STRATEGI MANAJEMEN PERSEDIAAN BARANG UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI KASUS TOKO JAYA SERBA 35 COMBI KEL. GAREGEH KOTA BUKITTINGGI)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi manajemen bisnis syariaah Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Disusun Oleh:

MUHAMMAD ABDUL HAFIZH

3721106

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

T.A 2025 M / 1446 H

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Muhammad Abdul Hafizh
Nim	:	3721106
Tempat/ Tanggal Lahir	:	Sitapung, 06 November 2000
Program Studi	:	Manajemen Bisnis Syariaah
Fakultas	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:	Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Jaya Serba 35 Combi Kel. Garegeh Kota Bukittinggi)

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya saya sendiri, Maka penulis bersedia di proses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Bukittinggi, Juni 2025

Penulis

Muhammad Abdul Hafizh
NIM. 3721106

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Andis Febrian, MM NIP. 198902032019031004** dengan judul skripsi **"Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Jaya Serba 35 Combi Kel. Garegeh Kota Bukittinggi)"**. Yang disusun oleh Muhammad Abdul Hafizh dengan Nim 3721106, menyatakan bahwa memang skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui ke sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan semestinya.

Bukittinggi, Juni 2025

Pembimbing Skripsi

Andis Febrian, MM
NIP. 198902032019031004

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan".** Yang disusun oleh **Muhammad Abdul Hafizh** dengan **NIM 3721106** Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya kendala atau hambatan dalam mengembangkan strategi manajemen persediaan. Dengan adanya strategi manajemen persediaan yang tepat maka akan membantu perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi manajemen persediaan dalam meningkatkan pendapatan Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang mana data diambil melalui hasil wawancara observasi serta dokumentasi, indikator yang digunakan yaitu *strategy formulation* yang mana menjadi pedoman dalam wawancara seperti visi misi, lingkungan internal, dan lingkungan eksternal serta kesimpulan antara lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Yang mana informan penliti adalah manajer toko, karyawan dan konsumen dari Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi manajemen persediaan yang dilakukan adalah (1) fokus menjual barang-barang yang memiliki perputaran cepat; (2) rutin menambahkan variasi produk baru berdasarkan tren dan permintaan pasar; (3) Strategi Promosi yang Disesuaikan dengan Momen. Penelitian ini berkontribusi untuk memberikan strategi manajemen persediaan yang akan dapat meningkatkan pendapatan pada Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh.

Kata kunci : strategi, manajemen persediaan, peningkatan pendapatan

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin segala puji dan syukur penulis ucapkan atas Rahmat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi)". Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Kemudian shalawat dan salam selalu kita haturkan kepada baginda Rasulullah SAW yang telah membawa umatnya dari zaman jahiliyah ke zaman yang berilmu pengetahuan dan berkehidupan lebih baik seperti saat ini.

Keberhasilan penyusunan skripsi ini juga atas bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ucapkan terima kasih banyak, teristimewa kepada Ayahanda **Koswandri** dan Ibunda **Yasmanetti** tercinta yang telah mendidik, membesarkan dan selalu mendoakan penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini. Terima kasih kepada saudara kakak saya **Hilda Handrayni** yang telah memberikan dukungan penuh selama proses perkuliahan dan adik-adik **Raysa Maharani** dan **Naila Rahmi** yang selalu menjadi motivasi penulis untuk segera menyelesaikan perkuliahan ini, menjadi contoh untuk adik- adik agar bisa lebih dari penulis nantinya dan juga selalu memberikan semangat serta dukungan dalam

menyelesaikan perkuliahan ini. Serta sepupu-sepupu saya yang tak henti mendukung dan memberikan saya semangat dalam mengerjakan skripsi ini.

Selanjutnya atas bantuan bimbingan dan arahan yang telah diberikan, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittnggi.
2. Bapak **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
3. Bapak **Andis Febrian, M.M** selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah yang telah memberikan arahan dan dukungan apapun yang mengarah positif untuk penulis.
4. Ibu **Novera Martilova, SE.ME**, Selaku dosen Pembimbing Akademik yang telah meluangkan yang telah meluangkan waktunya untuk penulis dan tempat bertanya terkait proses perkuliahan.
5. Bapak **Andis Febrian, M.M**, Selaku dosen Pembimbing Skripsi yang telah membimbing penulis dalam penyusun skripsi ini hingga selesainya skripsi ini yang Insha Allah sempurna.
6. Bapak dan Ibu dosen serta staf Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi khususnya yang berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pengetahuan baik didalam kelas perkuliahan maupun diluar perkuliahan. Kemudian penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak terkait yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga amal dan niat baik diridhai Allah SWT.

7. Teman-teman seperjuangan S1 Manajemen Bisnis Syariah terkhusus MBS C angkatan 2021 atas kebersamaan, dukungan, kekompakan serta Semangatnya.
8. Kepada pihak pemilik dan karyawan Toko Jaya Serba 35 Combi yang telah bersedia memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penlitian sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

Atas bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Semoga mendapatkan ridho dan balasan dari Allah SWT dan semoga karya ilmiah Skripsi ini dapat bermanfaat. Aamiin Ya Rabbal ‘Alamiiin.

Bukittinggi, Juni 2025

Penulis

Muhammad Abdul Hafizh
NIM. 3721106

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS i

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

ABSTRAK iii

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI v

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 11

C. Batasan Masalah 12

D. Rumusan Masalah 12

E. Tujuan Penelitian 12

F. Kegunaan Penelitian 12

G. Penjelasan Judul 13

BAB II LANDASAN TEORI 16

A. Manajemen Persediaan 16

1. Pengertian Manajemen Persediaan 16

2. Tujuan Manajemen Persediaan 20

3. Pentingnya Manajemen Persediaan Dalam Bisnis 22

4. Jenis-Jenis Manajemen Persediaan 24

5. Strategi Dalam Manajemen Persediaan 24

6. Persediaan Dalam Perspektif Syariaah 26

7. Manajemen Persediaan Dalam Perspektif Syariaah 27
B. Peningkatan Pendapatan 28
1. Pengertian Pendapatan 28
2. Strategi Mendapatkan Pendapatan 29
C. Hubungan Manajemen Persediaan Dengan Peningkatan Pendapatan 32
D. Usaha Ritel 34
1. Pengertian Usaha Ritel 34
2. Kriteria Usaha Ritel 36
E. Kajian Terdahulu 39
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 44
A. Jenis Penelitian 44
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 44
C. Subjek/ Informan Penelitian 44
D. Sumber Data 45
E. Teknik Pengumpulan Data 45
F. Teknik Analisis Data 46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 49
A. Gambaran Objek Penelitian 49
1. Gambaran dan sejarah Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh 49
2. Visi dan Misi Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh 50
3. Jenis produk yang dijual Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh 51
4. Alasan toko menetapkan harga serba Rp.35000 51
5. Strategi manajemen persediaan yang diterapkan toko 52

B. Hasil Penelitian 53

C. Pembahasan 65

1. Analisis Aspek Manajemen Persediaan 65

2. Analisis Peningkatan Pendapatan 67

3. Analisis Tantangan / Kendala Dan Evaluasi 70

BAB V PENUTUP 72

A. Kesimpulan 72

B. Saran 75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data penjualan toko jaya serba 35 combi garegeh..... 10

Tabel 2.1 Data penelitian terdahulu 39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebuah bisnis didirikan bertujuan untuk memperoleh pendapatan. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai tugas untuk menyusun rencana jangka panjang maupun jangka pendek demi kelangsungan hidup bisnisnya. Semakin pesat persaingan bisnis menuntut berbagai perusahaan untuk bersaing dalam dunia bisnis agar mencapai target yang telah direncanakan dan perusahaan terlihat lebih unggul di bandingkan dengan perusahaan pesaing. Hal ini membuat perusahaan memerlukan perencanaan bisnis yang akurat. Sehingga dapat memusatkan perhatian posisi bisnis tersebut, mengetahui ke arah mana perusahaan tersebut akan pergi, bagaimana mencapainya serta tindakan apa yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kekuatan dan merebut peluang yang ada.

Perencanaan bisnis yang baik tidak hanya berfungsi sebagai panduan dalam menjalankan aktivitas usaha, tetapi juga sebagai alat pengendali dan pengukur pencapaian target. Dalam perencanaan tersebut, perusahaan perlu menetapkan visi, misi, tujuan strategis, serta langkah operasional yang akan dilakukan dalam kurun waktu tertentu. Salah satu aspek krusial dalam perencanaan operasional adalah pengelolaan sumber daya, termasuk pengelolaan persediaan barang, yang menjadi penopang utama dalam proses produksi maupun distribusi.

Dunia usaha yang semakin berkembang, mengharuskan pemilik perusahaan untuk dapat menganalisis seperti apa kondisi perusahaan, harus tahu apa kelemahan dan kekuatan perusahaan serta peluang apa saja yang bisa diambil. Banyak perusahaan yang gagal diakibatkan tidak mampu membaca kondisi pasar atau tidak melakukan riset pasar dengan baik. Seperti, pemasaran yang kurang maksimal, kondisi ekonomi yang tidak stabil, dan tidak terkonsepnya sebuah strategi yang tepat. salah satu startegi yang harus digunakan pemilik perusahaan adalah dengan menjaga persediaan barang.

Persediaan merupakan barang dagangan yang dibeli kemudian disimpan untuk dijual dalam operasi normal perusahaan sehingga perusahaan senantiasa memberi perhatian yang besar dalam persediaan dagang maupun perusahaan industri. Modal yang tertanam dalam persediaan sering kali merupakan bagian yang paling besar dalam harta perusahaan. Penjualan akan menurun jika barang tidak tersedia dalam bentuk, jenis, mutu, dan jumlah yang diinginkan konsumen. Prosedur pembelian yang tidak efisien atau upaya penjualan yang tidak memadai dapat membebani suatu perusahaan dengan persediaan yang berlebihan dan tidak terjual. Jadi, penting bagi setiap perusahaan untuk dapat mengendalikan persediaan secara cermat untuk membatasi biaya penyimpanan yang terlalu besar.[1] Persediaan yang dimilki oleh perusahaan sama dengan harta, menurut Islam harta disebut al-maal sesuatu yang dimiliki sehingga dapat dimanfaatkan sesuai dengan syariat Islam. Terdapat ayat al-Qur’an yang menyatakan bahwa umat manusia harus menjaga harta yang dimiliki.

[1] Chuong, Sum Chee dan William J. Stevenson. (2015). Manajemen Operasi. Jakarta: Salemba Empat.

Sebagaimana dalam QS. Yusuf 47:

قَالَ تَزْرَعُوْنَ سَبْعَ سِنِيْنَ دَاَبًاۚ فَمَا حَصَدْتُّمْ فَذَرُوْهُ فِيْ سُنْۢبُلِهٖٓ اِلَّا قَلِيْلًا مِّمَّا تَأْكُلُوْنَ

Artinya : *"Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut- turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkai kecuali sedikit untuk kamu makan"*.

Sebagaimana yang telah ditafisrkan oleh Wahbah az-Zuhaili tentang surah diatas bahwa setelah itu, Nabi Yusuf memberi petunjuk kepada mereka untuk menghadapi tahun-tahun sulit, seraya berkata, ―apapun yang kalian petik (panen) dari tanaman-tanaman dan tumbuh-tumbuhan pada tujuh tahun yang makmur ini, simpanlah di dalam gudang bersama tangkainya masing-masing agar tidak dimakan ulat kecuali sedikit untuk kamu makan. Ambilah pelajaran dan janganlah kalian berlebih-lebihan dalam memakannya agar kalian dapat memanfaatkannya untuk tujuh tahun kemarau (sulit). Kandungan dalam ayat ini adalah bahwa Allah menyuruh untuk bertanam dan menuai hasil yang ditanam tersebut. Sebagian hasilnya tersebut hendaklah digunakan untuk makan dan sebagiannya untuk disimpan. Karena akan datang tahun yang amat sulit yang akan menghabiskan hasil yang disimpan.

Dalam konteks bisnis ritel seperti Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh di Kota Bukittinggi, kemampuan untuk mengelola persediaan dengan tepat menjadi kunci dalam menjaga ketersediaan barang yang dibutuhkan oleh konsumen, terutama mengingat karakteristik usaha yang menjual beragam kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau.

Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh merupakan salah satu usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang cukup dikenal oleh masyarakat sekitar Bukittinggi,

khususnya di kawasan Garegeh. Toko ini menerapkan konsep harga satuan tetap (Rp 35.000) untuk berbagai jenis barang, mulai dari perlengkapan rumah tangga, kebutuhan pribadi, hingga barang musiman. Namun, dalam praktiknya, toko ini kerap mengalami kendala dalam pengelolaan stok, seperti keterlambatan restok barang yang paling laku, adanya penumpukan barang tidak laku, dan belum adanya sistem pencatatan yang terstruktur. Hal ini tentu berdampak pada potensi hilangnya peluang pendapatan, karena barang yang dicari tidak selalu tersedia, atau modal menjadi tertahan dalam stok yang tidak bergerak.

Untuk perusahaan, persediaan adalah suatu kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan. Oleh karena itu persediaan merupakan salah satu aset terbesar dalam perusahaan. Paling sedikit ada 3 alasan perlunya persediaan bagi sebuah perusahaan maupun organisasi, yaitu: Ketidakpastian permintaan, Ketidakpastian dari pasokan atau *supplier*, dan Ketidakpastian tenggang waktu pemesanan.[2]

Persediaan merupakan faktor penting dalam kegiatan bisnis perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur.[3] Dalam pengendalian persediaan harus ada sistem pencatatan dan penghitungan persediaan, karena persediaan mempengaruhi pelaporan keuangan. Sistem persediaan merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola persediaan gudang. Sistem informasi persediaan adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan dan memelihara data yang menjelaskan persediaan komoditas, mengubah data menjadi informasi dan melaporkan kepada

[2] Vikaliana, R., Sofian, Y., Solihati, N., Adji, B. A., & Maulia, S. S. (2020). Manajemen Persediaan. Bandung : Media Sains Indonesia

[3] Ningsih, N., Isnaini, F., Handayani, N., & Neneng, N. (2023). *Pengembangan Sistem Perhitungan SHU (Sisa Hasil Usaha) untuk Meningkatkan Penghasilan Anggota pada Koperasi Manunggal Karya*. Jurnal Tekno Kompak, Vol. 11, No. 1, hal. 10–13.

pengguna.[4] Sistem informasi persediaan membantu menentukan kapan harus membeli dan jumlah yang akan dibeli sehingga persediaan selalu tersedia pada saat dibutuhkan. Sedangkan yang dimaksud dengan persediaan itu sendiri adalah sebagai suatu aktiva lancar yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud dijual dalam suatu periode usaha normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pekerjaan proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi Dan persediaan produk jadi (inventory of finished goods) adalah persediaan barang-barang yang sudah selesai dikerjakan atau di produksi oleh perusahaan dan sudah siap untuk dipasarkan oleh bagian pemasaran. Oleh karena itu, persediaan produk biasanya dikelola sebaik mungkin agar perusahaan tetap memiliki stok produk yang bisa dijual kepada konsumen. Pentingnya persediaan barang menjadi hal yang dijaga sebaik mungkin oleh perusahaan agar perusahaan bisa membuat konsumen merasa puas. Efek-efek yang ditimbulkan dari persediaan produk bagi perusahaan yaitu permintaan konsumen.[5]

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan mencakup berbagai aspek yang menentukan berapa banyak stok yang harus dimiliki perusahaan. Persediaan sangat penting bagi keberlangsungan bisnis, terutama dalam menjaga keseimbangan antara permintaan dan ketersediaan barang. Berikut adalah beberapa faktor utama yang mempengaruhi persediaan adalah : permintaan pasar, biaya penyimpanan, biaya pemesanan dan produksi, *lead time* (waktu

[4] Maulida, S., Hamidy, F., & Wahyudi, A. D. (2020). *Monitoring Aplikasi Menggunakan Dashboard Untuk Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Penjualan*. Jurnal Tekno Kompak, Vol. 14, No. 1, Hal. 47–53.

[5] Rosmawanti, N., & Khairullah. (2019). *Optimasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Analisis Reorder Point*. Jutisi, Vol. 5, No. 3, Hal. 187–198.

pemesanan), ketidakpastian dalam pasokan.[6]

Dalam pengolahan persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh akan menemui beberapa kendala yaitu jumlah data persediaan yang salah, tidak ada pengarsipan dokumen masuk dan keluarnya dokumen di gudang, dan catatan persediaan akhir yang salah.Penjaga harus hitung dan hitung dan laporkan keterlambatan karena gudang Pencatatan ulang, sering terjadi kelebihan persediaan, sulit untuk menentukan harga pokok barang yang dijual dan diperbarui, persediaan tidak dikoreksi, barang yang dibeli dan digunakan, informasinya tidak terlalu relevan dan akurat, komunikasi antara pemilik toko dan petugas gudang tidak lancar. Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh merupakan toko ritel yang menawarkan berbagai macam produk dengan harga serba Rp 35.000. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah menjaga ketersediaan barang tanpa harus menimbun persediaan yang berlebihan. Hal ini memerlukan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan persediaan.

Produk-produk tersebut dipasarkan secara langsung pada konsumen yang datang ke toko, maupun *door to door* baik itu untuk area Bukittinggi maupun luar kota Bukittinggi. Strategi persediaan barang yang dilakukan oleh Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh masih kurang maksimal, karena pemilik toko tidak memiliki strategi khusus untuk menjaga persediaan barang. Metode pemesanan barang yang dilakukan oleh pemilik toko hanya mengandalkan *request* dari konsumen tanpa memikirkan konsekuensi yang akan timbul dan hanya melihat secara kasat mata, hal ini menyebabkan tidak akuratnya jumlah data stok barang sehingga sering

[6] Chopra, S., & Meindl, P. (2019). Manajemen Rantai Pasokan: Strategi, Perencanaan, dan Operasi

terjadi kelebihan stok dan memakan biaya persediaan barang dan ruang tempat, sulitnya menentukan harga pokok penjualan dan yang ter-upadte, tidak adanya koreksi barang atas stok, dan informasi yang kurang relevan dan akurat.[7]

Kekurangan persediaan dapat berakibat terhentinya proses produksi, dan ini menunjukkan persediaan termasuk masalah yang cukup krusial dalam operasional perusahaan. Besarnya nilai *buffer stock* dipengaruhi oleh besarnya permintaan dan waktu pesan *supply*. Terlalu besarnya persediaan atau banyaknya persediaan *(over stock)* dapat berakibat terlalu tingginya beban biaya guna menyimpan danmemelihara bahan selama penyimpanan di gudang padahal barang tersebut masih mempunyai *opportunity cost* (dana yang bisa ditanamkan / diinvestasikan pada hal yang lebih menguntungkan). Sasaran dari perusahaan sebenarnya bukan untuk mengurangi atau meningkatkan persediaan, tetapi untuk memaksimalkan pendapatan.[8]

Tanpa persediaan, perusahaan akan menghadapi resiko, yaitu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggan. Oleh karena itu, dalam suatu persediaan, harus menghadapi investasi yang tidak terlalu rendah namun juga jangan terlalu tinggi. Salah satu yang menjadi faktor keberhasilan pada sebuah Toko Jaya Serba 35 Combidi bukittinggi ini tentunya harus mempunyai persediaan bahan baku yang mencukupi. Bayangkan saja, jika pelanggan tidak mendapatkan barang yang dibutuhkan karena alasan kehabisan persediaan dan ini terjadi berulang kali. Tentu akan berdampak pada menurunya citra toko tersebut.

---

[7]Aldi, Manajer Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi, Hasil Wawancara Oleh Peneliti 12 desember 2024

[8] Sunyoto, D. (2019). Manajemen Bisnis Ritel. Jakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).

Beberapa permasalahan utama yang teridentifikasi dalam penerapan manajemen persediaan di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh antara lain: *Pertama* yaitu banyaknya stock barang lama yang belum terjual.[9] Masalah utama yang dihadapi adalah penumpukan stok barang lama di gudang atau tempat penyimpanan, yang tidak mengalami perputaran atau penjualan sesuai target. Barang-barang ini tetap berada dalam inventaris dalam jangka waktu yang lama tanpa menghasilkan pemasukan, sehingga menjadi beban bagi bisnis. Manajemen mungkin terlalu optimis terhadap potensi penjualan produk tertentu sehingga melakukan pemesanan dalam jumlah besar. Ternyata, permintaan pasar tidak sebesar yang diperkirakan, mengakibatkan stok menumpuk. Produk yang dulunya diminati bisa jadi sudah tidak relevan dengan kebutuhan atau tren saat ini. Hal ini umum terjadi dalam industri fashion, elektronik, dan makanan. Tanpa promosi yang tepat, produk lama bisa saja tidak terlihat menarik oleh konsumen. Kurangnya kampanye diskon, bundling, atau penawaran spesial dapat membuat barang tetap tidak laku. Beberapa perusahaan gagal mengelola siklus hidup produk. Produk baru terus datang, sementara stok lama tidak didorong penjualannya. Akibatnya, produk lama terabaikan.

Kedua yaitu terjadinya penurunan penjualan pada tahun 2022, Pasca pandemi COVID-19, banyak perusahaan mengalami penurunan omzet penjualan yang signifikan. Omzet yang merupakan indikator utama pendapatan perusahaan menunjukkan bahwa terjadi penurunan aktivitas transaksi konsumen, baik dalam jumlah pembeli, volume pembelian, maupun nilai transaksi per pelanggan. Hal ini

[9] Aldi, Manajer Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi, Hasil Wawancara Oleh Peneliti 12 desember 2024

mencerminkan adanya perubahan besar dalam perilaku konsumen, kondisi ekonomi, serta dinamika pasar secara keseluruhan. Tanda-tanda dari menurunnya penjualan seperti: Menurunnya total pendapatan penjualan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelum pandemi, Penurunan repeat order dari pelanggan lama, dan bertambahnya persediaan barang yang tidak terjual. Selama pandemi, banyak konsumen terbiasa melakukan belanja online, lebih hemat, dan selektif dalam pengeluaran. Pasca pandemi, meski mobilitas kembali normal, kebiasaan tersebut tetap melekat. Perusahaan yang tidak beradaptasi dengan transformasi digital akan kehilangan pasar. Penurunan omzet penjualan pasca COVID-19 bukan sekadar akibat pandemi itu sendiri, melainkan karena perubahan struktural dalam kebiasaan konsumen, dinamika pasar, serta kesiapan perusahaan dalam beradaptasi**.** Perusahaan yang tidak tanggap terhadap transformasi digital, tidak inovatif, dan kurang memahami perubahan kebutuhan pasar akan tertinggal. Identifikasi masalah ini merupakan langkah awal yang penting untuk menyusun strategi pemulihan yang tepat.

Ketiga yaitu Strategi manajemen persediaan yang dilakukan belum maksimal, Manajemen persediaan (inventory management) adalah proses perencanaan, pengendalian, dan pengawasan terhadap jumlah, jenis, dan lokasi barang yang disimpan oleh perusahaan untuk mendukung kegiatan produksi dan penjualan. Strategi manajemen persediaan yang belum maksimal dapat menimbulkan berbagai persoalan serius, baik dalam aspek operasional, keuangan, maupun kepuasan pelanggan. Permasalahan utama dalam konteks ini adalah ketidakefisienan dalam mengatur ketersediaan barang yang berdampak pada

overstock (kelebihan stok), *stockout* (kehabisan stok), serta peningkatan biaya penyimpanan dan kerugian akibat barang rusak, kedaluwarsa, atau usang. Perusahaan seringkali gagal memprediksi permintaan pasar secara tepat, sehingga membeli barang terlalu banyak atau terlalu sedikit. Hal ini menyebabkan ketidakseimbangan antara kebutuhan dan ketersediaan stok. Tanpa sistem digital atau software manajemen inventaris, perusahaan mengandalkan pencatatan manual atau spreadsheet yang rawan kesalahan. Hal ini membuat informasi stok sering tidak akurat.

Ketiga permasalahan di atas menunjukkan adanya kesenjangan antara praktik yang berlaku dalam penerapan manajemen persediaan barang di Toko Jaya Serba 35 Garegeh Kota Bukittinggi dengan menurunnya penjualan barang. Hal ini menjadi landasan penting untuk melakukan penelitian lebih lanjut guna menganalisis situasi secara mendalam dan mencari solusi yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam. Adapun data penjualan barang dari tahun 2019 sampai 2024 di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Data Penjualan Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi Tahun 2019-2024

Tahun	Awal Stock	Pengadaan Barang	Total Barang Tersedia	Total Terjual	Sisa Stock	Pendapatan Tahunan
2020	2000	10.000	12.000	8000	4000	RP 280.000.000
2021	4000	12.000	16.000	14.500	1500	RP 507.000.000
2022	1500	18.000	17.500	13.000	4500	RP 475.000.000
2023	4500	15.000	19.500	17.000	2500	RP 595.000.000

Sumber Data: *Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh*

Tabel ini menunjukkan data penjualan barang dalam empat tahun terakhir. Secara keseluruhan, ada tren peningkatan baik dalam jumlah persediaan maupun penjualan dari tahun ke tahun. Persediaan akhir yang meningkat di tahun 2023 menunjukkan perusahaan mungkin perlu menyesuaikan penambahan persediaan untuk menghindari overstock di tahun berikutnya. Namun, pada tahun 2022 terjadi penurunan penjualan yakni dari 14.500 pcs turun menjadi 13.000 pcs dikarenakan situasi yang baru normal pasca- covid yang terjadi pada tahun-tahun sebelumnya.

Setelah melakukan wawancara dengan karyawan dan konsumen, Manajer Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh menyatakan bahwa dalam mengatasi masalah overstock barang yang belum terjual maka pihak toko pun mengadakan diskon akan suatu produk dalam mengatasi overstock barang ini supaya tidak mengalami kerugian, kemudian untuk melakukan strategi manajemen persediaan barang maka pihak toko pun membagi tugas kepada beberapa karyawan untuk mengurusi segala barang yang ada di gudang untuk dimaksimalkan dengan baik dan pihak konsumen pun sangat mendukung akan hal itu.[10]

Melihat kondisi tersebut, maka peneliti tertarik mengangkat judul skripsi tentang **"Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Toko Jaya Serba 35 Combi Di Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi "**

[10] Aldi, Manajer Toko Serba 35 Garegeh Kota Bukittinggi, Hasil Wawancara Oleh Peneliti 12 desember 2024

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat diperolah informasi permasalahan yang ada yaitu :

1. Banyaknya stock barang lama yang belum terjual.
2. Adanya penurunan persentase kenaikan jumlah penjualan pada tahun 2022.
3. Strategi manajemen persediaan yang dilakukan belum maksimal.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, untuk memudahkan analisis penulis, maka penulis mempersempit pertanyaan penelitian, sehingga penulis perlu membatasi masalah ini yaitu ―Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan(Studi Kasus Usaha Toko Jaya Serba 35 CombiDi Garegeh Kota Bukittinggi) ―.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu: Untuk mengetahui strategi manajemen persediaan barang untuk meningkatkan pendapatan pada Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh.

F. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberi manfaat bagi semua pihak antara lain adalah:

1. Manfaat Teoritis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangsih ilmiah untuk memperkaya ilmu pengetahuan khusunya mengenai manajemen persediaan barang dan peningkatan pendapatan penjualan produk bagi mahasiswa Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Sjech Djamil M. Djambek.

2. Manfaat Praktis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat manambah wawasan bagi para pembaca terkait masalah manajemen persediaan sebuah produk:

   a. Bagi Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh

      Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu usaha Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh dalam melakukan manajemen persediaan produk serta memberikan panduan konkret bagi manajemen toko dalam mengelola persediaan secara lebih efisien, mengurangi biaya penyimpanan, dan meminimalkan risiko kekurangan atau kelebihan stok.

   b. Bagi Masyarakat

      Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperoleh wawasan tentang pentingnya manajemen persediaan yang efektif dan bagaimana hal itu dapat berdampak pada kesuksesan bisnis.

c. Bagi Peneliti Lanjutan

Bagi pembaca yang melakukan penelitian serupa, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mahasiswa dengan memberikan gambaran yang jelas apakah manajemen produk meningkatkan pendapatan.

G. Penjelasan Judul

Strategi : Rumusan perencanaan untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui pengintegrasian keunggulan dan alokasi sumber daya yang ada di perusahaan.[11]

Manajemen : Manajemen adalah strategi pemanfaatan tenaga dan pikiran orang lain untuk melaksanakan suatu aktivitas yang diarahkan pada pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.[12]

Persediaan : Suatu aktiva lancar yang meliputi barang- barang milik perusahaan dengan maksud dijual dalam suatu periode usaha normal atau persediaan barang- barang yang masih dalam pekerjaan proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.[13]

Manajemen : Manajemen persediaan adalah ilmu yang mempelajari

[11] Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: Andi, 2020)

[12] Sulfemi, W. B. (2019). Manajemen Pendidikan Berbasis Multi Budaya. Bogor :STKIP Muhammadiyah Bogor.

[13] Rosmawanti, N., & Khairullah. (2019). Optimasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Analisis Reorder Point. Jutisi, Vol. 5, No. 3, Hal 1187–1198.

Persediaan		bagaimana sebuah perusahaan dapat mengatur persediaan agar optimal. Selain itu manajemen persediaan merupakan solusi untuk pengendalian persediaan yang mengatur tingkat pemesanan yang tepat dengan biaya yang seminimal mungkin.[14]
Pendapatan	:	Uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan laba.[15]

[14] Lolyta D. Simbolon. (2021). *Pengendalian Persediaan.* Forum Pemuda Aswaja. Paraya NTB.

[15] Rizka Anjarwati & Safri, *Pengaruh Pendapatan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT Pegadaian Bekasi Periode 2020)*, (2022). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi. Vol. 2. No. 2.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Persediaan

1. Pengertian Manajemen Persediaan

Persediaan merupakan salah satu unsur penting dalam operasi perusahaan, selain itu persediaan dapat mempermudah dan memperlancar jalannya kegiatan normal pada suatu perusahaan yang dilakukan secara rutin untuk memproduksi barang yang selanjutnya ditimbulkan pada konsumen. Pengertian persediaan menurut Freddy Rangkuti yaitu salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan yang secara *continue* diperoleh, diubah kemudian dijual kembali.[16]

Sedangkan pengertian persediaan menurut C. Rolln Niwwonger, Philip E. Fess dan Carl S. Wareen yaitu digunakan untuk mengindikasikan barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan dan bahan yang digunakan dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan itu.[17]

Persediaan (inventory) adalah bahan-bahan atau barang (sumber daya-sumber daya organisasi) yang disimpan yang akan dipergunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk proses produksi atau perakitan, untuk suku cadang dari peralatan, maupun untuk dijual. Walaupun persediaan hanya merupakan suatu sumber dana yang menganggur, akan tetapi dapat

[16] Freddy, Rangkuti. (2015). Manajemen Persediaan. Cet. 1, Jakarta: Raja Grafindo Persada

[17] Riyanto, Bambang. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Ed. 4. Cet. 13. (Yogyakarta: BPFE, 2013)

dikatakan tidak ada perusahaan yang beroperasi tanpa persediaan.[18]

Jenis-Jenis Persediaan Menurut Gaspersz (2018), jenis persediaan dapat dibagi menjadi lima, yaitu:[19]

1. Persediaan bahan baku: bahan mentah yang digunakan untuk memproduksi barang.
2. Persediaan barang dalam proses: barang yang sedang diproduksi namun belum menjadi barang jadi.
3. Persediaan barang jadi: produk akhir yang siap dijual kepada konsumen.
4. Persediaan barang pelengkap: seperti suku cadang atau bahan tambahan untuk mendukung proses produksi.
5. Persediaan MRO: barang-barang pemeliharaan dan perbaikan yang dibutuhkan untuk kelangsungan operasional mesin dan alat produksi.

Dalam dunia usaha, persediaan memiliki peranan penting dalam operasi bisnis. Persediaan dikelola sedemikian rupa sehingga perusahaan akan berada pada titik aman dari berbagai kemungkinan yang bisa perusahaan terkait dengan persediaan yang mereka butuhkan. Adanya keperluan mengelolah persediaan inilah yang disebut manajemen persediaan.

Pengertian manajemen sebenarnya sangat luas, dan penerapannya juga bisa untuk berbagai tujuan. Misalnya diterapkan untuk mengelola waktu agar setiap kegiatan jadi terencana dan bisa dikerjakan dengan baik. Secara umum,

[18] Syardiansah, S., Fuad, M., & Sari, P. (2020). *Analisis Pengendalian Persediaan Produksi*. JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam). Vol 8 No 2, Hal 80-91

[19] Indrajit, R.E., dan Djokopranato, R. (2018). Manajemen Persediaan. (Edisi Pertama. Gramedia,:Jakarta)

manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan seseorang dalam mengatur kegiatan yang dikerjakan individu atau kelompok. Sistem atau manajemen harus dilakukan untuk memenuhi target yang akan dicapai oleh individu atau kelompok tersebut dalam sebuah kerjasama dengan mengoptimalkan sumber daya yang ada. Bisa dikatakan manajemen adalah mengandung unsur perencanaan, pengaturan, pelaksanaan, tujuan yang ingin dicapai, juga pelaksana manajemen yang berupa individu atau kelompok. Dengan demikian, manajemen adalah sebuah seni mengatur dan merencanakan sesuatu guna mencapai sebuah tujuan.[20]

Menurut George Robert Terry, pengertian manajemen adalah sebuah proses yang khas yang terdiri dari beberapa tindakan, yakni perencanaan, pengorganinasian, menggerakkan, dan pengawasan. Semua itu dilakukan untuk menentukan dan mencapai target atau sasaran yang ingin dicapai dengan memanfaatkan semua sumber daya, termasuk sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.[21]

Adapun manajemen persediaan merupakan sistem-sistem untuk mengelola persediaan. Bagaimana barang-barang persediaan dapat diklarifikasikan dan seberapa akurat catatan persediaan dapat dijaga. manajemen persediaan mengacu pada proses pemesanan, penyimpanan, penggunaan, dan penjualan inventaris perusahaan.[22]

[20] Tjiptono, Fandy. (2018). Manajemen Strategi. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar)
[21] Robert Terry. (2016). Manajemen Persediaan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada)
[22] Vikaliana, R., Sofian, Y., Solihati, N., Adji, B. A., & Maulia, S. S. (2020). Manajemen Persediaan. Bandung : Media Sains Indonesia

Sedangkan menurut Waluyo dikutip dalam Julyanthry mengatakan manajemen persediaan adalah kegiatan yang dilakukan berhubungan dengan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan penentuan kebutuhan material/ barang lainnya sehingga di satu pihak kebutuhan operasi dapat dipenuhi pada waktunya dan di lain pihak investasi persediaan material/ barang lainnya dapat ditekan secara optimal.[23]

Dalam manajemen persediaan berarti mengelola bahan mentah, komponen, dan produk jadi, serta pergudangan dan pemrosesan barang-barang tersebut. Beberapa aktivitas yang dilakukan dalam manajemen persediaan barang adalah mulai dari cara memperoleh persediaan, menyimpan, hingga persediaan tersebut dimanfaatkan. Persediaan di sini memuat arti beragam. Bisa berupa bahan baku, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi, bahkan suku cadang. Mengatur jumlah persediaan tidak semudah yang diperkirakan. Jika persediaan terlalu banyak, maka akan makin tinggi biaya untuk penyimpanan. Sebaliknya jika kurang malah bisa menghambat proses produksi. Belum lagi perusahaan harus menghadapi beragam ketidakpastian. Mulai dari ketidakpastian permintaan, waktu pemesanan, hingga pasokan dari *supplier*. Inilah yang membuat *inventory management* sangat penting dilakukan.

Heizer dan Render menyatakan ada tiga indikator manajemen persediaan produk. Yaitu; Turnover persediaan, hari persediaan, dan tingkat persediaan yang hilang atau using.

[23] Julyantry., Siagian, V., Asmeati., Hasibuan, A., Simanullang, R., Pandarangga, A. P.,Purba,S., Purba, B.,. Pintauli, R. F., Rahmadana, M. F. & Syukriah A. E. (2020).Manajemen Produksi dan Operasi. Medan : Yayasan Kita Menulis

a. Turnover Persediaan

Mengukur seberapa sering persediaan diperbarui atau dijual dalam periode tertentu. Turnover yang tinggi menunjukkan persediaan bergerak cepat, sementara turnover rendah bisa menunjukkan penumpukan barang.

b. Hari Persediaan

Mengindikasikan jumlah hari rata-rata barang disimpan sebelum dijual. Semakin rendah angka ini, semakin efisien pengelolaan persediaan.

c. Tingkat Persediaan

Mengukur proporsi persediaan yang hilang karena pencurian, kerusakan, atau menjadi usang. Rendahnya tingkat ini mencerminkan pengelolaan persediaan yang baik.

2. Tujuan Manajemen Persediaan

a. Untuk mempertahankan operasi yang independen

Pasokan bahan baku pada suatu workcenter memungkinkan *fleksibilitas workcenter* tersebut dalam operasi. Contohnya karena adanya biaya untuk setiap pengaturan produksi baru, persediaan ini memungkinkan manajemen untuk mengurangi banyaknya pengaturan. Stasiun kerja yang independen juga diharapkan ada pada lini perakitan. Waktu yang dperlukan untuk melakukan operasi yang serupa akan bervariasi pada suatu unit dan unit berikutnya. Oleh karena itu, diharapkan terdapat *cushion* dari beberapa bagian dalam stasiun kerja,

sehingga waktu kinerja yang lebih pendek dapat mengkompensasi waktu kinerja yang lebih panjang. Hal ini dapat membuat output rata-rata menjadi cukup stabil.

b. Untuk memenuhi variasi permintaan produk

Jika permintaan produk diketahui dengan tepat, produksi produk tersebut dalam jumlah yang tepat sesuai dengan permintaan akan memungkinkan (meskipun tidak menghemat biaya). Namun, permintaan biasanya tidak sepenuhnya diketahui, dan stok pengaman atau penyangga harus tetap ada untuk menyerap variasi.

c. Untuk memungkinkan fleksibilitas dalam penjadwalan produksi

Stok persediaan meringankan beban pada system produksi karena produk- produk keluar dari system tersebut. Ini menyebabkan lead time yang lebih lama, yang memungkinkan perencanaan produksi dengan aliran yang lebih lancer dan biaya yang lebih rendah melalui produksi dengan ukuran lot yang lebih besar. Jika biaya pengaturan tinggi misalnya, akan lebih menguntungkan ketika jumlah unit yang diproduksi lebih besar untuk satu kali pengaturan.

d. Sebagai pengaman untuk waktu pengiriman bahan baku yang bervariasi

Ketika bahan baku dipesan dari vendor, penundaan dapat terjadi karena beragam alasan, misalnya variasi waktu pengiriman, kurangnya bahan baku di pabrik vendor yang menyebabkan backlog, pemogokan yang terjadi di pabrik vendor atau di salah satu perusahaan pengiriman, lost order, atau pengiriman bahan baku yang tidak tepat atau cacat.

e. Untuk memanfaatkan ukuran ekonomis pesanan pembelian

Untuk melakukan suatu pemesanan diperlukan biaya, antara lain tenaga kerja, panggilan telepon, pengetikan, pengiriman, dan lain-lain. Oleh karena itu, semakin besar ukuran pemesanan, semakin sedikit pemesanan yang harus ditulis. Selain itu, Biaya pengiriman juga akan lebih menguntungkan jika pemesanan semakin besar---semakin besar pengiriman, semakin kecil biaya per unit.

f. Banyak alasan lain berdasarkan situasi tertentu

Berdasarkan situasinya, persediaan mungkin perlu disimpan. Contohnya, persediaan dalam perjalanan (in-transit) adalah bahan baku yang sedang dipindahkan dari pemasok kepada pelanggan dan bergantung pada kuantitas pesanan dan lead time transit. Contoh lainnya adalah persediaan yang dibeli sebagai antisipasi terhadap perubahan harga seperti bahan bakar untuk pesawat jet atau semikonduktor untuk computer.[24]

3. Pentingnya Manajemen Persediaan Dalam Bisnis

Manajemen persediaan penting dalam bisnis karena berperan langsung dalam mengoptimalkan operasional dan keuangan perusahaan. Berikut adalah beberapa alasan mengapa manajemen persediaan sangat penting:[25]

a. Mengurangi Biaya Penyimpanan

Dengan manajemen persediaan yang baik, perusahaan dapat menghindari kelebihan stok yang menyebabkan biaya penyimpanan

[24] Aquilano, Nicholas J., Chase, Richard B dan Jacobs, F Robert. (2019). Operations and Supply Chain Management. 14th Edition. Singapore: McGraw-Hill Education.

[25] Heizer, J., & Render, B. (2020). Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (Edisisi 11). Jakarta : Salemba Empat

tinggi, termasuk biaya ruang, tenaga kerja, dan perawatan.

b. Meningkatkan Arus Kas

Persediaan yang terkelola dengan baik membantu memastikan bahwa perusahaan hanya membeli stok yang diperlukan, sehingga dana tidak tertahan dalam bentuk barang yang tidak segera terjual.

c. Meminimalkan Risiko Kehabisan Stok

Manajemen persediaan yang efektif memastikan bahwa produk selalu tersedia saat dibutuhkan, sehingga menghindari kerugian akibat penundaan produksi atau penjualan yang terlewat karena kehabisan barang.

d. Meningkatkan Efisiensi Operasional

Dengan pengelolaan persediaan yang baik, perusahaan dapat merencanakan produksi dan distribusi dengan lebih efisien, yang pada akhirnya dapat meningkatkan produktivitas dan mengurangi pemborosan.

e. Memenuhi Permintaan Pelanggan

Manajemen persediaan yang tepat memastikan bahwa perusahaan memiliki stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan, yang berkontribusi pada kepuasan dan loyalitas pelanggan.

f. Mengurangi Risiko Barang Rusak atau Kedaluwarsa

Dalam bisnis yang melibatkan barang-barang dengan umur simpan terbatas, manajemen persediaan yang baik membantu memantau usia produk dan memastikan rotasi barang berjalan dengan lancar. Dengan kata lain, manajemen persediaan membantu menjaga keseimbangan

antara penawaran dan permintaan, yang pada akhirnya mendukung kelancaran operasi dan profitabilitas bisnis.

4. Jenis-jenis Manajemen Persediaan

Beberapa jenis manajemen persediaan dapat diidentifikasi sebagai berikut :[26]

a. Persediaan bahan baku (raw material inventory) adalah stok bahan baku yang belum digunakan dalam proses produksi dan berfungsi sebagai pemisah antara pemasok dan proses produksi.
b. Persediaan barang dalam proses (working in process—WIP—inventory) merujuk pada bahan baku atau komponen yang telah mengalami proses produksi, namun belum mencapai tahap produk jadi atau sempurna.
c. MRO (maintenance/repair/operating) adalah kegiatan pemeliharaan atau perbaikan yang diperlukan untuk menjaga agar mesin dalam proses produksi tetap berfungsi dengan baik. Kegiatan MRO ini juga harus direncanakan dan diantisipasi untuk mengatasi kerusakan yang mungkin terjadi.
d. Persediaan barang jadi (finished goods inventory), yaitu produk akhir yang sudah siap jadi dan siap untuk dijual.

5. Strategi dalam manajemen persediaan

Dalam praktik Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh kerap mengalami kendala dalam pengelolaan stok, seperti keterlambatan restok barang yang paling laku, adanya penumpukan barang tidak laku, dan belum adanya sistem

[26] Assauri, S. (2019). Manajemen Operasi Produksi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

pencatatan yang terstruktur. Hal ini tentu berdampak pada potensi hilangnya peluang pendapatan, karena barang yang dicari tidak selalu tersedia, atau modal menjadi tertahan dalam stok yang tidak bergerak.

Masalah seperti itu sejalan dengan pendapat Gaspersz (2014) yang menyatakan bahwa persediaan yang tidak efisien dapat menyebabkan peningkatan biaya penyimpanan, pemborosan, serta kehilangan potensi pendapatan karena ketidaksiapan memenuhi permintaan pasar. Maka dari itu, sangat penting bagi pelaku usaha seperti Toko Jaya Serba 35 Combi untuk menerapkan strategi manajemen persediaan yang lebih baik dan terencana.

Strategi manajemen persediaan yang efektif mencakup perencanaan pembelian berdasarkan data penjualan, pengklasifikasian barang berdasarkan pergerakannya (misalnya, metode ABC), dan pengendalian jumlah persediaan agar tetap optimal. Dengan strategi yang tepat, toko dapat meminimalisir biaya penyimpanan, menghindari kekurangan barang, dan mempercepat perputaran stok, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan pendapatan.

Maka dari itu beberapa strategi umum dalam pengelolaan persediaan antara lain:

a. Just in Time (JIT): strategi pengadaan bahan hanya saat dibutuhkan untuk produksi, sehingga mengurangi biaya penyimpanan.
b. Economic Order Quantity (EOQ): model matematika untuk menentukan jumlah pemesanan optimal guna meminimalkan total biaya persediaan.

c. Material Requirements Planning (MRP): sistem perencanaan kebutuhan material berdasarkan jadwal produksi.
d. Vendor Managed Inventory (VMI): pemasok bertanggung jawab atas pengisian ulang persediaan perusahaan.[27]

6. Persediaan Dalam Perspektif Syariaah

Persediaan yang dimilki oleh perusahaan sama dengan harta, menurut Islam harta disebut al-maal sesuatu yang dimiliki sehingga dapat dimanfaatkan sesuai dengan syariat Islam. Persediaan Dalam Perspektif Syariaah adalah aset berupa barang dagangan yang dimiliki oleh suatu entitas usaha untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dengan syarat barang tersebut halal, thayyib (baik), tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian), riba, maupun penipuan, serta dikelola secara jujur dan adil sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.[28] Terdapat ayat al- Qur'an yang menyatakan bahwa umat manusia harus menjaga harta yang dimiliki.

Sebegaimana dalam QS. Yusuf ayat 47:

قَالَ تَزْرَعُوْنَ سَبْعَ سِنِيْنَ دَاَبًاۚ فَمَا حَصَدْتُّمْ فَذَرُوْهُ فِيْ سُنْۢبُلِهٖٓ اِلَّا قَلِيْلًا مِّمَّا تَأْكُلُوْنَ ﴿٤٧﴾

Artinya : *"Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut- turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkai kecuali sedikit untuk kamu makan"*.

Sebagaimana yang telah ditafisrkan oleh Wahbah az-Zuhaili tentang surah diatas bahwa setelah itu, Nabi Yusuf memberi petunjuk kepada mereka untuk menghadapi tahun-tahun sulit, seraya berkata, apapun yang kalian petik

[27] Vikaliana, R., Sofian, Y., Solihati, N., Adji, B. A., & Maulia, S. S. (2020). Manajemen Persediaan. (Bandung : Media Sains Indonesia)
[28] Wahbah Az-Zuhaili. (2015). Fiqh Islam wa Adillatuh. (Damaskus: Dar al-Fikr), Jilid 4

(panen) dari tanaman-tanaman dan tumbuh-tumbuhan pada tujuh tahun yang makmur ini, simpanlah di dalam gudang bersama tangkainya masing-masing agar tidak dimakan ulat kecuali sedikit untuk kamu makan. Ambilah pelajaran dan janganlah kalian berlebih-lebihan dalam memakannya agar kalian dapat memanfaatkannya untuk tujuh tahun kemarau (sulit). Kandungan dalam ayat ini adalah bahwa Allah menyuruh untuk bertanam dan menuai hasil yang ditanam tersebut. Sebagian hasilnya tersebut hendaklah digunakan untuk makan dan sebagiannya untuk disimpan. Karena akan datang tahun yang amat sulit yang akan menghabiskan hasil yang disimpan.

7. Manajemen Persediaan Dalam Perspektif Syariaah

Dalam berbisnis manusia tidak lepas dari pengawasan Tuhan dan dalam rangka melaksanakan perintah Tuhan Keseimbangan dan keadilan, berarti, bahwa perilaku bisnis harus seimbang dan adil. ke- seimbangan berarti tidak berlebihan(ekstrim) dalam mengejar keuntungan ekonomi. kepemilikan individu yang tak terbatas, sebagaimana dalam sistem kapitalis, tidak dibenarkan. Dalam Islam, Harta mempunyai fungsi sosial yang kental Kebebasan, berarti manusia sebagai individu dan kolektivitas, mempunyai kebebasan penuh untuk melakukan aktivitas bisnis.

Dalam ekonomi, manusia bebas mengimplementasikan kaidah-kaidah Islam. Karena masalah ekonomi, termasuk aspek mu’amalah, bukan ibadah, maka berlaku padanya kaidah umum, semua boleh kecuali yang dilarang. Yang tidak boleh dalam Islam adalah ketidakadilan dan riba. Dalam tataran ini kebebasan manusia sesungguhnya tidak mutlak, tetapi merupakan kebebasan

yang bertanggung jawab dan berkeadilan. Pertanggungjawaban, berarti, bahwa manusia sebagai pelaku bisnis, mempunyai tanggung jawab moral kepada Tuhan atas perilaku bisnis. Harta sebagai komoditi bisnis dalam Islam, adalah amanah Tuhan yang harus dipertanggungjawabkan dihadapan Tuhan.[29]

B. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Ada 3 kategori Pendapatan yaitu:

a. Pendapatan berupa uang yaitu segala penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa atau kontra prestasi.
b. Pendapatan berupa barang adalah segala pendapatan yang sifatnya reguler dan biasa, akan tetapi selalu berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang dan jasa.
c. Pendapatan yang bukan merupakan pendapatan adalah segala penerimaan yang bersifat transfer redistributive dan biasanya membuat perubahan dalam keuangan rumah tangga.

Pendapatan adalah hasil positif yang didapatkan setelah menjalankan suatu kegiatan, baik dalam bidang bisnis, investasi, atau kehidupan sehari-hari. Dalam bisnis, pendapatan sering diartikan sebagai selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dengan biaya yang

[29] Fahrurrozi, Analisis Layanan Ojek OnlinePT. Grab Indonesia Wilayah Surabaya dalam Perspektif Bisnis Islam, Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah Vol 3 No 1, (2020), Hal 152

dikeluarkan untuk memproduksi atau menyediakan barang atau jasa tersebut.

Pendapatan ini bisa berupa pendapatan bersih, yang menghitung semua biaya termasuk pajak dan pengeluaran operasional, atau pendapatan kotor, yang hanya menghitung biaya produksi. Namun, pendapatan tidak hanya terbatas pada aspek finansial. Pendapatan juga dapat berupa pendapatan non-materi seperti peningkatan keahlian, relasi yang lebih baik, pengalaman berharga, atau bahkan kebahagiaan dan kepuasan pribadi. Misalnya, seseorang mungkin merasa diuntungkan dari belajar hal baru yang meningkatkan peluang karir mereka atau dari menjalin hubungan sosial yang memperkuat jaringan pertemanan atau kerja sama.

Selain itu, Pendapatan bisa bersifat jangka pendek atau jangka panjang. Pendapatan jangka pendek biasanya didapatkan dengan cepat setelah melakukan suatu tindakan, seperti penjualan produk, sedangkan Pendapatan jangka panjang seringkali membutuhkan waktu dan strategi yang lebih matang, seperti berinvestasi dalam pendidikan atau membangun reputasi yang baik. Pada intinya, pendapatan adalah segala bentuk manfaat atau nilai tambah yang diperoleh, baik secara langsung maupun tidak langsung, dari upaya yang telah dilakukan.

2. Strategi Mendapatkan Pendapatan

Ada banyak strategi pendapatan yang dapat digunakan tenaga penjualan dan perusahaan untuk mencapai tujuan penjualannya. Pemilihan strategi mendapatkan pendapatan yang tepat mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kurva penjualan. Pemilihan strategi didasarkan pada kondisi pasar

produk atau jasa, jenis produk, target pasar, dll. Ada beberapa contoh strategi dalam penjualan:

a. Penjualan Langsung (Direct Selling)

Direct selling adalah penjualan barang atau produk secara langsung atau pribadi kepada pembeli atau konsumen tanpa menggunakan perantara atau agen penjualan. Penjualan langsung biasanya dilakukan dengan menggunakan metode demonstrasi yang memungkinkan pembeli mempelajari produk dan layanan perusahaan atau produsen. Demonstrasi ini berfungsi sebagai alat periklanan untuk membangkitkan minat pembeli dan meyakinkan konsumen akan kualitas produk atau jasa.

b. Penjualan Online (E-commerce)

E-commerce adalah singkatan dari perdagangan elektronik dan mengacu pada pemrosesan transaksi komersial secara elektronik melalui Internet. Strategi berjualan online atau melalui platform e-commerce mengalami peningkatan perkembangan yang signifikan di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Contoh platform e-commerce termasuk Shoope, Lazada, Magento, dan Big Commerce.

c. Penjualan Melalui Agen atau Mitra

Penjualan melalui agen atau biasa disebut penjualan dilakukan dengan bekerjasama dengan individu, organisasi, dan perusahaan lain dengan tujuan menjual produk dan jasa. Agen bertindak sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Mitra bisnis biasanya adalah perusahaan atau kelompok lain yang dengannya kita diundang untuk bekerjasama atau

berkolaborasi untuk tujuan menjual barang atau jasa. Produsen dan mitra biasanya memiliki perjanjian atau kontrak formal yang mengatur tanggung jawab kerja dan pendapatan.

d. Maksud dan Tujuan Pendapatan

Tujuan pendapatan mencakup beberapa aspek penting yang mendasari kegiatan ini:

1) Memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen
2) Memperoleh pendapatan
3) Mencapai target pasar
4) Membangun hubungan dengan pelanggan.

Selain itu, sasaran untuk meraih pendapatan sesuai dengan strategi dan visi perusahaan. Sasaran pendapatan yang umum meliputi:

1) Meningkatkan penjualan,
2) Meningkatkan pangsa pasar,
3) Memperkenalkan produk baru,
4) Mengoptimalkan kinerja penjualan
5) Membangun citra dan reputasi merek.

Tujuan pendapatan difokuskan pada penciptaan nilai baik bagi bisnis dan konsumen melalui penyediaan produk dan layanan yang relevan, berkualitas tinggi, dan hubungan yang saling menguntungkan antara penjual dan pembeli.

e. Manfaat dan Fungsi pendapatan

Pendapatan memiliki manfaat dan fungsi yang sangat penting bagi bisnis dan perekonomian secara keseluruhan. Manfaat dan ciri-ciri pendapatan dijelaskan di bawah ini:

1) Menghasilkan Pendapatan: Penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Tanpa penjualan, bisnis tidak dapat menghasilkan pendapatan yang mereka perlukan untuk beroperasi dan berkembang.
2) Mendukung Pertumbuhan Bisnis: Keberhasilan penjualan memungkinkan perusahaan melakukan ekspansi dengan memperkenalkan lini produk baru, memperluas pasar, atau meningkatkan kapasitas produksi.[30]

C. Hubungan Manajemen Persediaan Dengan Peningkatan Pendapatan

Manajemen persediaan yang efektif memiliki hubungan yang kuat dengan peningkatan pendapatan. Dengan mengelola persediaan dengan baik, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi, dan memastikan ketersediaan produk yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan.[31] Berikut adalah beberapa cara bagaimana manajemen persediaan dapat meningkatkan pendapatan:[32]

1. Meningkatkan Ketersediaan Produk

Manajemen persediaan yang efektif memastikan produk tersedia saat pelanggan membutuhkan. Ini menghindari *stock-out* yang bisa menghambat

[30] Sumardi Mulyanto & Evers Hans Dieter. (2022). Sumber Pendapatan, Kebutuhan Pokok dan Perilaku Menyimpang. Jakarta: CV Rajawali Citra Press.

[31] Wardana, M. A., & Sedarmayanti(2021). Penjualan dan Pemasaran. (Bali: IPB Internasional Press), Hal 23-24

[32] Heizer, J., & Render, B. (2020). Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (Edisisi 11). Jakarta : Salemba Empat

penjualan. pengelolaan persediaan yang tepat membantu mempertahankan tingkat layanan pelanggan dan mendukung pertumbuhan pendapatan.

Meningkatkan ketersediaan produk berarti memastikan bahwa pelanggan dapat dengan mudah membeli produk yang mereka inginkan saat mereka membutuhkannya. Beberapa cara untuk meningkatkan ketersediaan produk antara lain adalah dengan menganalisis permintaan, membangun rantai pasokan yang efisien, menggunakan manajemen persediaan yang efektif, dan memanfaatkan teknologi untuk memantau persediaan secara real-time.

2. Mengurangi Biaya Operasional

Stok yang berlebihan menambah biaya penyimpanan dan risiko kerusakan barang. Sebaliknya, stok terlalu rendah bisa menghambat produksi atau penjualan. Dengan manajemen yang baik, biaya ini dapat ditekan.

Mengurangi biaya operasional bisa dilakukan dengan berbagai cara, mulai dari efisiensi sumber daya manusia, menekan biaya overhead, hingga memaksimalkan peran teknologi. Selain itu, evaluasi proses bisnis, otomatisasi tugas manual, dan penggunaan alternatif ramah lingkungan juga efektif dalam mengurangi biaya operasional.

3. Meningkatkan Perputaran Persediaan (Inventory Turnover)

Tingkat perputaran yang tinggi menunjukkan bahwa barang cepat terjual, sehingga mengurangi risiko *dead stock* dan meningkatkan arus kas perusahaan. Meningkatkan perputaran persediaan (inventory turnover) berarti mempercepat penjualan dan pergantian stok barang, sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan modal dan meningkatkan efisiensi

operasional. Ini bisa dicapai melalui berbagai strategi seperti peningkatan penjualan, pengurangan stok usang, dan optimasi manajemen persediaan.

4. Mendukung Strategi Promosi dan Diskon

Manajemen persediaan memungkinkan perusahaan mengidentifikasi barang yang lambat bergerak dan menawarkan diskon untuk mempercepat penjualannya tanpa menimbulkan kerugian besar. Mendukung strategi promosi dan diskon berarti menggunakan berbagai teknik pemasaran untuk menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan, salah satunya dengan memberikan potongan harga atau diskon. Diskon bisa menjadi alat yang efektif untuk menarik pelanggan baru, meningkatkan loyalitas, dan meningkatkan volume penjualan dalam jangka pendek.

Manajemen persediaan berperan penting dalam mendukung peningkatan pendapatan perusahaan melalui efisiensi biaya, peningkatan kepuasan pelanggan, serta optimalisasi proses penjualan. Strategi ini tidak hanya berdampak pada kinerja operasional, tetapi juga langsung menyentuh aspek keuangan perusahaan.[33]

D. Usaha Ritel

1. Pengertian Usaha Ritel

Usaha ritel adalah kegiatan penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi, bukan untuk dijual kembali. Ritel mencakup semua jenis usaha yang berhubungan langsung dengan konsumen, mulai dari toko kecil hingga perusahaan besar seperti supermarket

[33] Chopra, S., & Meindl, P. (2021). Strategy, planning, and operation. Supply Chain Management. Vol.15, No.5, Hal 71-85.

atau department store. Ritel sering menjadi ujung tombak dari rantai distribusi produk, yang menghubungkan produsen dengan konsumen.[34]

Dalam praktiknya, usaha ritel bisa berbentuk toko fisik maupun secara daring (online). Bentuk ritel ini mencakup toko kelontong, pasar swalayan, pusat perbelanjaan, hingga platform e-commerce seperti Tokopedia atau Shopee. Sebagai bagian dari aktivitas ekonomi, sektor ritel memiliki peran penting dalam menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan produk di pasar.

Fungsi utama usaha ritel antara lain:

a. Distribusi Barang dan Jasa: Usaha ritel berperan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir. Tanpa ritel, distribusi produk dari produsen ke konsumen akan terhambat.
b. Informasi Pasar: Retailer menyediakan informasi penting bagi produsen mengenai preferensi konsumen, tren pasar, dan perubahan permintaan.
c. Pelayanan Pelanggan: Retailer seringkali menyediakan layanan tambahan seperti pengemasan, pengantaran, dan layanan pelanggan untuk meningkatkan kepuasan konsumen.
d. Promosi Produk: Banyak usaha ritel yang juga melakukan promosi untuk meningkatkan penjualan, baik melalui diskon, iklan, atau penawaran khusus lainnya.[35]

Jenis-jenis usaha ritel dapat dibagi menjadi beberapa kategori, di antaranya:

a. Ritel Tradisional: Toko kelontong, warung, pasar tradisional.

[34] Assauri, S. (2019). Manajemen Operasi Produksi. (PT. Raja Grafindo Persada.Jakarta).
[35] Levy, M., & Weitz, B. A. Manajemen Retailing. (Surabaya: Cipta Media Nusantara 2022), Hal 22-24

b. Ritel Modern: Minimarket, supermarket, hypermarket.

c. Ritel Non-Toko: Penjualan secara daring (e-commerce), vending machine.

Usaha ritel juga seringkali melibatkan aspek logistik dan manajemen stok yang baik, karena mereka harus memastikan bahwa produk tersedia saat dibutuhkan konsumen, tetapi tidak sampai mengalami overstocking yang menyebabkan kerugian. Ritel modern cenderung memanfaatkan teknologi seperti sistem manajemen inventori otomatis, pembayaran elektronik, dan strategi pemasaran digital untuk menjangkau konsumen lebih luas. Adanya transformasi digital dalam ritel mendorong munculnya konsep seperti omnichannel, di mana retailer menggabungkan berbagai saluran penjualan (fisik dan digital) untuk memberikan pengalaman belanja yang lebih nyaman dan terintegrasi bagi konsumen.

2. Kriteria Usaha Ritel

Memahami dengan baik apa itu bisnis ritel dan tahu benar apa fungsinya tidak serta merta membuat seseorang mampu menjalankan bisnis ritel dengan baik. Jika Anda sungguh-sungguh ingin terjun dalam dunia bisnis ritel, Anda perlu memahami karakteristik bisnis ritel secara utuh. Dengan memahami secara utuh karakteristik bisnis ritel, Anda bisa memikirkan strategi yang tepat untuk memulainya.

Berikut ini beberapa karakteristik penting bisnis ritel yang wajib Anda tahu sejak sebelum memulai bisnis. Bahkan ketika bisnis sudah berjalan nantinya, Anda bisa melakukan perubahan dan penyesuaian untuk

memastikan keberlangsungan bisnis Anda :

a. Bisnis ritel menjual barang dalam jumlah satuan

Dalam menjual barang, bisnis ritel melakukannya dalam jumlah satuan. Oleh karena itu, sangat penting untuk memerhatikan bagaimana mempromosikan barang untuk menarik minat pembeli. Cara mempromosikan barang pun harus bisa menjelaskan fitur dan pendapatan yang dimiliki produk yang bersangkutan entah itu secara gamblang dan panjang lebar, atau secara singkat, padat, dan jelas. Karena menjual barang dalam jumlah satuan, bisnis ritel juga harus menyediakan stok barang untuk konsumen. Kunci penting dari menyediakan stok barang adalah bagaimana peritel bisa menyediakan barang kapan pun konsumen membutuhkannya.

b. Bisnis ritel berhadapan secara langsung

Dengan konsumen Sebagai akhir dari rantai persediaan barang, maka bisnis ritel akan berhadapan dan berhubungan langsung dengan konsumen. Bisnis ritel perlu memiliki sistem dan proses pembayaran produk yang tidak ribet, cepat, dan mudah. Terjun di bisnis ritel juga berarti perlu memahami persaingan harga pasar agar bisa memberikan harga terbaik bagi konsumen dan mendapatkan profit yang maksimal. Banyak bisnis ritel yang memberikan layanan lebih dalam meraih konsumen seperti menyediakan toko offline dan online, konsultasi belanja, dan banyak hal ekstra lainnya.

c. Bisnis ritel memiliki berbagai jenis sesuai kebutuhan konsumen

Dengan karakteristik bisnis ritel yang melayani konsumen dalam jumlah masif dan tak jarang melibatkan banyak produk di dalamnya, maka secara otomatis bisnis ritel terbagi dalam beragam jenis. Berikut jenis-jenis bisnis ritel yang perlu Anda ketahui:

1) Toko Serba Ada

Disebut toko serba ada (grocery store) karena jenis bisnis ritel ini menyediakan banyak kategori produk yang umumnya ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari konsumen. Beberapa kategori produk yang tersedia antara lain makanan segar, makanan kalengan, snack, minuman, kosmetik, kebutuhan dapur, kebutuhan kamar mandi, serta kebutuhan rumah tangga lainnya. Contoh fisik dari toko serba ada adalah department store, supermarket, mini-market, dan lain sebagainya.

2) Toko khusus yang menjual satu jenis produk atau layanan saja

Selain toko serba ada, ada pula toko khas atau toko yang hanya menjual satu jenis produk atau layanan saja—meski kadang tidak terbatas pada satu merek produk saja. Bisnis ritel model ini biasanya memiliki rentang kategori yang sempit namun fokus. Beberapa contohnya adalah bengkel, showroom mobil, restoran, toko obat, toko mainan, toko perhiasan, toko pakaian, dan masih banyak lainnya.

3) Pengecer non-toko

Kemajuan teknologi, khususnya dalam bidang komunikasi dan

internet, menghasilkan jenis bisnis ritel baru yang terus berkembang setiap harinya yaitu pengecer non-toko. Mereka yang terjun di bisnis ritel non-toko memanfaatkan email, website, aplikasi mobile, hingga telepon untuk menjual produk eceran mereka.[36]

E. Kajian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk memperoleh bahan perbandingan dan referensi. Selanjutnya untuk menghindari kesamaan dengan penelitian ini, maka peneliti mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Sumber	Penulis	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan Dan persamaan
1.	Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknolo gi (EMT) 2024	Agatha Pratiwi dan Aminah	Analisis Manajeme n Persediaan Barang Dagang dalam Upaya Meningkat kan Kinerja Perusahaa n (Studi Kasus pada Penggiling an Padi Bumi Makmur).	Dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan, Manajemen Persediaan Barang Dagang memegang peranan kunci, seperti yang terungkap dalam hasil penelitian ini. Dalam periode Januari hingga Juni 2022, Penggilingan Padi Bumi Makmur	**Persamaan:** Penelitian terdahulu berfolus dalam menganalisis manajemen persediaan barang dagang dalam meningkatkan penjualan **Perbedaan:** Penelitian terdahulu membahas produk yang berbeda yaitu penggilingan padi .

[36] Fernie, J., & Sparks, L. (2014). Logistics and Manajemen Ritel. (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia 2020) Hal 8-10

				mengalami fluktuasi laba yang signifikan, yang berkorelasi langsung dengan perubahan dalam pengelolaan persediaan barang dagang.[37]	
2.	Jurnal Pelita Pengabdian(2024)	Neng Asiah, Sindik Widati, Taufik Hidayat, Irfan Afriantoro, Rendy Riswan di	Asistensi Manajemen Persediaan Barang Dagang di Toko CIQ Bintang	Menguraikan permasalahan mitra dalam pengelolaan persediaan barang dagang, terutama mengenai pengelolaan dalam pengisian persediaan barang.Selain itu minimnya dokumen atas persediaan barang dagang, serta pengendalian terutama otorisasi atas dokumen. Struktur pencatatan atas persediaan yang belum lengkap.Pendampingandalam pengelolaan persediaandenga	**Persamaan:** Sama-sama meneliti tentang pengelolaan persediaan barang. **Perbedaan:** Penelitian terdahulu berfokus terhadap struktur pencatatan atas persediaan barang.

[37] Pratiwi, Agatha. Analisis Manajemen Persediaan Barang Dagang dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan. Jurnal EMT KITA, Vol. 8 No. 1, (2024), Hal 247-253

				n 3 (tiga) tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi.[38]	
3.	Jurnal Teknolo gi dan Informas i (JATI) 2024	Erick Winata, Ayunin gtyas, Gusti Ngurah , Alit Widana Putra	Pengemba ngan Aplikasi Manajeme n Persediaan untuk Meningkat kan Efisiensi Operasion al.	Penelitian ini dimulai dengan proses komunikasi, perencanaan secara cepat, pemodelan menggunakan UML, pembentukan program, penyempurnaan, dan penyerahan perangkat lunak ke pengguna dan umpan balik.[39]	**Persamaan:** Sama-sama meneliti tentang manajemen persediaan produk. **Perbedaan:** Penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian prototype
4.	Jurnal SCRIPT 2019	Rahma Cahya Pratiwi, Catur Iswahy udi, Rr. Yuliana Rachm awati	Pengaruh Inovasi Produk, Kemasan, Dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Ice Cream Aice Di Kota PADANG	Hasil dari aplikasi Sistem Manajemen Persediaan Barang Dagang dapat membantu pihak Art Kea CENTRO Plaza Ambarrukmo Yogyakarta meliputi perekapan data barang, data pemesanan barang, data penerimaan barang, data	**Persamaan:** Sama-sama meneliti tentang manajemen persediaan barang. **Perbedaan:** Penelitian terdahulu berfokus pada aplikasi sistem manajemen persediaan barang dagang yang mana

[38] Asiah & Neng, L. (2023). Asistensi Manajemen Persediaan Barang Dagang. Jurnal Pelita Pengabdian, Hal 89-94.

[39] Winata, Erick, Dkk, Pengembangan Aplikasi Manajemen Persediaan untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional. Jurnal Teknologi dan Informasi Vol 14 No. 1, (2024), Hal 36-49.

				penjualan barang, data retur penerimaan dan perhitungan persediaan barang. Aplikasi yang dikembangkan dapat mempermudah proses perhitungan persediaan pengaman dan titik pemesanan kembali barang dengan menggunakan metode Safety Stock dan Reorder Point. Aplikasi dapat menjadi sarana informasi bagi perusahaan PT. Art Kea Internusa dalam mengetahui persediaan barang pada salah satu counter mereka yaitu di Art Kea CENTRO Plaza Ambarrukmo.[40]	menggunakan metode Safety Stock dan Reorder Point.
5.	INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuanga n	Ni Putu Cempa ka Dhama dewi Atmaja, Ni Ketut	Penerapan komputerisasi stok persediaan barang, Pelatihan	Dari hasil pelatihan komputerisasi stok persediaan barang, pelatihan	**Persamaan:** Sama-sama meneliti terkait manajemen persediaan

[40] Afriyanti, Tika, and Rose Rahmidani. Pengaruh Inovasi Produk, Kemasan, Dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Ice Cream Aice Di Kota Padang. Jurnal Ecogen Vol 2 No. 3, (2019), Hal 270-279.

	dan Manajemen persediaan 2022	Dhias Agustia ri	pelayanan untuk meningkatkan penjualan Dan pelatihan penerapan protokol kesehatan pada Central repair station	pelayanan untuk meningkatkan penjualan dan pelatihan penerapan protokol kesehatan di Central Repair Station telah berhasil dilaksanakan dengan baik dan benar.[41]	barang. **Perbedaan:** Penelitian terdahulu tidak hanya membahas tentang manajemen persediaan tetapi juga membahas mengenai pelatihan komputerisasi stok persediaan barang.
6.	JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika) 2024	Parahita, Raditya Danar Dana	Perancangan sistem informasi stok barang berbasis web untuk Meningkatkan efisiensi manajemen persediaan pada toko Brokat jaya	Merancang sistem informasi stok barang berbasis web untuk meningkatkan efisiensi manajemen persediaan pada toko Brokat Jaya.[42]	**Persamaan:** Sama-sama meneliti terkait manajemen persediaan barang. **Perbedaan:** Penelitian terdahulu tidak hanya membahas tentang manajemen persediaan barang tetapi juga membahas mengenai sistem informasi stok barang

[41] Atmaja, Ni Putu Cempaka Dhamadewi, and Ni Ketut Dhias Agustiari. Penerapan Komputerisasi Stok Persediaan Barang, Pelatihan Pelayanan Untuk Meningkatkan Penjualan dan Pelatihan Penerapan Protokol Kesehatan pada Central Repair Station. Jurnal Pelita Pengabdian Vol. 1. No. 1, (2022), Hal. 407-414

[42] Parahita, Parahita, and Raditya Danar Dana. Perancangan Sistem Informasi Stok Barang Berbasis Web Untuk Meningkatkan Efisiensi Manajemen Persediaan Pada Toko Brokat Jaya. JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika) Vol 8 No. 1, (2024), Hal 59-66.

					berbasis web untuk meningkatkan efisiensi manajemen persediaan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif dan kualitatif karena berupaya mengumpulkan fakta-fakta yang ada. Penelitian ini menitik beratkan pada upaya mengungkap permasalahan dan situasi sebagaimana adanya, serta menggali dan mengkajinya secara keseluruhan. Penelitian deskriptif melibatkan analisis hanya pada tingkat deskriptif. Dengan kata lain merupakan analisis dan penyajian sistematis terhadap fakta agar lebih mudah dipahami dan ditarik kesimpulan.[43]

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di usaha Toko Jaya Serba 35 Combi yang berlokasi di Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi, Sumatera Barat. Penelitian dilakukan pada bulan Desember 2024 sampai dengan skripsi ini disidangkan.

C. Sumber Data

1. Data Primer

   Data primer merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti atau masyarakat yang memerlukannya. Data primer juga merupakan data yang berasal langsung dari sumber aslinya. Data primer dapat diperoleh melalui wawancara, jajak pendapat individu atau kelompok, atau observasi terhadap objek, peristiwa, atau hasil tes.

2. Data Sekunder

   Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber

[43] Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (*Bandung*: Alfabeta, 2016), Hal 14

yang sudah ada seperti laporan penelitian terdahulu, buku referensi, majalah dan surat kabar, arsip baik yang diterbitkan maupun yang tidak diterbitkan. Dengan kata lain, data sekunder adalah sumber data yang diperoleh melalui media perantara atau tidak langsung.

D. Informan Penelitian

Informan merupakan orang yang memberikan informasi yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian. Subjek dari penelitian ini ialah Manajer Toko Serba 35, karyawan, dan konsumen.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara melihat langsung ke lapangan yang diselidiki. Dalam hal ini peneliti mengamati secara langsung keadaan usaha Toko Jaya Serba 35 Combi ketika sedang beroperasi.

2. Wawancara

   Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dengan cara bertanya dan menjawab pertanyaan kepada perantara yang mengetahui subjek penelitian atau masalah yang diteliti.[44] Dengan kata lain, metode ini digunakan untuk mencari data secara langsung dari responden untuk mendapatkan data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Adapun pihak yang diwawancarai ialah Manajer Toko, Karyawan Toko Jaya Serba 35 Combi Dan Konsumen.

[44] Ramadhani, R., & Bina, N. S. *Statistika Penelitian Pendidikan* . (*Jakarta*: KENCANA 2021), Hal 23-24

3. Dokumentasi

Penulis menggunakan metode dokumentasi yang memberikan bukti pada saat pengumpulan data penelitian dalam format apapun, termasuk dokumen, gambar, dan arsip data. Bahan-bahan yang diperoleh dalam penyelidikan ini berkaitan dengan penyelidikan, antara lain foto wawancara dengan pelaku usaha, foto produk, dan foto tempat produksi.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah teknik mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu sebuah metode analisis mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat factual secara sistematis dan akurat yang terjadi dilapangan danmemberikan kesimpulan dalam penelitian ini.[45]

Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis terlebih dahulu pada pengumpulan data berlangsung dan setelah pengumpulan data dilapangan. Dalam menganalisis data, penulis melalui tahapan-tahapan berikut:

a. Data Reduction (Reduksi data)

Reduksi data disini adalah peneliti merangkum data-data yang sudah dikumpulkan dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan dan

[45] Sugioyono, Metode Penelitian Bisnis, (Bandung: Alfabeta, 2014), Hal 36-39

dokumentasi mengenai Strategi Manajemen Persediaan Barang dalam persefektif Bisnis Syariah studi kasus Toko Jaya Serba 35 Combi di Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi. Tujuannya untuk memilih data yang pokok dan memfokuskannya pada hal-hal yang penting.

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sitesa, menyusun kedalam pola, memilih yang penting dan akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Dalam penelitian kualitatif, kegiatan analisis data dimulai sejak penulis melakukan kegiatan pra lapangan sampai dengan selesainya penelitian. Dalam penelitian ini, penulis melakukan analisis terlebih dahulu pada pengumpulan data berlangsung dan setelah pengumpulan data dilapangan.[46]

b. Data *Display* (Penyajian Data)

Display data merupakan proses menampilkan data secara sederhana dalam bentuk kata-kata, kalimat, naratif, tabel, matrik dan grafik dengan maksud agar data yang telah dikumpulkan dikuasai sebagai dasar untukmengambil kesimpulan yang tepat.

c. *Verifikasi/Conclion* Data (Verifikasi/Penarikan Simpulan)

Mengambil kesimpulan merupakan proses penarikan intisari dari data- data yang terkumpul kedalam bentuk pernyataan kalimat yang tepat

[46] Fajar Nurdiansyah, Dkk, Strategi Branding Bandung Girl Gahana Golf Sebelum Dan Saat Pendemi Covid-19, Jurnal Purnama Berazam, Vol, 2, No, 2, (2021), Hal. 162-163

dan memilki data yang jelas. Penarikan kesimpulan bisa jadi diawali dengan kesimpulan yang belum sempurna. Setelah data yang masuk terus-menerus dianalisis dan diverifikasi tentanng kebanarannya akhirnya didapatkan kesimpulan akhir yang lebih bermakna dan lebih jelas.

Kesimpulan adalah istilah dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat akhir yang berdasarkan pada uraian sebelumnya atau keputusan yang diperoleh berdasarkan metode berfikir induktif dan deduktif. Simpulan yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan interprestasi dan pembahasan.[47]

[47]Khosiah, Dkk, Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas Di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima, Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan, Vol,1 No, 2, (2019), Hal. 145

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran dan sejarah objek Toko Jaya Serba 35 Combi garegeh

Toko Jaya Serba 35 Combi didirikan pada tahun 2015 oleh pasangan suami istri, Riko dan Santi Marlina, yang merupakan warga asli Garegeh, Bukittinggi. Dengan latar belakang sebagai pedagang kecil di pasar tradisional, mereka melihat peluang untuk menyediakan berbagai kebutuhan rumah tangga dan barang-barang sehari-hari dengan harga terjangkau bagi masyarakat sekitar.

Berawal dari kios kecil di Jalan Sukarno Hatta, Garegeh, toko ini menawarkan konsep unik: semua barang dijual dengan harga tetap Rp35.000. Konsep ini menarik perhatian banyak pelanggan karena memudahkan dalam berbelanja tanpa perlu menanyakan harga setiap barang.

Seiring waktu, Toko Jaya Serba 35 Combi berkembang pesat dan menjadi salah satu tujuan belanja favorit di Bukittinggi. Mereka memperluas jangkauan produk, termasuk peralatan rumah tangga, perlengkapan dapur, mainan anak, aksesori fashion, dan alat tulis. Dengan pelayanan ramah dan produk berkualitas, toko ini berhasil membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

Kini, Toko Jaya Serba 35 Combi tidak hanya dikenal di Garegeh, tetapi juga menarik pelanggan dari berbagai wilayah di Bukittinggi dan sekitarnya.

Keberhasilan mereka menjadi inspirasi bagi pelaku usaha kecil lainnya untuk berinovasi dan memenuhi kebutuhan masyarakat dengan cara yang kreatif dan terjangkau.

Toko Jaya Serba 35 Combi milik Bapak Riko dikelola sendiri oleh istri Bapak Riko yaitu Ibu Santi. Pada awalnya Toko Jaya Serba 35 Combihanya memiliki 2 karyawan kemudian karena pembeli yang bertambah ramai dari tahun ke tahun sampai saat ini total karyawan sudah banyak bertambah yang akhirnya sekarang berjumlah 12 orang.

Nama “Combi” diambil dari kata “kombinasi”, karena toko ini menggabungkan berbagai jenis produk mulai dari kebutuhan dapur hingga aksesori pribadi dalam satu tempat. Konsep ini membuat toko terasa seperti "mini department store" yang simpel dan rakyat banget.[48]

2. Visi Dan Misi Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh

Visi : Menjadi toko pilihan utama masyarakat Bukittinggi dan sekitarnya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau, produk berkualitas, dan pelayanan yang ramah.

Misi :

a. Menyediakan produk kebutuhan harian yang lengkap dengan harga tetap yang terjangkau (Rp35.000) tanpa mengurangi kualitas.
b. Memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan jujur untuk menciptakan kenyamanan berbelanja bagi semua kalangan.
c. Mendukung perekonomian lokal dengan menjual sebagian produk dari

[48] Wawancara terhadap Pemilik Toko Serba 35 Combi bapak Riko tanggal 19 Juni 2025

pelaku UMKM di Bukittinggi dan sekitarnya.

d. Menjaga kepercayaan pelanggan dengan selalu memastikan stok barang yang bervariasi, fungsional, dan layak pakai.

3. Jenis Produk Yang Dijual Toko Jaya Serba 35 Combi

Produk yang ada di Toko Jaya Serba 35 Combi pada saat ini bervariasi ada peralatan rumah tangga, alat tulis dan perlengakapan sekolah, aksesoris, mainan anak, elektronik ringan dan perlengkapan lainnya. Semua produk diambil dari supplier grosir cabang pusat dan sebagian juga merupakan produk local UMKM yang berkualitas namun tetap terjangkau.

4. Alasan Toko Jaya Serba 35 Combimenetapkan menetapkan harga serba Rp.35.000

Toko Jaya Serba 35 Combimenetapkan harga serba Rp35.000 sebagai strategi pemasaran yang bertujuan untuk menarik minat pembeli dengan konsep harga yang sederhana, seragam, dan mudah diingat. Dengan menerapkan satuan harga tetap, yaitu Rp35.000 untuk hampir semua produk, pelanggan tidak perlu repot membandingkan harga antar barang. Ini menciptakan kesan hemat dan praktis, serta mempercepat proses belanja karena pembeli sudah tahu lebih dulu berapa yang akan mereka bayar.

Selain itu, angka Rp35.000 dianggap sebagai harga psikologis yang masih terjangkau bagi mayoritas konsumen di wilayah Garegeh dan sekitarnya, namun tetap cukup untuk memberikan margin keuntungan yang wajar bagi pemilik toko. Konsep harga tunggal ini juga membantu dalam pengelolaan stok dan pencatatan keuangan, karena sistemnya lebih ringkas

dan efisien dibandingkan jika setiap barang memiliki harga berbeda.

Dengan strategi ini, Toko Jaya Serba 35 Combiberharap dapat menciptakan citra toko yang murah, lengkap, dan ramah di kantong, sehingga mampu bersaing dengan toko lain di sekitar dan membangun loyalitas pelanggan.

5. Strategi manajemen persediaan yang diterapkan di Toko Jaya Serba 35 Combi

Untuk menjaga kelancaran operasional dan ketersediaan barang, Toko Jaya Serba 35 Combi menerapkan strategi manajemen persediaan yang sederhana namun efektif, dengan prinsip efisiensi, keteraturan, dan ketepatan.

Adapun strategi manajemen persediaan produk dari Toko Jaya Serba 35 Combi terdiri dari beberapa kategori :

a. Pencatatan Manual & Digital Sederhana

Stok barang dicatat menggunakan buku stok harian serta spreadsheet (Excel/Google Sheets) yang memuat: nama produk, jumlah masuk dan keluar, dan tanggal pembelian dan penjualan. Catatan ini diperiksa setiap akhir pecan untuk mengontrol ketersediaan.

b. Pengelompokkan Produk

Produk dikategorikan kedalam beberapa kelompok utama seperti: peralatan rumah tangga,perlengakapan dapur, aksesoris, dan mainan anak-anak. Setiap kelompok produk ditempatkan di rak atau area tertentu untuk memudahkan pencatatan dan pengecekan.

c. Pengadaan stok berkala

Pengadaan stok dilakukan 1–2 kali dalam sebulan, tergantung tingkat penjualan. Produk yang laris (fast moving) diutamakan untuk dipesan ulang. Pembelian dilakukan langsung dari pusat grosir di bukittinggi dan padang, *supplier* tetap dari *e-commerce* terpercaya, dan umkm local.

B. Hasil Penelitian

1. Manajemen Persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Untuk Meningkatkan Pendapatan.

Manajemen persediaan merupakan suatu proses pengaturan dan pengawasan jumlah perputaran barang pada Toko Jaya Serba 35 Combi bagaimana barang-barang persediaan dapat diklarifikasikan dan seberapa akurat catatan persediaan dapat dijaga. Ada beberapa indikator yang berkaitan dengan persediaan dalam objek Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi.

Ada penjelasan dari hasil penelitian melalui wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan beberapa informan yang bersangkutan dengan objek Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi dapat dijelaskan dan disimpulkan di bawah ini :

a. Aspek Manejemen Persediaan Barang

Manajemen Persediaan Barang adalah kegiatan perencanaan, pengendalian, dan pengawasan terhadap stok barang agar tetap tersedia dalam jumlah dan waktu yang tepat, tanpa menimbulkan kelebihan atau

kekurangan. Dalam usaha perdagangan seperti toko serba 35, manajemen persediaan sangat penting karena berhubungan langsung dengan kelancaran operasional dan pendapatan toko. Adapun tujuan dalam manajemen persediaan barang untuk mencapai sesuatu yang telah direncanakan dengan mengikuti langkah langkah yang tepat agar tujuan itu tercapai sesuai yang diinginkan.

Berikut beberapa kutipan hasil wawancara penliti yang berkaitan dengan aspek manajemen persediaan barang terhadap informan. Salah satu informan yang telah di wawancara peneliti adalah yang berkaitan dengan pengelolaan persediaan barang yaitu Abang Aldi selaku manajer toko yang mana informan tersebut memiliki pendapat atau argumen terkait tentang manajemen persediaan barang Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh. Yang mana pertanyaan wawancara pertama yang peneliti tanyakan tentang bagaimana sistem pengelolaan stok produk di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi? Beliau mengatakan sebagai berikut :

> *"Untuk sistem pengelolaan stok di Toko Jaya Serba 35 Combi ini, kami masih menggunakan cara yang sederhana, tapi tetap kami atur sebaik mungkin. Kami mencatat semua barang yang masuk dan keluar setiap hari di buku catatan, lalu biasanya tiap akhir minggu kami salin juga ke dalam file Excel di HP, supaya lebih mudah dicek ulang kalau ada selisih"*[49]

Pertanyaan kedua yaitu seberapa sering toko melakukan restok/pengadaan produk baru? Beliau mengatakan:

"Kami biasanya melakukan restok atau pengadaan barang baru

[49] Aldi, Manajer Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 19 Juni 2025

itu sekitar seminggu sekali, tergantung situasi. Kalau sedang ramai pembeli, bisa jadi dua kali seminggu. Tapi kalau sedang agak sepi atau stok masih cukup, biasanya kami tunggu sampai akhir minggu saja"

Wawancara juga dilakukan kepada Ibu Julinarlis sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi yang mana beliau mengatakan :

"Menurut saya, restoknya kurang rutin. Saya sering datang ke sini dan barang yang saya butuhkan malah kosong. Apalagi untuk produk-produk yang laris, sering banget habis"[50]

Pertanyaan ketiga yaitu mengenai apa yang dilakukan toko terhadap barang yang perputarannya lambat? Beliau mengatakan:

"Kalau ada barang yang perputarannya lambat atau kurang laku, biasanya kami amati dulu selama beberapa minggu. Kalau memang setelah 1–2 bulan masih juga tidak banyak yang beli, kami lakukan beberapa langkah. Pertama, kami coba pindahkan posisi barangnya ke tempat yang lebih terlihat atau kami tata ulang raknya supaya lebih menarik perhatian pembeli. Kalau tetap belum ada perubahan, biasanya kami beri potongan harga atau buat promo bundling misalnya beli dua barang tertentu dapat harga spesial. Ini cukup membantu supaya barang tetap bisa terjual dan nggak menumpuk terlalu lama di rak. Kalau sampai tiga bulan belum juga terjual dan dirasa kurang sesuai dengan minat pelanggan kami, biasanya kami tidak restok barang tersebut lagi. Kadang ada juga barang yang kami tukar atau kembalikan ke supplier, kalau memang masih memungkinkan. Tapi itu tergantung jenis barang dan kebijakan tokonya"[51]

Wawancara juga dilakukan kepada Ibu Roza sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi kelurahan garegeh kota bukittinggi yang mana beliau mengatakan:

"Sepertinya toko nggak terlalu peduli dengan barang yang

[50] Julinarlis, Konsumen Toko Serba 35 Combi Garegeh Wawancara Pribadi Tanggal 19 Juni 2025

[51] Aldi, Manajer Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 19 Juni 2025

kurang laku. Soalnya saya sering lihat barang-barang itu tetap ada, tapi nggak ada potongan harga atau promosi khusus. Padahal bisa aja kan dijual murah biar cepet habis."[52]

Pertanyaan keempat mengenai strategi apa yang diterapkan toko untuk mempercepat perputaran stok? Beliau mengatakan:

"Untuk mempercepat perputaran stok, kami punya beberapa strategi sederhana tapi cukup efektif. Pertama, kami selalu memperhatikan posisi penempatan barang. Barang-barang yang cepat laku atau sedang tren, kami letakkan di bagian depan atau di rak yang mudah dilihat pelanggan. Ini cukup membantu supaya barang cepat terjual. Kedua, kami rutin mengganti atau menyegarkan tampilan rak dan susunan barang setiap minggu, supaya pelanggan tidak bosan dan merasa selalu ada yang baru di toko. Kami juga kadang membuat promo, misalnya beli dua lebih murah, atau potongan harga untuk barang yang sudah agak lama. Strategi lainnya adalah mendengarkan permintaan pelanggan. Kalau ada pembeli yang tanya barang tertentu, kami catat dan usahakan stoknya tersedia minggu berikutnya. Dengan begitu, barang yang kami datangkan benar-benar sesuai kebutuhan pasar, jadi perputarannya juga lebih cepat"[53]

Pertanyaan kelima mengenai apa yang dilakukan jika ada produk yang lama tidak laku terjual? Beliau mengatakan:

"Kalau ada produk yang lama tidak laku atau susah terjual, biasanya kami mulai dengan evaluasi dulu. Kami cek apakah barangnya kurang menarik, kurang terlihat, atau memang tidak cocok dengan kebutuhan pelanggan kami. Kalau ternyata barangnya masih layak dijual, kami coba ganti posisi penempatannya—misalnya kami pindahkan ke rak yang lebih strategis, atau dekat dengan produk yang sering dibeli. Kalau sudah dipindahkan tapi tetap belum laku juga, biasanya kami buat promo, misalnya beli dua lebih murah, atau bundling dengan barang lain. Kadang strategi diskon seperti itu bisa cukup menarik perhatian pelanggan"

Pertanyaan keenam mengenai apa yang dilakukan ketika permintaan pasar melebihi stok yang tersedia? Beliau mengatakan:

[52] Roza, Konsumen Toko Serba 35 Combi Garegeh Wawancara Pribadi Tanggal 19 Juni 2025

[53] Aldi, Manajer Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 19 Juni 2025

> *"Kalau permintaan pasar lebih tinggi dari stok yang tersedia, biasanya kami langsung ambil tindakan cepat untuk restok secepatnya. Kami langsung cek catatan barang dan buat daftar belanja, lalu kami belanja ke supplier langganan di kota atau lewat online kalau barangnya agak susah dicari"*

Jadi peneliti dapat menyimpulkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan informan bahwa Toko Jaya Serba 35 CombiKelurahan Garegeh Kota Bukittinggi, bahwa pengelolaan persediaan barang di toko ini masih dilakukan secara sederhana namun tetap teratur. Pencatatan stok dilakukan secara manual melalui buku catatan harian, kemudian direkap dalam file Excel di ponsel setiap akhir pekan untuk keperluan evaluasi dan pengecekan silang jika terjadi selisih data. Untuk kegiatan restok atau pengadaan barang baru, toko ini melakukannya secara fleksibel, umumnya satu minggu sekali, namun bisa lebih sering jika permintaan meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa toko cukup responsif terhadap dinamika permintaan pasar. Dalam mengelola barang dengan perputaran lambat, toko menerapkan langkah-langkah bertahap, seperti mengganti posisi display, memberikan diskon, membuat bundling produk, atau bahkan mengembalikan barang ke supplier bila memungkinkan. Ini menunjukkan adanya upaya untuk menghindari penumpukan stok yang tidak produktif. Strategi untuk mempercepat perputaran stok difokuskan pada penataan visual, pembaruan susunan produk secara berkala, serta penerapan promosi. Selain itu, toko juga aktif mendengarkan keinginan pelanggan dan menjadikannya sebagai acuan dalam pengadaan produk berikutnya, sehingga stok yang disediakan cenderung relevan dengan kebutuhan pasar. Jika ada produk yang tidak laku dalam waktu lama, toko melakukan evaluasi mendalam

dan mencoba pendekatan baru seperti reposisi produk atau promosi diskon. Strategi ini bertujuan agar produk tetap bisa terjual tanpa mengorbankan terlalu banyak ruang dan modal kerja. Sementara itu, saat menghadapi lonjakan permintaan yang melebihi stok yang tersedia, toko segera melakukan restok cepat dengan menghubungi supplier tetap secara langsung maupun melalui pembelian online. Hal ini mencerminkan bahwa pihak toko cukup tanggap dalam menjaga ketersediaan produk agar tidak mengecewakan pelanggan. Secara keseluruhan, strategi manajemen persediaan yang diterapkan oleh Toko Jaya Serba 35 Combi menunjukkan pendekatan yang adaptif dan praktis, meskipun masih dilakukan secara manual. Namun, konsistensi dalam evaluasi dan fleksibilitas terhadap permintaan pasar menjadi kunci keberlangsungan dan peningkatan pendapatan toko ini.

b. Peningkatan Pendapatan

Manajemen persediaan dalam meningkatkan pendapatan memiliki hubungan yang sangat erat. Dengan mengelola persediaan dengan baik, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi, dan memastikan ketersediaan produk yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan.

Ada beberapa wawancara yang telah dilakukan peneliti tentang peningkatan pendapatan yang ada di Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukitinggi yaitu salah satu karyawan toko yaitu Kak Indah, pertanyaan pertama yang terkait dengan peningkatan pendapatan yaitu Apa saja strategi yang pernah Anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan

sambil tetap menekan biaya operasional? Beliau mengatakan:

> *"Strategi yang kami lakukan sebenarnya sederhana, tapi cukup terasa hasilnya. Untuk meningkatkan pendapatan, kami lebih fokus menjual barang-barang yang cepat laku dan banyak dibutuhkan masyarakat, seperti alat dapur, kebutuhan rumah tangga, mainan anak, dan aksesoris wanita. Kami juga rutin menambah variasi barang baru yang sedang tren atau diminta pelanggan. Jadi toko tetap hidup, pelanggan juga lebih tertarik datang karena selalu ada yang baru"*[54]

Pertanyaan kedua yaitu terkait apakah peningkatan pendapatan bisa menjadi solusi utama dalam mengurangi beban biaya operasional? Mengapa? Beliau mengatakan:

> *"Iya, menurut saya peningkatan pendapatan memang bisa jadi solusi utama untuk mengurangi beban biaya operasional. Soalnya, kalau pendapatan toko naik, otomatis beban operasional seperti listrik, sewa, transport, atau pengeluaran kecil lainnya jadi terasa lebih ringan karena tertutup dari pemasukan. Jadi tidak terasa terlalu membebani"*

Pertanyaan ketiga yaitu Bagaimana Anda merancang strategi promosi dan diskon agar tidak hanya menarik pelanggan, tetapi juga meningkatkan pendapatan? Beliau mengatakan:

> *"Kami juga sesuaikan promosi dengan momen tertentu, seperti awal bulan, hari libur, atau musim sekolah. Di waktu-waktu itu biasanya orang belanja lebih banyak. Jadi kalau kami tawarkan promo saat itu, kemungkinan besar lebih banyak yang beli. Dari situ, pendapatan bisa naik karena volume penjualannya meningkat, meskipun marginnya sedikit lebih kecil"*

Wawancara juga dilakukan kepada Ibu Yanti sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi kelurahan garegeh kota bukittinggi yang mana beliau mengatakan:

> *"Menurut saya, kalau ada diskon khusus hari-hari tertentu*

[54] Indah, Karyawan Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 20 Juni 2025

atau pakai sistem poin belanja yang bisa ditukar hadiah, itu lebih menarik. Jadi ada alasan untuk balik lagi ke toko"[55]

Pertanyaan keempat yaitu promosi seperti apa yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan bisnis Anda? Beliau mengatakan:

"Kalau berdasarkan pengalaman kami, promosi yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan itu biasanya yang langsung terasa manfaatnya bagi pembeli, seperti potongan harga, beli dua gratis satu, atau bundling barang. Promo seperti itu langsung menarik perhatian dan bikin pelanggan lebih semangat belanja. Kadang mereka beli lebih banyak dari yang direncanakan karena merasa lebih untung"

Pertanyaan kelima yaitu Seberapa sering Anda menggunakan diskon sebagai strategi pemasaran, dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan? Beliau mangatakan:

"Diskon itu kami gunakan seperlunya saja, nggak setiap hari, tapi rutin dalam waktu-waktu tertentu. Misalnya pas akhir bulan untuk bantu menghabiskan stok, atau saat awal bulan ketika banyak orang baru gajian. Kadang juga kami kasih diskon saat ada barang yang stoknya banyak tapi kurang laku supaya cepat terjual. Pengaruhnya ke penjualan cukup terasa. Biasanya saat ada diskon, jumlah pembeli meningkat, dan total barang yang terjual juga lebih banyak. Meskipun marginnya mungkin lebih kecil, tapi dari sisi volume penjualan, itu cukup membantu pendapatan. Apalagi kalau diskonnya bikin pelanggan baru datang, itu bisa jadi peluang jangka panjang"

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa Toko Jaya Serba 35 Combi menerapkan strategi yang sederhana namun cukup efektif untuk meningkatkan pendapatan sekaligus menekan biaya operasional. Fokus utama toko adalah menjual produk-produk yang cepat laku dan memiliki permintaan tinggi di masyarakat, seperti alat dapur, mainan anak, serta aksesoris wanita. Selain itu, penambahan variasi barang baru berdasarkan tren dan permintaan

[55] Yanti, Konsumen Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 20 Juni 2025

pelanggan juga menjadi strategi penting untuk menjaga minat konsumen dan meningkatkan frekuensi kunjungan. Pihak toko juga meyakini bahwa peningkatan pendapatan dapat secara langsung membantu mengurangi beban biaya operasional, karena pemasukan yang lebih besar akan menutupi kebutuhan seperti listrik, sewa, transportasi, dan pengeluaran kecil lainnya. Dengan demikian, beban biaya tidak terasa berat karena tertopang oleh pemasukan harian. Dalam hal promosi, toko menyusun strategi yang disesuaikan dengan momen-momen tertentu seperti awal bulan, hari libur, atau musim sekolah dimana daya beli masyarakat cenderung meningkat. Promosi yang dirancang pun bersifat langsung memberikan manfaat kepada pembeli, seperti potongan harga, bundling produk, atau program beli dua gratis satu. Jenis promosi seperti ini dinilai paling efektif karena menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan volume pembelian. Diskon digunakan secara terencana dan tidak dilakukan setiap hari, melainkan pada waktu-waktu strategis seperti akhir atau awal bulan, serta ketika ada stok berlebih. Meskipun margin keuntungan bisa sedikit menurun saat diskon, volume penjualan meningkat dan mampu mendongkrak pendapatan secara keseluruhan. Selain itu, diskon juga berperan menarik pelanggan baru yang berpotensi menjadi pembeli tetap. Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan Toko Jaya Serba 35 Combi bersifat adaptif dan berbasis kebutuhan pasar, serta menyeimbangkan antara peningkatan penjualan dan pengendalian biaya operasional. Pendekatan ini menjadikan toko tetap kompetitif dan mampu bertahan dalam persaingan usaha lokal.

c. Tantangan atau Kendala dan Evaluasi

Didalam melakukan sebuah bisnis atau menjalankan bisnis tidak luput dari kendala dan tantangan Toko Jaya Serba 35 Combi juga memiliki kendala atau tantangan sehingga pihak Toko Jaya Serba 35 Combi akan melakukan evaluasi guna untuk melancarkan bisnis Toko Jaya Serba 35 Combi Keluarahan Garegeh Kota Bukittinggi.

Berikut ada beberapa kutipan wawancara terkait tentang tantangan atau kendala dan evaluasi terhadap informan, informan peneliti adalah salah satu karyawan Toko Jaya Serba 35 Combi yaitu Abang Fetran yang mana pertanyaan terkait tentang Apa saja tantangan utama yang dihadapi oleh Toko Jaya Serba 35 Combi dalam operasional sehari-hari? Beliau mengatakan:

> *"Tantangan utama yang kami hadapi dalam operasional sehari-hari itu sebenarnya ada beberapa. Yang paling sering terasa itu soal stok barang. Kadang ada barang yang permintaannya tinggi, tapi stoknya terbatas atau susah dicari di supplier. Jadi kami harus pintar-pintar cari alternatif atau segera restok supaya nggak kehilangan pembeli. Selain itu, pengaturan barang juga jadi tantangan tersendiri. Karena barang yang kami jual cukup beragam dan banyak, kami harus rajin merapikan dan mengatur ulang posisi supaya toko tetap rapi dan pembeli gampang cari barang. Kalau berantakan, pelanggan bisa malas keliling dan akhirnya nggak jadi beli"*[56]

Wawancara juga dilakukan kepada Ibu Wati sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi kelurahan garegeh kota bukittinggi yang mana beliau mengatakan:

> *"Kalau saya lihat, tantangannya itu di pengelolaan stok. Kadang saya mau beli barang yang biasa saya pakai, eh malah kosong. Pernah sampai dua minggu nggak ada. Jadi mungkin mereka*

[56] Fetran, Karyawan Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 20 Juni 2025

kesulitan jaga ketersediaan barang"[57]

Pertanyaan kedua yaitu mengenai Bagaimana Anda mengatasi kendala seperti keterlambatan pasokan barang atau stok kosong? Beliau mengatakan:

> *"Kalau ada keterlambatan pasokan atau stok kosong, biasanya kami langsung ambil langkah cepat. Pertama, kami cek dulu apakah barang tersebut bisa digantikan dengan produk lain yang fungsinya hampir sama. Jadi pelanggan tetap punya pilihan, walaupun bukan merek atau jenis yang biasa. Kalau barangnya memang penting dan sering dicari, kami langsung hubungi supplier langganan atau cari alternatif supplier lain yang bisa kirim lebih cepat. Kadang kami juga beli dari toko grosir terdekat meskipun harganya sedikit lebih mahal, yang penting stok di toko tetap jalan"*

Pertanyaan ketiga yaitu mengenai Apakah ada kendala dalam pengelolaan keuangan toko, seperti pengeluaran tak terduga atau perputaran uang? Beliau mengatakan:

> *"Iya, jujur saja, kadang ada juga kendala dalam pengelolaan keuangan toko. Salah satu yang paling terasa itu pengeluaran tak terduga, misalnya barang rusak, harga barang naik mendadak dari supplier, atau perlu beli perlengkapan toko yang sebelumnya nggak direncanakan. Itu bisa bikin perputaran uang jadi sedikit terganggu"*

Pertanyaan keempat yaitu Bagaimana Anda menyikapi persaingan dengan toko serupa di sekitar Garegeh? Beliau mengatakan:

> *"Kalau soal persaingan, kami anggap itu hal yang biasa dalam dunia usaha. Di sekitar Garegeh memang ada beberapa toko serupa, tapi kami lebih fokus untuk mempertahankan pelayanan yang baik dan menjaga kualitas produk. Prinsip kami, walaupun banyak toko lain, kalau pelanggan sudah merasa nyaman belanja di sini, mereka pasti balik lagi"*

Wawancara juga dilakukan kepada Bapak Ruli sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi yang mana beliau

[57] Wati, Konsumen Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 20 Juni 2025

mengatakan:

> *"Menurut saya, Toko Jaya Serba 35 Combiini punya kelebihan dari barang-barangnya juga lumayan lengkap. Kalau saya butuh barang kebutuhan sehari-hari, biasanya bisa langsung dapat di sini tanpa harus ke toko lain. Pelayanannya juga ramah, nggak segan ditanya-tanya, jadi saya merasa lebih nyaman. Kadang juga ada promo kecil-kecilan, itu cukup membantu. Dibanding toko lain, suasananya lebih akrab dan nggak kaku."*[58]

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan informan Toko Jaya Serba 35 Combi tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam operasional sehari-hari, toko ini menghadapi beberapa tantangan utama, khususnya dalam hal ketersediaan dan pengelolaan stok barang. Tingginya permintaan terhadap produk tertentu tidak selalu diimbangi dengan ketersediaan stok dari supplier, sehingga pengelola harus cepat mencari alternatif barang sejenis atau menghubungi supplier lain, bahkan membeli dari toko grosir terdekat agar tidak kehilangan pelanggan. Selain itu, tantangan lainnya adalah pengaturan dan penataan barang di dalam toko. Banyaknya jenis produk yang dijual menuntut pengelola untuk rajin menata ulang rak dan posisi barang agar toko tetap rapi dan memudahkan pelanggan dalam mencari produk. Ketika toko terlihat berantakan, pelanggan cenderung tidak nyaman dan berpotensi batal berbelanja. Dalam hal pengelolaan keuangan, kendala juga muncul terutama dari pengeluaran tak terduga, seperti kerusakan barang, kenaikan harga dari supplier, atau kebutuhan mendadak untuk membeli perlengkapan toko. Hal ini sesekali memengaruhi perputaran uang harian toko, meskipun pengelola tetap berusaha menjaga arus kas tetap stabil. Terkait persaingan usaha, Toko Jaya Serba 35

[58] Ruli, Konsumen Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Wawancara Pribadi Tanggal 20 Juni 2025

Combi tidak memfokuskan diri pada kompetisi harga dengan toko-toko serupa di kawasan Garegeh, melainkan lebih menekankan pada pelayanan yang baik, ketersediaan barang yang lengkap, dan suasana belanja yang nyaman. Strategi ini dianggap cukup efektif untuk mempertahankan pelanggan tetap dan menarik pelanggan baru secara alami. Pandangan dari salah satu pengunjung, yaitu Abang Arif, turut menguatkan kesan positif terhadap toko ini. Ia menilai bahwa kelengkapan barang, keramahan pelayanan, dan suasana toko yang nyaman dan akrab menjadi nilai lebih dibanding toko lain. Promo kecil-kecilan juga dianggap membantu dan meningkatkan kenyamanan berbelanja. Secara keseluruhan, Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh mampu menghadapi tantangan operasional dengan tanggap dan adaptif, serta tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui pelayanan yang humanis dan suasana belanja yang bersahabat. Hal ini menjadi salah satu kekuatan utama toko dalam mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis lokal.

C. Pembahasan Atau Analisa Penulis

1. Analisis Aspek Manajemen Persediaan

   Dalam bisnis sudah terlebih dahulu di rancang untuk manajemen persediaan tersebut, berdasarkan deskripsi data di atas bahwa manajemen persediaan yang dilakukan oleh pihak Toko Jaya Serba 35 Combi dalam meningkatkan pendapatan menggunakan cara yang dilakukan. Berdasarkan paparan diatas dapat ditarik kesimpulan manajemen persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi sebagai berikut:

a. Sistem Pengelolaan Persediaan Sederhana namun Teratur

Pengelolaan stok di Toko Jaya Serba 35 Combimasih dilakukan secara manual dengan mencatat barang masuk dan keluar di buku catatan, kemudian direkap dalam file Excel di ponsel setiap akhir minggu. Meskipun belum menggunakan sistem digital, cara ini cukup efektif untuk skala toko menengah dan menunjukkan adanya keteraturan dalam administrasi stok.

b. Frekuensi Restok Fleksibel dan Responsif terhadap Permintaan

Restok barang dilakukan sekitar seminggu sekali, namun bisa lebih sering jika permintaan meningkat, seperti saat toko sedang ramai pengunjung. Hal ini memperlihatkan fleksibilitas manajemen dalam merespons dinamika pasar dan kebutuhan konsumen.

c. Strategi Penanganan Barang yang Perputarannya Lambat

Toko menerapkan beberapa langkah terhadap barang yang kurang laku, seperti:

1) Memindahkan posisi barang ke tempat yang lebih strategis
2) Menata ulang tampilan rak
3) Memberi diskon
4) Membuat promosi bundling
5) Tidak melakukan restok ulang jika barang tidak sesuai dengan minat pelanggan
6) Mengembalikan barang ke supplier bila memungkinkan

Strategi bertahap ini menunjukkan upaya toko untuk

meminimalkan penumpukan stok yang tidak produktif.

d. Strategi Mempercepat Perputaran Barang

Beberapa pendekatan yang dilakukan untuk mempercepat penjualan barang antara lain:

1) Menempatkan barang yang laris dan sedang tren di area depan atau mudah terlihat
2) Menyegarkan tampilan rak secara rutin agar tidak monoton
3) Memperhatikan permintaan pelanggan dan menyesuaikan stok berdasarkan kebutuhan pasar

Strategi ini menandakan bahwa toko mengedepankan kenyamanan visual dan daya tarik penempatan barang sebagai pendorong pembelian.

e. Evaluasi Produk yang Tidak Laku dalam Waktu Lama

Toko tidak langsung menyingkirkan produk yang tidak laku, melainkan melakukan evaluasi menyeluruh seperti:

1) Mengecek apakah barang tidak menarik atau tidak terlihat
2) Melakukan reposisi
3) Memberikan diskon
4) Bundling produk

Ini menunjukkan bahwa toko mengutamakan pendekatan analitis sebelum mengambil keputusan akhir terkait stok.

2. Peningkatkan Pendapatan

Strategi peningkatan pendapatan yang diterapkan toko ini sangat dipengaruhi oleh pemahaman terhadap kebutuhan pasar dan efisiensi dalam

operasional toko. Pendekatan yang digunakan terbilang sederhana, namun cukup tepat sasaran karena berfokus pada hal-hal yang memang relevan dengan kondisi pasar lokal dan karakteristik konsumen di sekitar toko.

Salah satu strategi utama yang dijalankan adalah fokus terhadap produk-produk yang memiliki perputaran cepat, seperti alat dapur, mainan anak, dan aksesoris wanita. Jenis-jenis barang ini dipilih karena memiliki tingkat permintaan yang tinggi di masyarakat, sehingga mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan harian. Penambahan variasi produk yang sedang tren juga menjadi salah satu cara untuk menjaga daya tarik toko di mata konsumen. Pendekatan ini menunjukkan bahwa pihak toko memahami pentingnya menyegarkan etalase dan rak barang secara berkala agar pelanggan tidak merasa bosan dan terus memiliki alasan untuk berkunjung kembali.

Selain itu, peningkatan pendapatan dianggap sebagai cara paling efektif untuk menutup beban biaya operasional yang sifatnya tetap, seperti sewa, listrik, transportasi, dan kebutuhan logistik lainnya. Bapak Aldi mengakui bahwa ketika pendapatan toko meningkat, seluruh beban tersebut menjadi lebih ringan karena dapat tertutupi dengan lancarnya arus kas masuk. Hal ini menunjukkan bahwa toko memiliki orientasi yang cukup sehat dalam mengelola keuangan, yaitu bukan hanya fokus pada pemotongan biaya, tetapi lebih pada mendorong pendapatan agar secara alami menyeimbangkan pembiayaan operasional.

Dalam hal promosi, strategi yang dijalankan pun disesuaikan dengan

momen-momen tertentu, seperti awal bulan, hari libur, atau saat musim sekolah tiba. Pemilihan waktu ini tentu tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan berdasarkan pola belanja konsumen yang cenderung meningkat pada masa-masa tersebut. Jenis promosi yang diberikan juga cukup beragam, mulai dari potongan harga, promo beli dua gratis satu, hingga bundling produk dengan harga lebih terjangkau. Strategi ini dinilai sangat efektif karena memberikan manfaat langsung kepada pelanggan, sehingga mampu meningkatkan minat belanja sekaligus mendorong peningkatan volume penjualan.

Namun demikian, penggunaan diskon tidak dilakukan secara berlebihan. Toko hanya menerapkannya pada waktu-waktu tertentu atau saat terdapat stok barang yang menumpuk. Pendekatan ini memperlihatkan bahwa toko memiliki strategi jangka panjang, di mana diskon bukan hanya untuk menghabiskan stok, tetapi juga sebagai sarana menarik pelanggan baru dan membangun loyalitas pembeli lama. Meski margin keuntungan bisa sedikit berkurang akibat diskon, hal ini ditutupi oleh peningkatan jumlah barang yang terjual.

Dari keseluruhan strategi yang dijalankan, terlihat bahwa Toko Jaya Serba 35 Combi menjalankan manajemen persediaan dan peningkatan pendapatan secara sinergis. Pengelolaan stok yang cermat, pemilihan produk yang tepat, variasi barang sesuai tren, serta promosi yang terarah, semuanya dilakukan dengan tujuan menjaga ritme penjualan yang stabil dan terus bertumbuh. Dengan pendekatan yang praktis dan berbasis pada kebutuhan

pasar lokal, toko ini mampu bertahan dan berkembang meskipun persaingan usaha semakin ketat. Respons cepat terhadap dinamika pasar serta kemampuan dalam menyeimbangkan antara penjualan dan efisiensi operasional menjadi kunci utama keberhasilan strategi peningkatan pendapatan yang mereka terapkan.

3. Tantangan atau kendala dan evaluasi

Dalam melakukan sebuah kegiatan bisnis pasti penuh dengan resiko atau tantangan dan kendala yang mana hal hal tersebut harus di antisipasi atau diperbaiki dengan melakukan evaluasi agar bisnis bisa berjalan dengan lancer, yang mana terjadi terhadap Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi dari paparan hasil wawancara dapat di analisa peneliti yaitu tantangan utama yang dihadapi Toko Jaya Serba 35 Combi adalah soal stok barang. Kadang ada barang yang permintaannya tinggi, tapi stoknya terbatas atau susah dicari di supplier. Selain itu Masalah penataan barang juga menjadi perhatian tersendiri. Karena jumlah dan jenis barang yang dijual sangat beragam, toko harus terus merapikan susunan produk agar pelanggan mudah menemukannya. Ini mungkin terdengar sepele, tapi dalam praktiknya sangat penting. Toko yang berantakan bisa membuat pengunjung malas mencari barang, bahkan bisa langsung keluar tanpa membeli apa-apa. Kesadaran pengelola terhadap hal ini menunjukkan bahwa mereka cukup peka terhadap pengalaman belanja konsumen.

Dari sisi keuangan, toko ini juga menghadapi beberapa kendala, terutama yang sifatnya tidak terduga. Pengeluaran mendadak seperti kerusakan barang,

kenaikan harga dari supplier, atau kebutuhan untuk membeli perlengkapan toko bisa mengganggu arus kas. Meskipun begitu, toko tetap berusaha menjaga perputaran uang tetap berjalan, yang menunjukkan adanya kontrol manajemen keuangan yang cukup bijak meski dalam skala usaha kecil menengah.

Yang cukup menarik adalah bagaimana toko ini menyikapi persaingan dengan usaha serupa di sekitarnya. Alih-alih terpaku pada persaingan harga atau mencoba meniru toko lain, mereka justru memilih untuk memperkuat pelayanan dan menjaga kenyamanan pelanggan. Fokus ini rupanya membuahkan hasil, sebagaimana disampaikan oleh pelanggan tetap mereka, Abang Arif. Menurutnya, keramahan pelayanan, kelengkapan barang, dan suasana toko yang lebih akrab menjadi alasan utama ia lebih memilih belanja di Toko Jaya Serba 35 Combi dibanding toko lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Provinsi Sumatera Barat maka didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi untuk meningkatkan pendapatan Toko Jaya Serba 35 Combi menerapkan strategi yang sederhana namun cukup efektif untuk meningkatkan pendapatan sekaligus menekan biaya operasional. Fokus utama toko adalah menjual produk-produk yang cepat laku dan memiliki permintaan tinggi di masyarakat, seperti alat dapur, mainan anak, serta aksesoris wanita. Selain itu, penambahan variasi barang baru berdasarkan tren dan permintaan pelanggan juga menjadi strategi penting untuk menjaga minat konsumen dan meningkatkan frekuensi kunjungan. Pihak toko juga meyakini bahwa peningkatan pendapatan dapat secara langsung membantu mengurangi beban biaya operasional, karena pemasukan yang lebih besar akan menutupi kebutuhan seperti listrik, sewa, transportasi, dan pengeluaran kecil lainnya. Dengan demikian, beban biaya tidak terasa berat karena tertopang oleh pemasukan harian. Dalam hal promosi, toko menyusun strategi yang disesuaikan dengan momen-momen tertentu seperti awal bulan, hari libur, atau musim sekolah dimana daya beli masyarakat

cenderung meningkat. Promosi yang dirancang pun bersifat langsung memberikan manfaat kepada pembeli, seperti potongan harga, bundling produk, atau program beli dua gratis satu. Jenis promosi seperti ini dinilai paling efektif karena menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan volume pembelian. Diskon digunakan secara terencana dan tidak dilakukan setiap hari, melainkan pada waktu-waktu strategis seperti akhir atau awal bulan, serta ketika ada stok berlebih. Meskipun margin keuntungan bisa sedikit menurun saat diskon, volume penjualan meningkat dan mampu mendongkrak pendapatan secara keseluruhan. Selain itu, diskon juga berperan menarik pelanggan baru yang berpotensi menjadi pembeli tetap. Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan Toko Jaya Serba 35 Combi bersifat adaptif dan berbasis kebutuhan pasar, serta menyeimbangkan antara peningkatan penjualan dan pengendalian biaya operasional. Pendekatan ini menjadikan toko tetap kompetitif dan mampu bertahan dalam persaingan usaha lokal.

2. Dari analisa yang telah dijelaskan bahwasanya terdapat kendala kendala yang dihadapi Toko Jaya Serba 35 Combi dalam meningkatkan pendapatan, kendala utama yaitu dalam hal ketersediaan dan pengelolaan stok barang. Tingginya permintaan terhadap produk tertentu tidak selalu diimbangi dengan ketersediaan stok dari supplier, sehingga pengelola harus cepat mencari alternatif barang sejenis atau menghubungi supplier lain, bahkan membeli dari toko grosir terdekat agar tidak kehilangan pelanggan. Selain itu, tantangan lainnya adalah pengaturan dan penataan barang di dalam toko.

Banyaknya jenis produk yang dijual menuntut pengelola untuk rajin menata ulang rak dan posisi barang agar toko tetap rapi dan memudahkan pelanggan dalam mencari produk. Ketika toko terlihat berantakan, pelanggan cenderung tidak nyaman dan berpotensi batal berbelanja. Dalam hal pengelolaan keuangan, kendala juga muncul terutama dari pengeluaran tak terduga, seperti kerusakan barang, kenaikan harga dari supplier, atau kebutuhan mendadak untuk membeli perlengkapan toko. Hal ini sesekali memengaruhi perputaran uang harian toko, meskipun pengelola tetap berusaha menjaga arus kas tetap stabil. Terkait persaingan usaha, Toko Jaya Serba 35 Combi tidak memfokuskan diri pada kompetisi harga dengan toko-toko serupa di kawasan Garegeh, melainkan lebih menekankan pada pelayanan yang baik, ketersediaan barang yang lengkap, dan suasana belanja yang nyaman. Strategi ini dianggap cukup efektif untuk mempertahankan pelanggan tetap dan menarik pelanggan baru secara alami. Pandangan dari salah satu pengunjung, yaitu Abang Arif, turut menguatkan kesan positif terhadap toko ini. Ia menilai bahwa kelengkapan barang, keramahan pelayanan, dan suasana toko yang nyaman dan akrab menjadi nilai lebih dibanding toko lain. Promo kecil-kecilan juga dianggap membantu dan meningkatkan kenyamanan berbelanja. Secara keseluruhan, Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh mampu menghadapi tantangan operasional dengan tanggap dan adaptif, serta tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui pelayanan yang humanis dan suasana belanja yang bersahabat. Hal ini menjadi salah satu kekuatan utama toko dalam mempertahankan

eksistensinya di tengah persaingan bisnis lokal.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memiliki beberapa saran untuk Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi yaitu strategi dalam manajemen persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi untuk meningkatkan pendapatan yang mana :

Pertama, pengelolaan stok barang perlu diperbaiki melalui sistem pencatatan yang lebih teratur, baik secara manual maupun digital. Dengan pencatatan yang akurat, pihak toko akan lebih mudah mengetahui jumlah persediaan yang tersedia, kapan harus melakukan pemesanan ulang, serta produk mana saja yang cepat habis atau kurang diminati. Selain itu, untuk menghindari kekosongan barang yang memiliki permintaan tinggi, toko sebaiknya menjalin kerja sama dengan lebih dari satu pemasok agar tidak bergantung pada satu sumber saja. Ini penting untuk menjaga kontinuitas pasokan barang, terutama saat terjadi lonjakan permintaan.

Selanjutnya, penataan barang di dalam toko juga perlu menjadi perhatian. Toko perlu menjaga tampilan yang rapi dan menarik agar pelanggan merasa nyaman saat berbelanja. Barang sebaiknya dikelompokkan berdasarkan jenis dan disusun dengan jelas agar mudah ditemukan oleh pelanggan. Toko yang tertata dengan baik bukan hanya memudahkan proses belanja, tetapi juga meningkatkan daya tarik visual yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Dalam hal promosi, strategi yang sudah diterapkan oleh toko sudah cukup efektif, terutama promosi langsung yang memberikan manfaat nyata kepada

pelanggan. Namun, efektivitas promosi akan lebih maksimal jika ditunjang dengan media komunikasi yang lebih luas, seperti memanfaatkan media sosial atau platform daring lainnya untuk menjangkau lebih banyak calon pelanggan, terutama generasi muda yang lebih aktif secara digital. Program loyalitas sederhana juga dapat dipertimbangkan, misalnya pemberian hadiah kecil atau diskon khusus bagi pelanggan yang sering berbelanja.

Aspek pengelolaan keuangan juga perlu menjadi fokus perhatian. Meskipun pengelola telah berupaya menjaga arus kas harian tetap stabil, namun adanya pengeluaran tak terduga menunjukkan perlunya dana cadangan yang dialokasikan secara khusus untuk mengantisipasi hal-hal mendesak. Selain itu, pencatatan keuangan harian yang lebih rapi dan sistematis dapat membantu dalam menganalisis perputaran uang, sehingga keputusan pengeluaran dan pembelian barang dapat dilakukan dengan lebih bijak.

Terakhir, kualitas pelayanan yang telah menjadi keunggulan toko hendaknya terus dipertahankan dan ditingkatkan. Pelanggan cenderung kembali ke toko yang tidak hanya menyediakan barang yang lengkap, tetapi juga memberikan kenyamanan dalam berbelanja. Sikap ramah, responsif, dan profesional dari pengelola dan staf toko merupakan salah satu kunci penting dalam menjaga loyalitas pelanggan dan membangun citra positif di tengah persaingan bisnis lokal.

Dengan memperhatikan dan menjalankan saran-saran ini, diharapkan Toko Jaya Serba 35 Combi dapat terus bertumbuh dan meningkatkan daya saingnya di pasar, serta mempertahankan eksistensinya sebagai salah satu toko pilihan

masyarakat di wilayah Garegeh, Kota Bukittinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Afriyanti, Tika, and Rose Rahmidani. Pengaruh Inovasi Produk, Kemasan, Dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Ice Cream Aice Di Kota Padang. Jurnal Ecogen Vol 2 No. 3, (2019), Hal 270-279.

Aprianto, Iwan. (2020). Etika dan Konsep Manajemen Bisnis Islam. Yogyakarta: Deepublish

Asiah & Neng, L. (2023). Asistensi Manajemen Persediaan Barang Dagang. Jurnal Pelita Pengabdian, Hal 89-94.

Assauri, S. (2019). Manajemen Operasi Produksi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Astuti, M., & Martondang, N. (2020) Manajemen Pemasaran: UMKM dan Digital Sosial Media. (Sleman: CV BUDI UTAMA)

Atmaja, Ni Putu Cempaka Dhamadewi, and Ni Ketut Dhias Agustiari. Penerapan Komputerisasi Stok Persediaan Barang, Pelatihan Pelayanan Untuk Meningkatkan Penjualan dan Pelatihan Penerapan Protokol Kesehatan pada Central Repair Station. Jurnal Pelita Pengabdian Vol. 1. No. 1, (2022), Hal. 407-414

Aquilano, Nicholas J., Chase, Richard B dan Jacobs, F Robert. (2019). Operations and Supply Chain Management. Singapore: McGraw-Hill Education.

Chopra, S., & Meindl, P. (2021). Strategy, planning, and operation. Supply Chain Management, Hal 71-85

Chuong, Sum Chee, Dkk. (2015). Manajemen Operasi. Jakarta: Salemba Empat.

Fahrurrozi. (2020). Analisis Layanan Ojek Online PT. Grab Indonesia Wilayah Surabaya dalam Perspektif Bisnis Islam. Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah. Vol 3 No 1

Fajar Nurdiansyah, Dkk, Strategi Branding Bandung Girl Gahana Golf Sebelum Dan Saat Pendemi Covid-19, Jurnal Purnama Berazam, Vol, 2, No, 2, (2021), Hal. 162-163

Fandy Tjiptono. (2014). Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: Andi)

Fernie, J., & Sparks, L. (2014). Logistics and Manajemen Ritel. (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia) Hal 8-10Freddy, Rangkuti. (2015). Manajemen Persediaan. Cet. 1, Jakarta: Raja Grafindo Persada

Gilarso, T., Drs., (2022), Pengantar Ilmu Ekonomika Bagian Makro, Yogyakarta: KANISIUS.

Heizer, J.,& Render, B. (2020). Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (Edisisi 11). Jakarta : Salemba Empat

Indrajit, R.E., dan Djokopranato, R. (2018). Manajemen Persediaan. (Edisi Pertama. Gramedia,:Jakarta)

Julyantry., Siagian, V., Asmeati., Hasibuan, A., Simanullang, R., Pandarangga, A. P.,Purba,S., Purba, B.,. Pintauli, R. F., Rahmadana, M. F. & Syukriah A. E. (2020).Manajemen Produksi dan Operasi. Medan : Yayasan Kita Menulis

Khosiah, Dkk, Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas Di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima, Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan, Vol,1 No, 2, (2019), Hal. 145

Levy, M., & Weitz, B. A. (2022). *Manajemen Retailing*. Surabaya: Cipta Media Nusantara

Lolyta D. Simbolon. (2021). Pengendalian Persediaan. Forum Pemuda Aswaja. Paraya NTB.

Maulida, S.Hamidy, F., dan Wahyudi, A.D. (2020). *Monitoring Aplikasi Menggunakan Dashboard Untuk Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Penjualan*. Jurnal Tekno Kompak, 47–53

Ningsih, N., Isnaini, F., Handayani, N., & Neneng, N. (2023). Pengembangan Sistem Perhitungan SHU (Sisa Hasil Usaha) untuk Meningkatkan Penghasilan Anggota pada Koperasi Manunggal Karya. Jurnal Tekno Kompak, Vol 11 No 1

Parahita, Parahita, and Raditya Danar Dana. Perancangan Sistem Informasi Stok Barang Berbasis Web Untuk Meningkatkan Efisiensi Manajemen Persediaan Pada Toko Brokat Jaya. JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika) Vol 8 No. 1, (2024), Hal 59-66.

Pratiwi, Agatha. Analisis Manajemen Persediaan Barang Dagang dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan. Jurnal EMT KITA, Vol. 8 No. 1, (2024), Hal 247-253

Ramadhani, R., and Bina, N. S. (2021). *Statistika Penelitian Pendidikan* . Jakarta: Kencana

Riyanto, Bambang. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Ed. 4. Cet. 13.

(Yogyakarta: BPFE, 2013)

Rizka Anjarwati & Safri, Pengaruh Pendapatan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT Pegadaian Bekasi Periode 2020), Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi(2022). Vol. 2. No. 2. Hal. 28

Robert Terry. (2016). Manajemen Persediaan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada)

Rosmawanti, N., & Khairullah. (2019). Optimasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Analisis Reorder Point. Jutisi, Vol. 5, No. 3

Sugioyono, Metode Penelitian Bisnis, (Bandung: Alfabeta, 2014), Hal 36-39

Sulfemi, W. B. (2019). Manajemen Pendidikan Berbasis Multi Budaya. Bogor :STKIP Muhammadiyah Bogor.

Sumardi Mulyanto & Evers Hans Dieter. (2022). Sumber Pendapatan, Kebutuhan Pokok dan Perilaku Menyimpang. Jakarta: CV Rajawali Citra Press.

Sunyoto, D. (2022). Manajemen Bisnis Ritel. Jakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).

Syardiansah, S., Fuad, M., & Sari, P. (2020). Analisis Pengendalian Persediaan Produksi. JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam). Vol 8 No 2, Hal 80-91

Tjiptono, Fandy. (2018). Manajemen Strategi. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar)

Vikaliana, R., Sofian, Y., Solihati, N., Adji, B. A., & Maulia, S. S. (2020). Manajemen Persediaan. Bandung : Media Sains Indonesia

Wardana, M. A., & Sedarmayanti(2021). Penjualan dan Pemasaran. (Bali: IPB Internasional Press), Hal 23-24

Wahbah Az-Zuhaili. (2015). Fiqh Islam wa Adillatuh. Suriah: Dar al-Fikr

Winata, Erick, Dkk, Pengembangan Aplikasi Manajemen Persediaan untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional. Jurnal Teknologi dan Informasi Vol 14 No. 1, (2024), Hal 36-44

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Muhammad Abdul Hafizh
Nim : 3721106
Prodi : Manajemen Bisnis Syariaah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Strategi Manajemen Persediaan Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi)

A. Profil Toko Serba 35
    1. Sejak kapan toko serba 35 Garegeh berdiri?
    2. Apa visi dan misi dalam mengelola Toko Serba 35 Combi?
    3. Apa saja jenis produk yang dijual di toko ini?
    4. Mengapa Toko Serba 35 Garegeh menetapkan harga serba Rp35.000?
B. Aspek Manajemen Persediaan
    1. Bagaimana sistem pengelolaan stok produk di toko ini?
    2. Seberapa sering toko melakukan restok/pengadaan produk baru?
    3. Apa yang dilakukan toko terhadap barang yang perputarannya lambat?
    4. Strategi apa yang diterapkan toko untuk mempercepat perputaran stok?
    5. Apa yang dilakukan jika ada produk yang lama tidak laku terjual?
    6. Apa yang dilakukan ketika permintaan pasar melebihi stok yang tersedia?
C. Aspek Meningkatkan Pendapatan
    1. Apa saja strategi yang pernah Anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan sambil tetap menekan biaya operasional?
    2. Menurut Anda, apakah peningkatan pendapatan bisa menjadi solusi utama dalam mengurangi beban biaya operasional? Mengapa?
    3. Bagaimana Anda merancang strategi promosi dan diskon agar tidak hanya menarik pelanggan, tetapi juga meningkatkan pendapatan?
    4. Menurut Anda, promosi seperti apa yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan bisnis Anda?
    5. Seberapa sering Anda menggunakan diskon sebagai strategi pemasaran, dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan?

D. Tantangan / kendala dan Evaluasi

1. Apa saja tantangan utama yang dihadapi oleh Toko Serba 35 Combi dalam operasional sehari-hari?
2. Bagaimana Anda mengatasi kendala seperti keterlambatan pasokan barang atau stok kosong?
3. Apakah ada kendala dalam pengelolaan keuangan toko, seperti pengeluaran tak terduga atau perputaran uang?
4. Bagaimana Anda menyikapi persaingan dengan toko serupa di sekitar Garegeh?

E. Pertanyaan Kepada Pengunjung

1. Seberapa sering toko ini melakukan restok atau pengadaan produk baru?Apa kesan pertama Anda ketika masuk ke toko ini?
2. Apakah Anda merasa jadwal restoknya sudah sesuai dengan kebutuhan Anda sebagai konsumen?"Apakah harga barang di toko ini menurut Anda terjangkau? Mengapa?
3. Apa yang dilakukan toko terhadap barang yang perputarannya lambat?
4. Jenis promosi atau diskon seperti apa yang paling menarik dan membuat Anda lebih tertarik berbelanja di toko Serba 35 Combi ini?"
5. Apa saja tantangan utama yang dirasakan oleh Toko Serba 35 Combi dalam operasional sehari-hari?"
6. Dibandingkan toko lain di sekitar Garegeh, apa kelebihan Toko Serba 35 Combi menurut Anda?
7. Apakah Anda merasa nyaman berbelanja di sini dari segi penataan, kebersihan, dan kenyamanan tempat?

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 385.9/Un.26.3/HK.00.5/10/2024

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca **:** Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Muhammad Abdul Hafizh** NIM**. 3721106** tanggal 15 Oktober 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi)"**

Kedua : Menunjuk saudara :

Nama	:	**Andis Febrian, SEI, MM**
NIDN	:	198902032019031004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk. I/III/b/ Aisiten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Manajemen Keuangan Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Manajemen Keuangan Syariah
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 15 Oktober 2024
Dekan,

KEMENTERIAN AGAMA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN BUKITTINGGI REPUBLIK INDONESIA

AMUALFIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-1166/Un.26.3/PP.07/06/2025 19 Juni 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan/Pengelola Toko Jaya Serba 35 Combi
Garegeh Kota Bukittinggi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Muhammad Abdul Hafizh**
NIM	: 3721106
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Manajemen Bisnis Syariah S1
Judul Skripsi	: ***"Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi"***
Lokasi Penelitian	: Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi
Waktu	: 19 Juni s.d 19 Juli 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang Bertanda Tangan Di Bawah Ini:

Nama : Aldi Pratama

Jabatan : Manajer Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh

Dengan ini menyatakan mahasiswa yang ber identitas:

Nama : Muhammad Abdul Hafizh

Nim : 3721106

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariaah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Kampus : Universitas Negeri Islam Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

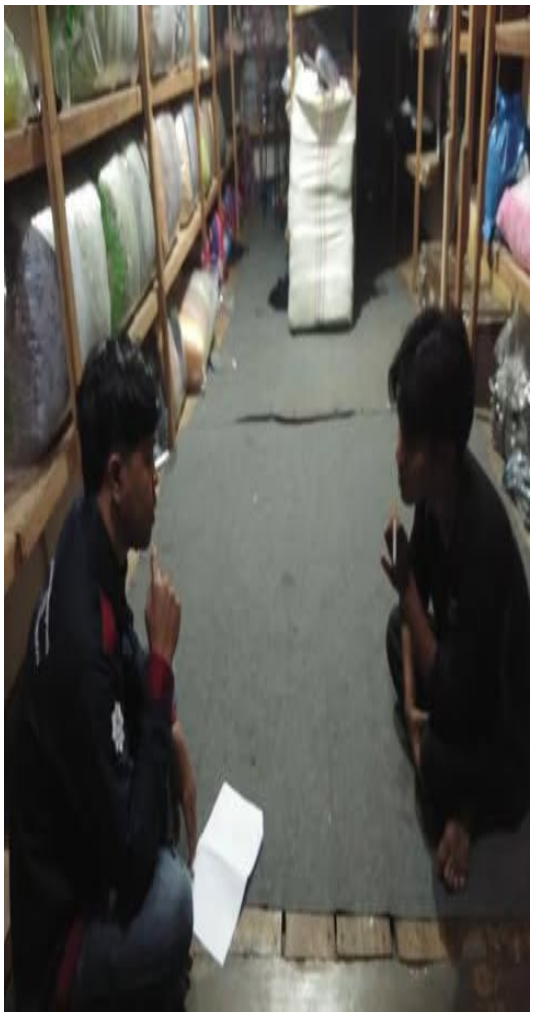
Telah selesai melakukan penelitian pada Toko Jaya Serba 35 Combi di Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Provinsi Sumatera Barat dengan judul penelitian "Strategi Manajemen Persediaan Barang Untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi)

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan dengan sebagai mestinya.

Garegeh, 03 Juli 2025

Manajer Toko

Aldi Pratama
















Serba
35.000

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Diri

Nama	:	Muhammad Abdul Hafizh
Nim	:	3721106
Tempat/Tanggal lahir	:	Sitapung, 06 November 2000
Jenis Kelamin	:	laki-laki
Institusi	:	Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
Fakultas/Jurusan	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam/Manajemen Bisnis Syariaah
Alamat	:	Jorong Sitapuang, Nagari Balai Gurah Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatera Barat
Email	:	hafizh06112000@gmail.com

Pendidikan

SD	:	Sekolah Dasar Negeri 07 Sitapung
SMP	:	Pondok Pesantren Muallimin Muhammadiyah Sawah Dangka
SMA	:	Sekolah Menengah Atas Islam Raudhatul Jannah
PERGURUAN TINGGI	:	Universitas Negeri Islam Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi