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia, 2007.
- Thian, Alexander. *Hukum Bisnis*. Yogyakarta: ANDI, 2022.
- Vikalina Resista, dkk. *Manajemen Persediaan*. Jawa Barat: CV. Media Sains Indonesia, 2020.
- Yusuf, Muhammad. *Pengaruh Persediaan Barang Dagangan Terhadap Laba Kotor Perusahaan Pada Cv. Athira Kabupaten Kepulauan Selayar*. Skripsi, Jurusan Akuntansi Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, 2020.