ANALISIS MANAJEMEN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV RAFHEL SERVICE STATION KAB. SIJUNJUNG

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi S1Manajemen Bisnis Syariah

Disusun Oleh:

ILHAMDA SAPUTRA
3722262

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

SJECH M. DJAMIL DJAMBEK

BUKITTINGGI

2026

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Ilhamda Saputra
Nim	: 3722262
Tempat/Tanggal Lahir	: Sawahlunto Sijunjung/ 15 November 2002
Prodi	: S1 Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: Analisis Manajemen Persediaan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Rafhel Service Station

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah 9Skripsi/Tugas Akhir) dengan judul diatas adalah benar hasil karya saya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya saya, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hokum yang berlaku dan gelar penulis dicopot sampai batas waktu yang ditentukan.

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

Bukittinggi, 29 Januari 2026

Penulis

ILHAMDA SAPUTRA
3722262

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **"Analisis Manajemen Persediaan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada CV. Rafhel Service Station"** yang disusun oleh **Ilhamda Saputra** dengan NIM **3722262** Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah (MBS) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke siding Munaqasah.

Demikian surat persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 29 Januari 2026

Pembimbing

ANDIS FEBRIAN, MM.

NIP.198902032019031004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbill'alamin, dengan mengucap syukur kepada Allah atas pertolongan-Nya, kasih sayang-Nya, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi/tugas akhir dengan judul **"Analisis Manajemen Persediaan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada CV. Rafhel Service station".** Shalawat beserta salam tidak lupa penulis ucapkan kepada Nabi junjungan umat yakni Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kegelapan ke zaman yang terang-benderang seperti sekarang yakninya agama Islam..

Penyusunan Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Perkuliahan Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Selesainya Skripsi ini merupakan hadiah dan anugerah terindah yang penulis dapatkan. Banyak rintangan dan hambatan yang penulis lewati. berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, akhirnya penulis berhasil melaluinya. Oleh karena itu karya dari sebuah perjalanan masa kuliah ini, penulis persembahkan untuk orang-orang terkasih dalam hidup penulis. Untuk itu penulis ucapkan terimakasih kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda Jumadi Putra dan Ibunda Jusmaniar yang telah mengajarkan arti berjuang dalam kehidupan dan kasih sayang tanpa batas demi masa depan Penulis. Selanjutnya atas bantuan, bimbingan dan arahan yang telah diberikan, penulis juga mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Silvia Hanani, S.Ag M.Si, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Bapak Dr. Aidil Alvin, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

3. Bapak Andis Febrian, SEI., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
4. Septia Susanti, ME., selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Negeri Islam (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
5. Ibu Khadijah Nurani, M.Si, selaku dosen Penasehat Akademik yang telah meluangkan waktunya untuk penulis selama proses perkuliahan.
6. Bapak Andis Febrian, SEI., MM. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pemikiran untuk membimbing penulis melalui konsultasi serta pemberian masukan guna menyempurnakan penyusunan skripsi.
7. 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.
8. Bapak/ Ibu Pegawai Perpustakaan UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
9. Bapak Rusdianto, selaku Direktur Utama yang telah memberikan izin dan arahan kepada penulis selama melakukan penelitian di CV. Rafhel Service Station.
10. Ucapan terima kasih kepada teman-teman seperjuangan Angkatan 2022 Manajemen Bisnis Syariah yang tidak dapat disebutkan satu per satu atas dukungan, semangat, masukan serta kebersamaan selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis berdoa semoga segala kebaikan dan pengorbanan yang telah diberikan mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan tidak terlepas dari kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat

memberikan manfaat bagi pembaca. Demikian yang dapat penulis sampaikan, penulis mengucapkan terima kasih.

Bukittinggi, 29 Januari 2026

Penulis

ILHAMDA SAPUTRA

3722262

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Analisis Manajemen Persediaan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada CV. Rafhel Service Station". Ditulis oleh Ilhamda Saputra dengan NIM 3722262 Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi dibawah bimbingan Bapak Andis Febrian, SEI., MM.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya fluktuasi penjualan yang disebabkan kurang efektifnya sistem manajemen persediaan. Manajemen Persediaan yang baik dan tepat dapat membantu perusahaan dalam memaksimalkan penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi manajemen persediaan dalam meningkatkan penjualan, untuk mengetahui kendala penerapan Sistem Manajemen Persediaan CV. Rafhel Service Station dan Lemahnya sistem pencatatan persediaan (stok masuk dan stok keluar) membuat tidak optimalnya penjualan di CV. Rafhel Service Station.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan metode kualitatif yang menghubungkan teori dengan fakta menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengolahan dan analisis data dilakukan dengan teknik Miles dan Huberman melalui tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan Sistem Manajemen Persediaan yang perlu diterapkan adalah (1) CV. Rafhel Service Station perlu mengkombinasikan metode *Just In Time (JIT)* dan *economic order quantity (EOQ)*, (2) CV Rafhel Service Station perlu beralih dari pencatatan manual ke sistem digital berbasis aplikasi atau *software* manajemen persediaan, (3) melakukan prioritas stok dengan pendekatan *ABC Analysis*, (4) menjalin kerjasama yang lebih erat dengan pemasok, (5) CV Rafhel Service Station perlu mengintegrasikan data persediaan dengan strategi penjualan.

Kata Kunci: Manajemen Persediaan dan Penjualan

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS i

PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

KATA PENGANTAR..... iii

ABSTRAK vi

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL x

DAFTAR GAMBAR.....xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Kegiatan 1

B. Identifikasi Masalah 12

C. Batasan Masalah.....12

D. Rumusan Masalah 13

E. Tujuan dan Manfaat 13

F. Penjelasan Judul.....14

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori.....16

1. Manajemen Persediaan.....16

a. Pengertian Manajemen Persediaan 16

b. Macam-macam Manajemen Persediaan 20

c. Tujuan Manajemen Persediaan.....22

d. Langkah-langkah Penerapan Manajemen Persediaan.....23

e. Fungsi dan Peran Manajemen Persediaan 25

f. Kendala dalam Manajemen Persediaan 29
2. Penjualan 31
a. Pengertian Penjualan 31
b. Jenis dan Bentuk Penjualan 32
c. Fungsi dan Peran Penjualan 34
d. Faktor-faktor Penjualan 37
3. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan 39
4. Landasan Syariah 40
a. Prinsip Itqan 41
b. Larangan Tabzir dan Israf 42
5. Landasan Sosiologis 42
B. Kajian Terdahulu 46

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 50
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 50
C. Jenis dan Sumber Data 51
D. Informan Penelitian 51
E. Teknik Pengumpulan Data 52
F. Teknik Analisis Data 53

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum 57
1. Sejarah CV. Rafhel Service Station 57
2. Struktur Organisasi CV. Rafhel Service Station 59
B. Hasil Penelitian 59
1. Proses Perencanaan Persediaan 59
2. Pertimbangan dan Jenis Suku Persediaan 60
3. Waktu Resto Persediaan 61
4. Efektifitas Perencanaan Persediaan dalam Penjualan 61
5. Pengelompokkan dan Pemisahan Persediaan 62

6. Perbedaan Perlakuan Persediaan 63
7. Proses Pencatatan Persediaan 64
8. Efektivitas Pemisahan Persediaan 64
9. Kendala yang Dihadapi CV. Rafhel Service Station.....65
10. Pengaruh Kendala Persediaan Pada Penjualan.....66
C. Pembahasan Hasil Penelitian 66
1. Perencaan Manajemen Persediaan 66
2. Pemisahan Persediaan 70
3. Kendala Persediaan 72

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....76

B. Saran.....78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

A. Tabel 1 7
B. Tabel 2 8
C. Tabel 3 47

DAFTAR GAMBAR

A. Gambar 1 59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan industri otomotif di Indonesia semakin pesat seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat akan transportasi pribadi. Mobil sebagai sarana transportasi bukan hanya digunakan untuk mobilitas sehari-hari, tetapi juga dianggap sebagai aset penting yang memerlukan perawatan khusus. Kondisi ini mendorong tumbuhnya berbagai bengkel otomotif yang menyediakan layanan perbaikan dan perawatan mobil. Persaingan antar bengkel membuat setiap pelaku usaha dituntut untuk memiliki sistem manajemen yang lebih baik, baik dari sisi pelayanan maupun ketersediaan suku cadang. Tanpa sistem manajemen yang baik, bengkel sulit mempertahankan loyalitas konsumennya. Salah satu aspek penting dalam keberhasilan bengkel adalah manajemen persediaan suku cadang mobil. Persediaan yang tidak seimbang dapat mengganggu kelancaran pelayanan. Oleh karena itu, penelitian mengenai manajemen persediaan dalam konteks bengkel otomotif menjadi relevan.[1]

Dalam dunia usaha jasa perbaikan mobil, ketersediaan suku cadang memegang peranan yang sangat vital. Konsumen yang datang ke bengkel berharap mobil mereka dapat segera diperbaiki dengan cepat dan tepat. Jika suku cadang yang dibutuhkan tidak tersedia, proses perbaikan akan tertunda

[1] Angelika Yanuar Kirana, dkk, "Transformasi Digital Terhadap Sumber Daya Manusia Sebagai Upaya Meningkatkan Kapabilitas Perusahaan", *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2.4 (2023), hal. 19.

dan menurunkan kepuasan pelanggan. Hal ini tentu saja berdampak pada citra bengkel di mata konsumen. Sebaliknya, jika persediaan suku cadang dikelola dengan baik, maka konsumen akan merasa puas dan cenderung melakukan perawatan ulang di bengkel tersebut. Dengan demikian, manajemen persediaan berhubungan langsung dengan keberhasilan layanan dan penjualan jasa bengkel. Ketersediaan suku cadang yang memadai juga menjadi keunggulan kompetitif bagi bengkel dalam menghadapi persaingan pasar. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan merupakan bagian penting dalam strategi bisnis bengkel.[2]

Dalam ekonomi syariah, konsep persediaan memiliki beberapa prinsip utama yang berbeda dengan konsep persediaan konvensional, diantaranya larangan riba, larangan gharar, dan larangan penimbunan barang. Walaupun manusia tidak tahu apa yang terjadi kedepannya, tetapi manusia harus tetap berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan persediaan usaha, seperti firman Allah SWT pada QS. Lukman (31): 34 berikut:

اِنَّ اللّٰهَ عِنْدَه عِلْمُ السَّاعَةِۚ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَۚ وَيَعْلَمُ مَا فِى الْاَرْحَامِۗ وَمَا تَدْرِيْ نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًاۗ وَمَا تَدْرِيْ نَفْسٌۢ بِاَيِّ اَرْضٍ تَمُوْتُۗ اِنَّ اللّٰهَ عَلِيْمٌ خَبِيْرٌ ﴿٣٤﴾

Artinya: *"Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dialah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun*

[2] Alif P Ananda dan Muhammad Farhan, "Jurnal Mirai Management Analisis Manajemen Strategik Pada Perusahaan PT Goto Gojek Tokopedia Tbk", *Jurnal Mirai Management*, 8.2 (2023), hal. 158.

> *yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal".*[3] (QS. Lukman Ayat34)

Oleh karena itu, untuk memahami lebih jauh peranan penting manajemen persediaan dalam meninggkatkan penjualan guna mendukung keberlanjutan usaha otomotif CV. Rafhel Service Station agar mampu bersaing. Berikut penjelasan tentang manajemen persediaan.

Dalam teori manajemen, persediaan tidak hanya dilihat sebagai kumpulan barang yang disimpan, melainkan sebagai aset strategis. Persediaan memerlukan kontrol yang ketat agar tidak menimbulkan biaya tambahan maupun kerugian finansial. Jika barang yang tersedia melebihi kebutuhan, maka biaya penyimpanan akan meningkat secara signifikan. Sebaliknya, jika persediaan terlalu sedikit, maka perusahaan berisiko kehilangan kesempatan penjualan. Oleh karena itu, keseimbangan antara permintaan konsumen dan ketersediaan barang harus selalu dijaga. Dengan penerapan manajemen persediaan yang tepat, perusahaan dapat meminimalkan risiko serta meningkatkan efisiensi operasional. Keberhasilan manajemen persediaan akan tercermin pada peningkatan penjualan dan loyalitas pelanggan. Hal ini menegaskan bahwa persediaan adalah faktor penentu dalam keberlanjutan usaha.

[3] Al-Qur'an Surat Lukman (31) Ayat 34

Kebutuhan konsumen yang semakin beragam dan dinamis membuat manajemen persediaan menjadi semakin kompleks. Konsumen modern menuntut ketersediaan barang yang cepat, tepat, dan sesuai dengan preferensi mereka. Dalam kondisi ini, perusahaan tidak boleh mengabaikan tren dan pola permintaan pasar. Tanpa pengelolaan yang baik, risiko terjadinya kekosongan barang akan semakin besar. Konsumen yang kecewa karena barang tidak tersedia dapat dengan mudah beralih ke pesaing. Sebaliknya, ketersediaan barang yang sesuai akan meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan tidak hanya berfokus pada jumlah, tetapi juga kualitas dan ketepatan waktu. Faktor ini menjadi salah satu dasar penting dalam upaya meningkatkan penjualan perusahaan.

Manajemen persediaan juga berkaitan erat dengan aspek keuangan perusahaan. Persediaan yang terlalu banyak akan menimbulkan beban biaya penyimpanan yang tinggi, baik berupa biaya gudang, perawatan, maupun risiko kerusakan barang. Hal ini akan mengurangi margin keuntungan perusahaan dalam jangka panjang. Sebaliknya, jika persediaan tidak mencukupi, maka perusahaan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan pendapatan tambahan. Kondisi ini menunjukkan bahwa manajemen persediaan yang buruk dapat merugikan perusahaan dari dua sisi sekaligus. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan harus mempertimbangkan aspek biaya dan manfaat. Penerapan strategi seperti *economic order quantity (EOQ)* atau *just in time (JIT)* sering menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan

ini. Dengan strategi tersebut, perusahaan dapat menekan biaya sekaligus memenuhi permintaan konsumen dengan lebih efektif.

CV Rafhel Service Station adalah salah satu bengkel otomotif khusus mobil yang beroperasi di bidang jasa perbaikan dan perawatan kendaraan roda empat. Bengkel ini tidak hanya menawarkan jasa perbaikan mesin, tetapi juga penyediaan berbagai suku cadang mobil. Sebagai bengkel yang melayani masyarakat luas, CV Rafhel Service Station dituntut untuk selalu menjaga ketersediaan komponen otomotif. Namun, dalam praktiknya, bengkel ini masih menghadapi sejumlah permasalahan dalam pengelolaan persediaan. Permasalahan utama adalah sering terjadi ketidakseimbangan antara stok suku cadang dengan kebutuhan konsumen. Ada kalanya bengkel mengalami kekurangan suku cadang penting ketika permintaan meningkat. Sebaliknya, terdapat pula barang yang menumpuk karena jarang digunakan. Kondisi ini berdampak langsung terhadap efektivitas pelayanan bengkel.[4]

CV Rafhel Service Station sebagai salah satu perusahaan dagang lokal tidak terlepas dari permasalahan ketidakseimbangan antara persediaan dengan kebutuhan pasar. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penyediaan barang dan jasa yang berhubungan dengan kebutuhan konsumen sehari-hari. Sebagai perusahaan yang melayani langsung masyarakat, CV Rafhel Service Station dituntut untuk selalu menjaga ketersediaan barang. Namun, pada kenyataannya, sistem manajemen persediaan yang diterapkan masih menghadapi berbagai kendala. Kondisi ini menimbulkan ketidakseimbangan

[4] M. Nur Miftakhul Ivanda, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Penerapan Manajemen Persediaan, Penerimaan Dan Pencairan Kas, Dan Penjualan", *Jurnal Integrasi Akuntansi Dan Bisnis*, 1.1 (2024), hal. 1.

antara ketersediaan barang dengan permintaan konsumen. Akibatnya, perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal. Permasalahan ini berdampak langsung terhadap efektivitas penjualan perusahaan.

Bedasarkan hasil wawancara dengan Pak Rusdianto Selaku Direktur Utama CV. Rafhel Service Station. Pak Rusdianto mengatakan bahwa salah satu masalah utama yang dihadapi CV Rafhel Service Station adalah sering terjadinya kekurangan persediaan barang tertentu. Ketika permintaan konsumen meningkat, perusahaan tidak mampu menyediakan stok yang memadai. Hal ini menyebabkan konsumen kecewa dan memilih beralih ke tempat lain. Kondisi ini tentu saja merugikan perusahaan karena kehilangan peluang penjualan. Di sisi lain, terdapat pula barang yang menumpuk akibat tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen. Penumpukan ini menimbulkan biaya tambahan yang membebani keuangan perusahaan. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang kurang tepat menjadi salah satu faktor penghambat pertumbuhan penjualan di CV Rafhel Service Station.[5]

Dampak dari kelemahan manajemen persediaan tersebut sangat terasa pada penjualan CV Rafhel Service Station. Barang yang tidak tersedia pada saat dibutuhkan mengakibatkan penurunan transaksi penjualan. Sementara itu, barang yang menumpuk justru sulit dipasarkan dan berpotensi mengalami penurunan kualitas. Kondisi ini jelas merugikan perusahaan, baik dari sisi finansial maupun citra di mata konsumen. Penurunan penjualan juga dapat

[5] Muhammad Arrizky Ilham, dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Dalam Inovasi Pada Kedai Sultan Karawang", *Business and Investment Review*, 2.1 (2024), hal. 36.

menghambat pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan yang efektif menjadi kebutuhan mendesak bagi CV Rafhel Service Station. Perbaikan dalam aspek ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja penjualan perusahaan secara signifikan.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi persediaan suku cadang di CV Rafhel Service Station, berikut tabel data persediaan yang telah dicatat selama periode penelitian:

Tabel 1
Data Persediaan CV. Rafhel Service Station

No	Nama Barang	Kategori	Satuan	Jumlah Stok	Harga Satuan (Rp)	Total Nilai Persediaan (Rp)
1.	Oli Mesin	Pelumas	Liter	120	95.000	11.400.000
2.	Filter Oli	Suku Cadang	Pcs	75	45.000	3.375.000
3.	Filter Udara	Suku Cadang	Pcs	60	85.000	5.100.000
4.	Kampas Rem (Brake Pad)	Suku Cadang	Pcs	40	250.000	10.000.000
5.	Busi	Suku Cadang	Pcs	200	30.000	6.000.000
6.	Aki 45ah	Komponen Listrik	Unit	25	950.000	23.750.000
7.	Cairan Radiator	Pelumas/Cairan	Liter	50	60.000	3.000.000
8.	Ban Mobil R14	Suku Cadang	Unit	15	750.000	11.250.000
9.	Wiper Blade	Aksesoris	Pcs	30	55.000	1.650.000
10.	Oli Transmisi Atf	Pelumas	Liter	40	120.000	4.800.000

Sumber: Pak Apri Yandoni (Manajer Keuangan dan Persediaan CV. Rafhel Service Station)

Berdasarkan hasil observasi awal, permasalahan manajemen persediaan di CV Rafhel Service Station memiliki dampak signifikan terhadap kinerja bengkel, terutama dalam aspek penjualan. Data awal berikut mengilustrasikan kondisi tersebut selama periode kuartal pertama dan kedua tahun 2025.

Tabel 2
Jumlah Penjualan CV. Rafhel Service Station dari bulan Maret 2025 – Agustus 2025

No	BULAN	TOTAL PENJUALAN	Selisih	Perubahan (%)
1.	Maret	Rp. 25.500.000	-	-
2.	April	Rp. 23.195.000	-Rp. 2.305.000	-9,04%
3.	Mei	Rp. 23.772.000	+Rp. 577.000	+2,49%
4.	Juni	Rp. 9.970.000	-Rp. 13.802.000	-58,07%
5.	Juli	Rp. 30.630.000	+Rp. 20.660.000	+207,20%
6.	Agustus	Rp. 24.540.000	-Rp. 6.090.000	-19,88%

Sumber: Pak Rusdianto (direktur utama CV. Rafhel Service Station)

Berdasarkan tabel 1 di atas, terlihat bahwa penjualan CV. Rafhel Service Station pada 01 Maret 2025 hingga Agustus 2025 mengalami fluktuasi. Yang mana pada Maret 2025, total penjualan mencapai Rp. 25.500.000, lalu turun pada bulan Juli Rp. 23.195.000, lalu naik pada bulan Mei Rp. 23.772.000, lalu kembali turun pada bulan Juni Rp. 9.970.000, lalu meningkat lagi pada bulan Juli Rp. 30.630.000, dan terakhir turun lagi pada bulan Agustus Rp. 24.540.000. Tidak stabilnya angka penjualan ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti meningkatnya persaingan dan tidak seimbangnya antara permintaan dan persediaan yang ada digudang. Secara keseluruhan, data ini menggambarkan bahwa meskipun penjualan sempat meningkat pesat pada bulan Juli, namun belum stabil karena pada bulan berikutnya kembali mengalami penurunan. Hal ini

menandakan perlunya strategi yang lebih efektif agar penjualan dapat kembali meningkat dan berkesinambungan, khususnya dengan memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi permintaan konsumen serta daya saing produk.

Berdasarkan uraian di atas, jelas bahwa manajemen persediaan memiliki pengaruh besar terhadap keberhasilan penjualan perusahaan. CV Rafhel Service Station menghadapi permasalahan nyata terkait ketidakseimbangan stok, keterbatasan sistem pencatatan, serta dampak negatif terhadap penjualan. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan. Fokus penelitian diarahkan pada analisis manajemen persediaan dan dampaknya terhadap penjualan perusahaan. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat ditemukan solusi yang aplikatif untuk mengatasi permasalahan yang ada. Penelitian ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai pentingnya manajemen persediaan dalam mendukung peningkatan penjualan.

Penelitian mengenai manajemen persediaan juga relevan dengan konteks efisiensi operasional. Banyak perusahaan yang mengalami kerugian karena tidak mampu menyeimbangkan antara kebutuhan konsumen dengan ketersediaan barang. Dalam kasus tertentu, persediaan yang menumpuk justru menimbulkan kerugian besar akibat kerusakan atau penurunan kualitas produk. Hal ini menunjukkan bahwa persediaan yang tidak terkelola dengan baik dapat menjadi beban, bukan aset. Sebaliknya, dengan perencanaan yang matang, persediaan dapat menjadi instrumen penting untuk menjaga kelancaran distribusi barang. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki urgensi

yang besar dalam rangka menemukan strategi manajemen persediaan yang lebih tepat. Dengan demikian, hasil penelitian tidak hanya bermanfaat bagi perusahaan, tetapi juga dapat menjadi referensi bagi dunia akademik.

Konteks penelitian ini juga sejalan dengan pentingnya penggunaan teknologi informasi dalam bisnis modern. Banyak perusahaan telah beralih ke sistem informasi persediaan berbasis komputer untuk meningkatkan akurasi dan kecepatan data. Sistem ini memungkinkan perusahaan memantau stok barang secara real-time dan memprediksi kebutuhan di masa depan. Sayangnya, tidak semua perusahaan skala menengah seperti CV Rafhel Service Station mampu menerapkannya. Keterbatasan modal dan pengetahuan seringkali menjadi hambatan dalam adopsi teknologi. Padahal, sistem informasi yang baik akan membantu perusahaan mengurangi risiko kekurangan maupun kelebihan stok. Oleh karena itu, penelitian ini juga menekankan pentingnya inovasi teknologi dalam mendukung manajemen persediaan yang efektif.[6]

Dari sisi pemasaran, manajemen persediaan memiliki keterkaitan erat dengan kepuasan pelanggan. Konsumen akan merasa puas apabila kebutuhan mereka terpenuhi dengan baik dan tepat waktu. Sebaliknya, kekecewaan muncul ketika barang yang dicari tidak tersedia di perusahaan. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat mengurangi loyalitas konsumen dan menurunkan citra perusahaan. Oleh karena itu, manajemen persediaan yang baik tidak hanya mendukung penjualan, tetapi juga berperan dalam membangun

[6] Desi Anggraeni dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pada Produk Minuman Di Kedai Bu Nur Food 18", *Manajemen Kreatif Jurnal*, 2.1 (2024),hal. 119.

hubungan jangka panjang dengan konsumen. Penelitian ini akan melihat bagaimana pengelolaan persediaan di CV Rafhel Service Station dapat memengaruhi loyalitas dan kepuasan pelanggan. Dengan begitu, strategi perbaikan dapat diarahkan untuk memperkuat hubungan dengan konsumen.

Berdasarkan keseluruhan uraian di atas, jelas terlihat bahwa manajemen persediaan memiliki peran sentral dalam meningkatkan penjualan perusahaan. CV Rafhel Service Station menghadapi masalah nyata berupa ketidakseimbangan stok, keterbatasan sistem pencatatan, serta dampak negatif terhadap penjualan. Kondisi ini menjadikan penelitian sangat relevan untuk dilakukan dengan tujuan menganalisis manajemen persediaan di perusahaan tersebut. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan solusi yang aplikatif untuk memperbaiki sistem persediaan. Dengan adanya perbaikan tersebut, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, menjaga kepuasan konsumen, serta mendorong peningkatan penjualan secara berkelanjutan. Penelitian ini menjadi langkah penting dalam memperkuat daya saing CV Rafhel Service Station di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Berdasarkan latar belakang masalah yang di paparkan diatas, maka penulis tertarik untuk penelitian dengan judul "**Analisis Manajemen Persediaan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV Rafhel Service Station".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka yan dapat diidentifikasi pada CV. Rafhel Service Station adalah sebagai berikut:

1. Fluktuasi penjualan dari 01 Juli 2025 – 31 Agustus 2025 yang menunjukkan belum stabilnya omset penjualan di CV. Rafhel Service Station.
2. Sering terjadi ketidakseimbangan antara stok barang di CV dengan kebutuhan dan permintaan konsumen.
3. Lemahnya sistem pencatatan persediaan (stok masuk dan stok keluar) membuat tidak optimalnya penjualan di CV. Rafhel Service Station.

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, mendalam, dan sesuai dengan keterbatasan waktu, tenaga, serta ketersediaan data, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian hanya pada kajian mengenai manajemen persediaan di CV Rafhel Service Station. Fokus penelitian diarahkan pada bagaimana sistem manajemen persediaan yang diterapkan perusahaan berpengaruh dalam kelancaran penjualan produk dan jasa. Penelitian ini tidak membahas aspek lain di luar pengelolaan persediaan, seperti strategi pemasaran secara keseluruhan, manajemen sumber daya manusia, maupun faktor eksternal perusahaan. Dengan adanya batasan ini, diharapkan penelitian dapat lebih fokus dan menghasilkan analisis yang relevan terkait keterkaitan antara manajemen persediaan dengan peningkatan penjualan di CV Rafhel Service Station.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana identifikasi manajemen persediaan dalam peningkatan penjualan di CV Rafhel Service Station?
2. Apa saja kendala yang dihadapi CV Rafhel Service Station dalam mengelola persediaan barang?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

   a. Untuk mengetahui bagaimana sistem manajemen persediaan yang diterapkan pada CV Rafhel Service Station.
   b. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi perusahaan dalam mengelola persediaan barang.

2. Manfaat Penelitian

   Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

   a. Manfaat Teoritis

      Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang manajemen persediaan dan manajemen operasional. Hasil penelitian dapat menjadi referensi akademik bagi mahasiswa, peneliti, maupun pihak-

pihak yang berminat untuk mempelajari hubungan antara pengelolaan persediaan dengan peningkatan penjualan.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat langsung bagi CV Rafhel Service Station dalam memperbaiki sistem manajemen persediaan yang ada. Dengan adanya hasil penelitian ini, perusahaan dapat memperoleh rekomendasi strategi yang lebih efektif dalam mengelola persediaan barang sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional, meminimalisir kerugian, serta mendorong peningkatan penjualan secara berkelanjutan.

F. Penjelasan Judul

Sebelum melangkah lebih jauh, penulis akan mendefinisikan istilah-istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini, yaitu *"Analisis Manajemen Persediaan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV Rafhel Service Station"*, agar tidak menimbulkan kesalahpahaman dalam pemaknaan.

Analisis yaitu suatu kegiatan penyelidikan terhadap peristiwa tertentu untuk mengetahui situasi yang sebenarnya terjadi.[7]

Manajemen persediaan adalah pengelolaan terhadap setiap kebutuhan barang, baik barang mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi agar selalu tersedia secara optimal. Dan juga sebagai bentuk kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengendalikan persediaan barang

[7] Dendy Sugono, "*Kamus Bahasa Indonesia"*,(Jakarta: Pusat Bahasa,2008), hal. 60.

agar tersedia dalam jumlah yang tepat, pada waktu yang tepat, serta dengan biaya yang efisien.[8]

Penjualan, menurut Kotler penjualan yaitu jumlah barang atau jasa yang terjual, baik dalam unit maupun rupiah. Penjualan juga berarti usaha untuk memperbaiki kinerja penjualan perusahaan melalui ketersediaan barang yang sesuai dengan permintaan konsumen, sehingga kepuasan dan loyalitas pelanggan dapat terjaga.[9]

CV Rafhel Service Station adalah sebuah perusahaan berbentuk Commanditaire Vennootschap (CV) yang bergerak di bidang otomotif, yang menjadi objek penelitian dalam kajian ini.

Dari penjelasan judul di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian ini berfokus pada bagaimana pengelolaan manajemen persediaan yang dilakukan CV. Rafhel Service Station dalam menghadapi permintaan konsumen yang tidak menentu. Dan bagaimana keterkaitan manajemen persediaan dalam meningkatkan penjualan di CV. Rafhel Service Station. Persediaan merupakan komponen pokok dalam bisnis otomotif, sehingga kemampuan dalam memanajemen persediaan barang akan mempengaruhi penjualan dan akan menentukan keberlangsungan usaha CV. Rafhel Service Station kedepannya.

---

[8] Lina Lutfiana,"Analisis manajemen persediaan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Jazid Bastomi di purworejo", *Jurnal JeSKaP 4 no. 1* (2020), hal, 55.

[9] Rahmat Tri Yuli Yanto, dkk, "Pengaruh Personal Selling terhadap volume Penjualan di PT. Astra Internasional TBK-TSO Auto 2000 Cabang Pasteur Bandung*", Jurnal Bisnis dan Pemasaran 12, no. 2* (2022), hal. 1

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Manajemen Persediaan

a. Pengertian Manajemen Persediaan

Secara etimologis, manajemen berasal dari kata management dalam bahasa prancis yang berarti seni untuk melaksanakan atau mengatur. Meneggiare dalam bahasa italia yang berarti mengendalikan, dan to manage dalam bahasa inggris yang berarti mengelola dan mengatur.[10] Secara etimologis, kata manajemen dapat disimpulkan sebagai sebuah aktivitas mengatur atau mengelola. Adapun menurut para ahli kata manajemen di definisikan sebagai berikut:[11]

1) Manajemen Menurut George.R.Terry

Manajemen merupakan suatu aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian berbagai sumber daya yang bertujuan untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan.

2) Manajemen Menurut John Oey Liang Lee

Manajemen merupakan ilmu dan seni merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinasi serta mengawasi

[10] Adiyati N.F, "*The Guide Book Super Manager and Supervisor: Buku Pegangan Manager dan Supervisor Untuk Membangun Tim Kerja yang Tangguh, Solid, dan Produktif*", (Bantul: Anak Hebat Indonesia, 2019), 3.

[11] Cia cai cen, "*Pengantar Manajemen*", (Padang Sidempuan: PT. Inovasi Pratama Internasional, 2023), 1.

manusia dengan bantuan alat tertentu untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan.

3) Manajemen Menurut Marry Parker Follet

Manajemen merupakan seni mempekerjakan orang lain, sehingga setiap pekerjaan bisa diselesaikan dengan bantuan orang lain.

Persediaan merupakan sumberdaya dalam bentuk barang, seperti bahan baku, maupun barang dalam proses produksi yang disimpan untuk tujuan dijual kembali atau untuk keperluan produksi di masa mendatang, sehingga menjamin keberlanjutan operasi perusahaan.[12]

Manajemen Persediaan merupakan bagian dari manajemen operasional maupun manajemen produksi yang berkaitan dengan pengelolaan jumlah dan jenis barang yang dimiliki untuk menjaga jumlah optimum dari barag tersebut.[13]Manajemen persediaan merupakan kegiatan yang sangat penting dalam operasional perusahaan karena berhubungan langsung dengan ketersediaan barang yang dibutuhkan konsumen. Dalam literatur manajemen operasional, persediaan didefinisikan sebagai sekumpulan barang atau bahan yang disimpan untuk memenuhi permintaan di masa mendatang. Persediaan tidak hanya mencakup produk jadi, tetapi juga bahan baku dan barang dalam proses produksi. Tanpa persediaan yang memadai, perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen secara optimal. Oleh

[12] Yuli Dwi Yusrani Anugrah, "Penerapan Manajemen Kas, Manajemen Piutang dan Manajemen Persediaan dalam Laporan Keuangan", (*Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam 3, no.2* (2021), 27-32.

[13] Nanik Kustiningsih dan Ali Farhan, "*Manajemen Keuangan: Dasar - Dasar Pengelolaan Keuangan",* (Sidoarjo: CV. Globalcare, 2022), 80.

karena itu, perencanaan persediaan yang baik akan mendukung kelancaran distribusi barang. Dengan manajemen yang efektif, perusahaan dapat mengurangi risiko kekurangan maupun kelebihan stok. Konsep ini menjelaskan bahwa persediaan adalah aset yang harus dikelola secara strategis, bukan hanya administratif.[14]

Manajemen persediaan adalah jumlah persediaan yang optimal dengan biaya total yang minimal.Alasan perlunya manajemen persediaan adalah karena timbulnya ketidakpastian waktu pemesanan. Sedangkan tujuan manajemen persediaan yaitu, untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen, memperlancar proses produksi, mengantisipasi kekurangan persediaan (stock out), dan dalam menghadapi fluktuasi harga.[15]

Dalam teori manajemen operasional, terdapat beberapa pendekatan yang sering digunakan dalam mengelola persediaan. Salah satunya adalah metode *Economic Order Quantity (EOQ)* yang digunakan untuk menentukan jumlah pemesanan optimal agar biaya total persediaan menjadi minimal. Selain itu, terdapat juga metode *Just In Time (JIT)* yang menekankan pada pengadaan barang tepat waktu sesuai kebutuhan. Penerapan metode ini dapat mengurangi biaya penyimpanan karena barang tidak disimpan terlalu lama. Namun, metode JIT membutuhkan koordinasi yang baik antara pemasok dan

[14] Nova Maulana, "Rancangan Sistem Informasi Persediaan Barang Berbasis Web Pada Perusahaan Perdagangan", *Jutisi : Jurnal Ilmiah Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 11.1 (2022), hal. 189.

[15] Richard L. Daft, *Management (Manajemen), Ed. 6* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hal. 320.

perusahaan. Sementara itu, metode *Safety Stock* digunakan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan yang tidak terduga. Ketiga pendekatan ini sering dijadikan referensi dalam literatur akademik sebagai strategi efektif dalam pengelolaan persediaan.[16]

Selain pendekatan kuantitatif, manajemen persediaan juga mencakup aspek kualitatif seperti kebijakan perusahaan dalam menentukan standar persediaan. Kebijakan ini biasanya mempertimbangkan kapasitas gudang, kondisi pasar, dan karakteristik produk. Misalnya, produk dengan masa simpan yang singkat memerlukan strategi persediaan yang berbeda dengan produk yang tahan lama. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen persediaan tidak dapat disamakan untuk semua jenis barang. Setiap perusahaan harus menyesuaikan kebijakannya dengan karakteristik produk dan kebutuhan pasar. Kebijakan persediaan juga berhubungan dengan strategi pemasaran yang diterapkan. Dengan demikian, aspek kualitatif dalam manajemen persediaan sama pentingnya dengan aspek kuantitatif.

Konsep manajemen persediaan juga harus memperhatikan hubungan dengan pemasok. Pemasok yang handal akan memastikan barang selalu tersedia sesuai kebutuhan perusahaan. Sebaliknya, pemasok yang tidak konsisten dapat menimbulkan risiko keterlambatan pengiriman dan kekurangan stok. Oleh karena itu, manajemen persediaan yang efektif tidak hanya berfokus pada internal perusahaan,

[16] Irgi Arianda Lubis, dkk, "Sistem Penjualan Berbasis Web Menggunakan Metode Supply Chain Managemen Untuk Manajemen Persediaan Barang", *Edumatic: Jurnal Pendidikan Informatika*, 8.2 (2024), hal. 447.

tetapi juga melibatkan kerjasama dengan pihak eksternal. Hubungan yang baik dengan pemasok akan menciptakan rantai pasok yang stabil. Hal ini memungkinkan perusahaan mengurangi risiko keterlambatan dan menjaga kepuasan konsumen. Dengan demikian, manajemen persediaan merupakan hasil sinergi antara sistem internal perusahaan dan dukungan eksternal dari pemasok.[17]

b. Macam-Macam Manajemen Persediaan

Menurut Dont R. Hansen dan Maryanne M. Mowen manajemen persediaan dibagi menjadi 2 (dua) yaitu :

1) Manajemen Persediaan Tradisional

Manajemen persediaan tradisional, pendekatan tradisional ini menggunakan persediaan untuk mengelola trade-off antara biaya pemesanan (persiapan) dan biaya penyimpanan. Trade-off optimal menetapkan kuantitas pesanan yang ekonomis (Economic Order Quantity).

2) Manajemen Persediaan JIT (Just in Time)

Manajemen Persediaan Just in Time (JIT) merupakan pendekatan pengelolaan persediaan yang menekankan pada pengadaan bahan baku atau barang tepat pada saat dibutuhkan dalam proses produksi atau distribusi. Dalam sistem ini, persediaan disimpan seminimal mungkin karena stok dipandang sebagai sumber biaya, bukan aset. Oleh karena itu, barang yang datang umumnya

[17] Abdul Mujib, "Manajemen Persediaan, Transaksi Kas, dan Operasi Penjualan", *STIE Al-Anwar Mojokerto 2.1* (2025), hal. 32.

langsung digunakan tanpa melalui proses penyimpanan jangka panjang, sehingga aliran material menjadi lebih cepat dan efisien[18].

Penerapan JIT bertujuan untuk mengurangi pemborosan dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan persediaan yang rendah, perusahaan dapat menekan biaya penyimpanan, risiko kerusakan, serta dana yang tertahan dalam stok. Selain itu, JIT mendorong sistem produksi berbasis permintaan (pull system), di mana aktivitas produksi dilakukan berdasarkan kebutuhan nyata pelanggan, bukan perkiraan berlebih. Kondisi ini membantu perusahaan menjadi lebih responsif terhadap perubahan permintaan pasar dan meningkatkan kualitas proses produksi.[19]

Namun, keberhasilan manajemen persediaan JIT sangat bergantung pada keandalan sistem dan kerja sama dengan pemasok. Keterlambatan pengiriman atau gangguan rantai pasok dapat langsung menghambat proses produksi karena tidak adanya stok cadangan. Oleh karena itu, JIT menuntut perencanaan yang matang, informasi yang akurat, serta koordinasi yang kuat antara perusahaan dan pemasok agar proses operasional dapat berjalan lancar dan berkelanjutan.[20]

---

[18] Jay Heizer, Barry Render, dan Chuck Munson, *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, 13th ed. (New York: Pearson Education, 2020), 492–505

[19] Nigel Slack, Alistair Brandon-Jones, dan Nicola Burgess, *Operations Management*, 10th ed. (Harlow: Pearson Education, 2022), 415–430

[20] Rachna Shah dan Peter T. Ward, "Lean Manufacturing: Context, Practice Bundles, and Performance," *Journal of Operations Management* 21, no. 2 (2021): 129–149, https://doi.org/10.1016/S0272-6963(02)00108-0

Manajemen persediaan JIT (Just in Time) yang menggunakan kontak jangka panjang, pengisian kembali yang berkelanjutan.Usaha rekayasa dilakukan untuk mengurangi waktu persiapan secara dramatis, setelah biaya pemesanan dan persiapan turun mencapai tingkat minimal, maka biaya menyimpan dapat dikurangi dengan mengurangi tingkat persediaan.

c. Tujuan Manajemen Persediaan

Manajemen persediaan memiliki banyak tujuan, adapun beberapa tujuan manajemen persediaan sebagai berikut:[21]

1) Optimalisasi Stok

Tujuan utama dari manajemen persediaan adalah memastikan bahwa jumlah barang yang disimpan sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan. Hal ini membantu dalam meminimalkan biaya sambil memastikan ketersediaan barang.

2) Meningkatkan Profitabilitas

Dengan pengelolaan persediaan yang efisien, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas melalui pengurangan biaya dan peningkatan efisiensi operasional.

3) Mengurangi Risiko Kerugian

Manajemen persediaan bertujuan untuk mengantisipasi berbagai risiko yang dapat menyebabkan kerugian, seperti kerusakan

[21] Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture et al.,"Inventory Management Of Trading Enterprises In Modern Conditions," Economic Scope, 2024

barang atau kehilangan kesempatan penjualan akibat kekurangan stok.

4) Menjaga Loyalitas Pelanggan

Dengan memastikan ketersediaan produk yang tepat waktu dan sesuai kebutuhan pelanggan, manajemen persediaan berperan penting dalam menjaga loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi perusahaan di pasar.

d. Langkah-langkah Penerapan Manajemen Persediaan

1) Perencanaan Persediaan Bahan Baku

Perencanaan kebutuhan bahan adalah sistem perencanaan yang fokus pada jumlah dan pada saat barang jadi yang diminta kemudian menentukan permintaan turunan untuk bahan baku, komponen dan sub-perakitan pada saat tahapan produksi terdahulu.

2) Pengendalian Persediaan Bahan Baku

Pengendalian bahan baku yang diselenggarakan dalam suatu perusahaan, tentunya diusahakan untuk dapat menunjang kegiatan yang ada di perusahaan yang bersangkutan. Keterpaduan dari seluruh pelaksanaan kegiatan yang ada di perusahaan akan menunjang terciptanya pengendalian bahan baku yang baik dalam suatu perusahaan.

Pengendalian persediaan merupakan fungsi manajerial yang sangat penting bagi perusahaan karena persediaan fisik di perusahaan akan melibatkan investasi yang sangat besar pada pos

aktiva lancar. Pelaksanaan fungsi ini kan berhubungan dengan seluruh bagian yang bertujuan agar usaha penjualan dapat intensif serta produk dan penggunaan sumber daya dapat maksimal.

3) Penilaian Persediaan

Masalah-masalah yang timbul dalam penilaian persediaan dalam satu periode adalah sebagai berikut:

a) Menetapkan jumlah dan millat persediaan yang sudah terjual/sudah menjadi biaya.
b) Menentukan jumlah dan nilai persedian ynag belum terjual (yang harus dilaporkan di neraca).
c) Harga pokok (cost) dalam persediaan adalah semua pengeluaran langsung tidak langsung yang timbul untuk penyiapan dan penempatan agar persediaan tersebut dapat dijual.
d) Terdapat beberapa biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, antara lain barga beli, biaya pembelian, ongkos angkut. pajak, asuransi, pergudangan dan lain-lain. Namun harga pokok barang hanya terdiri atas harga beli ditambah ongkos angkut, sedangkan biaya-biaya lain dicatat sebagai biaya dalam perkiraan. tersendiri untuk periode yang bersangkutan.
e) Di perusahaan industri ataupun dagang, transaksi menyangkut persediaan adalah hal pokok yang menyangkut sebagian besar sistem akuntansi.

4) Pengawasan Persediaan Bahan Baku

Pengawasan bahan adalah suatu fungsi terkoordinasi di organisasi yang terus-menerus disempurnakan untuk meletakkan. pertanggungjawaban atas pengelolaan bahan baku dan persediaan pada umumnya, serta menyelenggarakan pengendalian intemal yang menjamin adanya dokumen dasar pembukaan yang mendukung sahnya suatu transaksi yang berhubungan dengan bahan. Pengawasan bahan. meliputi pengawasan fisik dan pengawasan nilai atau rupiah bahan.[22]

e. Fungsi dan Peran Manajemen Persediaan dalam Perusahaan

1) Fungsi Manajemen Persediaan

Manajemen dibutuhkan oleh semua organisasi,karena tanpa manajemen, semua usaha akan sia-sia dan pencapaian tujuan akan lebih sulit. Ada tiga alasan utama diperlukannya manajemen:[23]

1) Untuk mencapai tujuan.

Manajemen dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi dan pribadi.

2) Untuk menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan.

3) Untuk mencapai efisiensi dan efektivitas.

Fungsi utama manajemen persediaan adalah menjamin terse-dianya barang dalam jumlah yang tepat, pada waktu yang tepat, dan

[22] Suproyono, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1999) hal. 400.

[23] Amin Syukron, *Pengantar Manajemen Industri* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 3.

dengan biaya yang efisien. Perusahaan yang mampu mengatur persediaannya dengan baik dapat memenuhi permintaan konsumen tanpa menanggung biaya berlebih. Fungsi ini berperan penting dalam menjaga kelancaran aktivitas operasional sehari-hari. Dengan persediaan yang terjamin, proses penjualan maupun produksi tidak akan terganggu oleh kekurangan barang. Selain itu, fungsi manajemen persediaan juga meliputi perlindungan terhadap ketidakpastian pasar. Fluktuasi permintaan konsumen dapat diantisipasi dengan adanya persediaan yang memadai. Dengan demikian, fungsi persediaan bukan hanya administratif, tetapi juga strategis. Keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan daya saing sebagian besar bergantung pada fungsi ini.

Selain menjamin ketersediaan barang, manajemen persediaan juga berfungsi sebagai alat pengendali biaya operasional. Persediaan yang berlebihan dapat menambah beban biaya gudang, biaya perawatan, hingga risiko kerusakan barang. Sebaliknya, persediaan yang kurang dapat menyebabkan kehilangan peluang penjualan dan menurunkan kepuasan pelanggan. Dengan perencanaan yang baik, perusahaan dapat menekan biaya persediaan hingga pada tingkat yang efisien.[24]

Manajemen persediaan juga memiliki fungsi sosial yang tidak kalah pentingnya, terutama dalam kaitannya dengan kepuasan

[24] Rizki Dewantara dan Jonathan Giovanni, "Analisis Peramalan Item Penjualan Dalam Optimalisasi Stok Menggunakan Metode Least Square", *Jurnal Krisnadana*, 3.1 (2023), hal. 59.

konsumen. Perusahaan yang mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan konsumen akan lebih dipercaya oleh masyarakat. Kepercayaan ini merupakan aset yang sangat berharga dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Loyalitas konsumen yang tinggi akan memperkuat posisi perusahaan di pasar. Sebaliknya, jika perusahaan gagal menjaga ketersediaan barang, maka kepercayaan konsumen akan menurun. Hal ini menunjukkan bahwa fungsi persediaan tidak hanya terkait dengan aspek finansial, tetapi juga dengan reputasi perusahaan.[25]

2) Peran Manajemen Persediaan

Peran manajemen persediaan juga terlihat dari kontribusinya dalam mendukung strategi pemasaran perusahaan. Konsumen akan merasa lebih puas apabila kebutuhan mereka dapat terpenuhi secara cepat. Persediaan yang cukup memungkinkan perusahaan untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Hal ini berdampak langsung pada loyalitas pelanggan yang semakin meningkat. Dengan loyalitas yang tinggi, perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk mempertahankan posisinya di pasar. Oleh karena itu, manajemen persediaan harus dipandang sebagai bagian integral dari strategi pemasaran. Ketersediaan barang yang konsisten akan memperkuat citra perusahaan sebagai penyedia yang andal. Dalam jangka panjang, hal ini dapat meningkatkan nilai merek perusahaan.

[25] Eggy Mulyadi, dkk, *"Manajemen Persediaan Umkm Martabak Mini"*, Penerbit: Tahta Media, no. SE-Katalog Buku (2023).hal. 22

Peran lain dari manajemen persediaan adalah mendukung pengambilan keputusan strategis perusahaan. Informasi mengenai stok barang, tren penjualan, dan kebutuhan konsumen menjadi dasar penting dalam menentukan kebijakan. Misalnya, data persediaan dapat digunakan untuk memutuskan kapan perusahaan harus melakukan pembelian kembali. Dengan data yang akurat, keputusan yang diambil akan lebih tepat sasaran. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen persediaan bukan hanya urusan teknis, tetapi juga bagian dari perencanaan strategis. Keputusan yang didasarkan pada data persediaan yang akurat akan meminimalisir risiko kerugian. Oleh karena itu, peran manajemen persediaan sangat vital dalam mendukung kebijakan jangka panjang perusahaan.

Pada akhirnya, fungsi dan peran manajemen persediaan menyatu dalam tujuan besar perusahaan, yaitu meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional. Perusahaan yang mampu mengelola persediaan dengan baik akan memiliki daya saing yang lebih tinggi. Efisiensi dalam persediaan memungkinkan perusahaan mengalokasikan sumber daya pada kegiatan lain yang lebih produktif. Sementara itu, efektivitas persediaan membantu perusahaan menjaga kepuasan konsumen. Kedua aspek ini saling melengkapi dalam membangun keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, fungsi dan peran manajemen persediaan harus dipahami secara menyeluruh, baik dari aspek teknis, strategis, maupun

sosial. Dengan pemahaman tersebut, perusahaan dapat mengoptimalkan manfaat persediaan dalam mendukung pertumbuhan penjualan.

f. Kendala dalam Manajemen Persediaan

Manajemen persediaan sering menghadapi berbagai kendala yang dapat menghambat efektivitasnya dalam mendukung operasional perusahaan. Berikut beberapa kendala Manajemen Persediaan adalah:

1) Keterbatasan Modal

Keterbatasan modal yang dimiliki perusahaan untuk menyediakan stok barang dalam jumlah yang cukup. Perusahaan dengan modal terbatas biasanya hanya mampu membeli persediaan dalam jumlah kecil, sehingga ketika permintaan meningkat, stok cepat habis. Kondisi ini mengurangi kemampuan perusahaan untuk melayani konsumen secara optimal.[26]

2) Lemahnya Sistem Pencatatan Dan Pengawasan Stok

Banyak perusahaan, terutama skala menengah dan kecil, masih mengandalkan pencatatan manual dalam mengelola persediaan. Sistem manual rentan terhadap kesalahan manusia, baik dalam pencatatan maupun perhitungan stok. Akibatnya, sering terjadi perbedaan antara catatan persediaan dengan kondisi nyata di gudang. Hal ini menyulitkan perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat terkait pembelian barang.

[26] Ana Fitriyatul Bilgies, dkk, *Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma – Situs Resmi Unsurya*, 2023 <https://universitassuryadarma.ac.id/>.

3) Keterlambatan Pasokan

Keterlambatan pasokan dari pemasok yang membuat perusahaan kesulitan menjaga ketersediaan barang. Pemasok yang tidak konsisten dalam mengirimkan barang akan menimbulkan risiko kekurangan stok. Kondisi ini sangat merugikan terutama pada saat permintaan konsumen meningkat tajam.

4) Fluktuasi Permintaan

Fluktuasi permintaan pasar juga menjadi tantangan yang sulit diprediksi oleh perusahaan. Permintaan konsumen seringkali berubah sesuai dengan tren, musim, atau faktor eksternal lainnya. Perusahaan yang tidak mampu membaca pola permintaan akan kesulitan menyesuaikan persediaan barangnya. Jika prediksi permintaan terlalu rendah, perusahaan akan mengalami kekurangan stok. Sebaliknya, jika prediksi terlalu tinggi, perusahaan berisiko mengalami penumpukan barang. Kedua kondisi ini sama-sama merugikan dan mengurangi efektivitas penjualan.[27]

5) Keterbatasan SDM

Keterbatasan sumber daya manusia juga menjadi kendala dalam manajemen persediaan. Tidak semua perusahaan memiliki tenaga kerja yang terampil dalam mengelola sistem persediaan. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan karyawan sering mengakibatkan kesalahan dalam pengelolaan stok.

[27] Gustian Djuana, dkk, "Efesiensi Persediaan Bahan Baku Pada UMKM Siomay", 2024, hal. 1–67.

6) Keterbatasan Teknologi

Tidak semua perusahaan memiliki akses terhadap sistem informasi persediaan modern. Akibatnya, perusahaan kesulitan dalam memantau stok barang secara real-time. Padahal, sistem informasi yang baik dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan dengan cepat dan akurat. Tanpa teknologi, perusahaan hanya mengandalkan laporan manual yang sering terlambat. Kondisi ini menyebabkan pengambilan keputusan menjadi lambat dan tidak tepat sasaran. Keterbatasan teknologi juga membuat perusahaan tidak mampu memprediksi kebutuhan persediaan di masa depan.[28]

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan atau proses menjual produk atau jasa kepada konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau profit. Dalam dunia bisnis, penjualan merupakan salah satu unsur penting dalam bauran pemasaran atau marketing mix yang meliputi produk, harga, promosi, dan distribusi.Penjualan merupakan salah satu aktivitas utama dalam perusahaan yang berhubungan langsung dengan pendapatan dan keberlangsungan usaha.

Menurut Kotler dan Keller, penjualan adalah proses sosial dan manajerial di mana individu maupun kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan melalui penciptaan dan pertukaran produk yang

[28] Siti Aisyah, dkk, "Modul Manajemen Persediaan", *Manajemen Persediaan*, 2020, hal. 66

bernilai. Penjualan tidak hanya sekadar proses transaksi antara penjual dan pembeli, tetapi juga mencakup upaya membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Dalam konteks bisnis modern, penjualan dipandang sebagai bagian integral dari strategi pemasaran yang bertujuan untuk menciptakan kepuasan pelanggan sekaligus meningkatkan loyalitas mereka. Oleh karena itu, keberhasilan perusahaan dalam mencapai target penjualan sangat ditentukan oleh strategi yang tepat dan pemahaman mendalam terhadap perilaku konsumen.[29]

b. Jenis dan Bentuk Penjualan

1) Jenis Penjualan

Ada beberapa jenis penjualan yang kita kenal antara lain:[30]

a) Trade Selling

Trade selling terjadi apabila produsen dan pedagang besar memberi kesempatan untuk meningkatkan distribusi produk mereka.

b) Missionary Selling

Dalam missionary selling, peningkatan penjualan dilakukan dengan mendorong konsumen untuk membeli produk dari penyalur perusahaan.

[29] Putri Safitri dkk, "Penerapan Aplikasi Penjualan Online Menggunakan Content Management System Pada Toko Al Haj", *Jurnal IDEALIS*, 02 (2019), hal. 314.

[30] Vera Selviana Adoe, dkk, "*Manajemen Penjualan dan Kewiraniagaan*", (Pangkalpinang:Scien Tecno Direct, 2024) hal. 4

c) Technical Selling

Technical selling berusaha meningkatkan penjualan dengan memberikan rekomendasi kepada pembeli akhir dari produk. Dalam hal ini contohnya apabila seorang wiraniaga mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

d) New Business Selling

Ini adalah jenis penjualan yang bertujuan untuk mendapatkan pembeli baru dengan mengkonversi pembeli potensial menjadi pembeli.

e) Responsive Selling

Setiap tenaga penjualan diharapkan mampu memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

2) Bentuk Penjualan

Adapun bentuk-bentuk penjualan antara lain:[31]

a) Tunai

Tunai yaitu penjualan kontan atau cash and carry. Biasanya penjualan kontan pun dapat diberi tenggang waktu selama satu bulan pembayaran.

[31] *Ibid*, hal. 5

b) Kredit

Kredit yaitu non-cash yaitu penjualan yang pembayarannya berdasarkan tenggang waktu tertentu yang disepakati dan umumnya lebih dari satu bulan pembayaran.

c) Tender

Tender yaitu penjualan melalui prosedur tender yang dilakukan.

d) Grosir

Grosir yaitu berarti bahwa barang tidak langsung dijual kepada pembeli tetapi melalui perantara dimana yang berfungsi sebagai perantara antara pabrik atau importir dan pedagang eceran.

e) Ekspor

Ekspor dilakukan oleh pembeli dan barang-barang yang diimpor dari luar negeri menggunakan layanan surat kredit.

f) Konsinyasi

Konsinyasi adalah barang titipan yang diberikan oleh penjual kepada pembeli. Barang akan dikembalikan kepada penjual jika tidak terjual.

c. Fungsi dan Peran Penjualan

1) Fungsi Penjualan

Fungsi utama penjualan adalah sebagai penghubung antara perusahaan dengan pasar. Melalui penjualan, perusahaan dapat

mengetahui sejauh mana produk atau layanan mereka diterima oleh konsumen. Proses ini tidak hanya berfokus pada pencapaian kuantitas penjualan, tetapi juga pada kualitas interaksi dengan pelanggan. Perusahaan yang mampu memberikan pelayanan memuaskan akan lebih mudah memperoleh pelanggan setia. Dalam perspektif manajemen, penjualan juga berperan sebagai indikator keberhasilan strategi bisnis yang diterapkan. Peningkatan volume penjualan menunjukkan bahwa strategi pemasaran dan pengelolaan produk telah berjalan efektif. Sebaliknya, penurunan penjualan menjadi sinyal perlunya evaluasi mendalam terhadap kebijakan perusahaan, termasuk dalam pengelolaan persediaan.[32]

Dalam teori pemasaran, terdapat konsep yang menjelaskan bahwa penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti harga, kualitas produk, promosi, serta ketersediaan barang. Ketersediaan produk menjadi salah satu faktor paling krusial karena konsumen cenderung memilih perusahaan yang mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan mereka secara cepat dan tepat. Hal ini menunjukkan adanya hubungan erat antara manajemen persediaan dengan penjualan. Persediaan yang terkelola dengan baik memastikan bahwa proses penjualan dapat berjalan tanpa hambatan. Selain itu, penjualan yang efektif juga memerlukan tenaga penjual yang kompeten serta strategi promosi yang kreatif. Dengan

[32] Julius Fajar Bagaskara, dkk, "*implementasi sistem penjualan berbasis e-commerce menggunakan plugin woocommerce pada pt . Alka implementation of an e-commerce sales system using the woocommerce plugin at pt . Alka pasifik air"*, 3.September (2024), hal. 1589.

mengintegrasikan semua faktor ini, perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif.[33]

2) Peran Penjualan

Penjualan juga memiliki peran penting dalam siklus keuangan perusahaan. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan menjadi sumber utama untuk menutupi biaya operasional, investasi, serta pengembangan usaha. Oleh karena itu, target penjualan harus direncanakan dengan matang agar sesuai dengan tujuan perusahaan. Dalam praktiknya, perusahaan sering menggunakan sistem perencanaan penjualan berbasis data historis dan tren pasar. Sistem ini membantu perusahaan memprediksi permintaan dan menyesuaikan strategi persediaan. Dengan demikian, konsep penjualan tidak dapat dipisahkan dari perencanaan produksi, distribusi, dan pemasaran. Penjualan yang sukses bukan hanya hasil dari produk yang berkualitas, tetapi juga dari sinergi yang baik antara berbagai aspek manajemen, termasuk manajemen persediaan yang efektif.

d. Faktor-Faktor Penjualan

Keberhasilan dalam penjualan pastinya dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut, yaitu:[34]

[33] Elsi Novita Sary dan Deshy Shilvana, "*Implementasi Sistem Informasi E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Online"*, 02.02 (2024), hal. 322.
[34] *Loc. Cit.*, Vera Selviana Adoe, hal. 5

1) Kondisi dan kemampuan penjualan

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.

2) Kondisi pasar yang ada

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, akan mempengaruhi kegiatan penjualan.

3) Banyaknya permodalan yang digunakan

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang

oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan- perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5) Faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi penjualan.

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

3. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan

Manajemen persediaan memiliki hubungan yang erat dengan penjualan, karena ketersediaan barang merupakan faktor utama dalam menentukan kepuasan konsumen. Konsumen cenderung lebih memilih perusahaan yang mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan mereka secara cepat dan tepat. Jika barang tersedia, transaksi penjualan dapat segera dilakukan tanpa hambatan berarti. Sebaliknya, jika barang tidak

tersedia, konsumen akan kecewa dan beralih ke pesaing. Kondisi ini menegaskan bahwa persediaan yang terkelola dengan baik berperan langsung dalam menjaga kelancaran penjualan. Hubungan ini bersifat timbal balik, di mana penjualan yang tinggi juga menuntut adanya pengelolaan persediaan yang semakin baik. Dengan demikian, manajemen persediaan dapat dianggap sebagai penentu utama keberhasilan penjualan suatu perusahaan.

Persediaan yang dikelola dengan baik juga berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan dalam menghadapi fluktuasi permintaan. Dalam periode tertentu, seperti musim liburan atau promosi, permintaan konsumen biasanya meningkat tajam. Tanpa persediaan yang cukup, perusahaan tidak dapat memenuhi lonjakan permintaan tersebut. Akibatnya, perusahaan kehilangan peluang penjualan yang sangat besar. Namun, dengan strategi persediaan yang baik, perusahaan dapat mengantisipasi peningkatan permintaan dan tetap melayani konsumen dengan optimal. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen persediaan dapat menjadi strategi untuk memaksimalkan penjualan pada periode tertentu. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan keuntungan secara signifikan. Oleh karena itu, hubungan ini semakin memperkuat pentingnya pengelolaan persediaan.[35]

Selain berpengaruh pada penjualan jangka pendek, manajemen persediaan juga berdampak pada pertumbuhan penjualan jangka panjang.

[35] Virna Sulfitri, dkk, *Manajemen Keuangan*, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2024,hal. 3.

Perusahaan yang mampu menjaga ketersediaan barang secara konsisten akan memiliki reputasi yang lebih baik di mata konsumen. Reputasi ini akan membantu perusahaan dalam memperluas pangsa pasar. Sebaliknya, perusahaan yang sering mengalami masalah persediaan akan sulit meningkatkan penjualannya dalam jangka panjang. Hal ini karena konsumen cenderung enggan bertransaksi dengan perusahaan yang tidak dapat dipercaya. Dengan manajemen persediaan yang efektif, perusahaan dapat menjaga stabilitas penjualan sekaligus memperluas pasarnya. Kondisi ini membuktikan bahwa persediaan merupakan salah satu kunci pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.[36]

4. Landasan Syariah

Landasan Syariah menegaskan bahwa pengelolaan harta perusahaan, termasuk persediaan, adalah bagian dari yang terikat pada norma-norma etika Islam. Pengelolaan persediaan yang optimal adalah bentuk manifestasi takwa dalam berbisnis. Banyak ayat Al-Qur'an dan hadist yang mendorong umat Islam untuk aktif berbagai kegiatan ekonomi, termasuk adalah pengelolaan atau manajemennya. Di antara ayat Al-Qur'an yang dengan tegas menekankan untuk giat bekerja adalah firman Allah dalam Q.S. al-Isra' (17):12 berikut:

وَجَعَلْنَا الَّيْلَ وَالنَّهَارَ اٰيَتَيْنِ فَمَحَوْنَآ اٰيَةَ الَّيْلِ وَجَعَلْنَآ اٰيَةَ النَّهَارِ مُبْصِرَةً لِّتَبْتَغُوْا فَضْلًا مِّنْ رَّبِّكُمْ وَلِتَعْلَمُوْا

عَدَدَ السِّنِيْنَ وَالْحِسَابَۗ وَكُلَّ شَيْءٍ فَصَّلْنٰهُ تَفْصِيْلًا ﴿١٢﴾

[36] Suci.Susilo Zahra, Atika.Aulia Intan, Sebrina.Destiyani, 'Inventory Management as the Key to Improving the Company's Operational Performance', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3.3 (2025), hal. 418.

Artainya: "*Dan Kami jadikan malam dan siang sebagai dua tanda, lalu kami hapuskan tanda malam dan kami jadikan tanda siang itu terang, agar kamu mencari kurnia dari Tuhanmu, dan supaya kamu mengetahui bilangan tahun-tahun dan perhitungan.dan segala sesuatu telah Kami terangkan dengan jelas.*"(QS. Al-Isra'ayat 12)

Islam menyuruh melakukan manajemen dan mengharuskan kepada manajer untuk mengikuti jalan keadilan dan menjauhi jalan yang akan membahayakan masyarakat. Atas dasar tersebut manajer Islam mengharamkan untuk mengatur produksi barang-barang yang haram dan tidak membolehkan perencanaan produksi seperti ini. Islam menyuruh melakukan manajemen dan perencanaan serta membolehkan pekerjaan manajer.

a. Prinsip Itqan

Itqan berarti kesempurnaan, profesionalisme, ketelitian, dan kualitas. Konsep ini tidak hanya berlaku untuk hasil akhir (barang/jasa) tetapi juga pada proses manajemen yang mendasarinya.[37] Prinsip itqan dijelaskan dalam hadist sebagai berikut:

إِنَّ اللهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتْقِنَهُ

Artinya: *"Sesungguhnya mencintai apabila seseorang di antara kamu melakukan suatu pekerjaan, ia melakukannya dengan (profesional/sempurna)." (HR. Baihaqi)*

Hadist tersebut mengandung makna mendalam tentang etos kerja dan kualitas. bukan hanya berarti menyelesaikan pekerjaan, tetapi menyelesaikannya dengan standar mutu tertinggi, melibatkan ketelitian, kesempurnaan, dan profesionalisme. Prinsip ini menempatkan pekerjaan

[37] Mursid, Muhammad, *Manajemen Bisnis Syariah: Prinsip dan Implementasi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2024), 65

sebagai bentuk ibadah, di mana output yang dihasilkan harus maksimal dan tanpa cacat. Dalam konteks Manajemen Persediaan di Rafhel Service Station, prinsip menuntut implementasi sistem yang akurat dan responsif. Manajer harus melakukan perhitungan dan dengan teliti, memastikan bahwa suku cadang yang dipesan adalah yang paling dibutuhkan (tepat jenis dan tepat jumlah), dan yang paling penting, menjamin ketersediaan stok untuk setiap layanan yang ditawarkan.

Itqan menuntut manajer persediaan menggunakan metode dan perhitungan yang teliti dan benar untuk menghindari kesalahan fatal dalam penentuan stok. Dalam konteks bengkel, menuntut bengkel selalu siap sedia dalam memberikan layanan. Kesiapan ini hanya dapat dijamin melalui manajemen persediaan suku cadang yang sempurna (ber-itqan).

b. Larangan Tabzir dan Israf

Islam melarang (pemborosan harta pada hal yang tidak bermanfaat) dan (berlebihan dalam menggunakan hal yang bermanfaat). Manajemen Persediaan yang ideal dalam Syariah harus berada di tengah, menghindari dua ekstrem yang merugikan.[38] Larangan Tabzir dan dan Israf dijelaskan dalam firman Allah SWT dalam QS. Al- Isra' (17):26-27 berikut:

...وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيْرًا ﴿٢٦﴾

Artinya: "*...dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros."*(QS. Al-Isra' (17) ayat 26)

[38] Hidayat, Alwi, *Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2022), 98

اِنَّ الْمُبَذِّرِيْنَ كَانُوْٓا اِخْوَانَ الشَّيٰطِيْنِۗ...﴿٢٧﴾

Artinya: *"Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan…"*(QS. Al-Isra' (17) ayat 27)

Ayat Al-Isra' (17): 26-27 memberikan landasan etika fundamental dalam pengelolaan harta, di mana dengan tegas melarang praktik (menghamburkan harta pada yang tidak bermanfaat) dan secara implisit melarang (berlebihan dalam menggunakan sesuatu). Inti dari larangan ini adalah kewajiban untuk berlaku moderat *(tawasuth)* dan efisien dalam segala bentuk transaksi dan pengelolaan kekayaan. Penegasan bahwa pemboros adalah "saudara-saudara syaitan" menunjukkan bahwa tindakan boros bukan hanya kerugian ekonomi, tetapi juga dosa moral yang merusak tanggung jawab seorang Muslim/ah sebagai khalifah di bumi untuk menjaga harta.

Dalam konteks Manajemen Persediaan, ayat ini menuntut perusahaan, seperti CV Rafhel, untuk menghitung kebutuhan stok secara cermat. Kelebihan persediaan *(overstock)* dipandang sebagai bentuk karena menyebabkan dana menganggur, meningkatkan biaya penyimpanan, dan menimbulkan risiko kerusakan atau kadaluarsa. Dengan demikian, prinsip Syariah melalui ayat ini mendorong tercapainya titik persediaan optimal yang menjamin kelancaran operasi sekaligus meminimalisasi segala bentuk pemborosan biaya operasional.

5. Landasan Sosiologis

Dalam perspektif sosiologis, bengkel otomotif dan penyedia suku cadang di tingkat kabupaten tidak hanya berfungsi sebagai unit ekonomi, tetapi juga sebagai bagian dari sistem sosial yang menopang mobilitas dan aktivitas harian masyarakat. Di wilayah seperti Kabupaten Sijunjung, kendaraan bermotor menjadi sarana utama untuk bekerja, mengakses layanan publik, dan menjalankan aktivitas ekonomi keluarga. Oleh karena itu, ketersediaan layanan perbaikan yang cepat dan suku cadang yang tepat waktu berpengaruh langsung terhadap keteraturan rutinitas sosial dan produktivitas masyarakat. Ketika persediaan tidak tersedia pada saat dibutuhkan, dampaknya meluas dari aspek bisnis ke aspek sosial, berupa keterlambatan aktivitas, meningkatnya beban biaya, serta gangguan terhadap stabilitas kehidupan sehari-hari pelanggan.[39]

Manajemen persediaan juga berkaitan erat dengan relasi sosial antara pelaku usaha dan konsumen, khususnya dalam pembentukan kepercayaan dan loyalitas. Dalam praktiknya, ketidakseimbangan stok baik kekurangan maupun penumpukan barang dapat menurunkan kualitas pengalaman layanan (*service experience*). Fenomena *out-of-stock* terbukti memicu kekecewaan konsumen dan mendorong perilaku berpindah ke penyedia lain, terutama ketika ketidaktersediaan barang terjadi berulang

[39] Rajesh Mor et al., "Spare Parts Inventory Management in Warehouse: A Lean Approach," *International Journal of Lean Six Sigma* (2021).

atau tidak disertai penjelasan yang memadai.[40] Dalam konteks masyarakat lokal yang relasi sosialnya kuat, pengalaman negatif tersebut mudah menyebar melalui komunikasi informal dan rekomendasi antarindividu, sehingga berdampak pada citra sosial perusahaan dan penurunan penjualan.

Selain itu, bengkel sebagai ruang layanan publik dinilai masyarakat melalui proses pelayanan yang nyata, seperti kepastian waktu pengerjaan, kesiapan suku cadang, dan konsistensi kualitas layanan. Gangguan pada sistem persediaan akan memperpanjang waktu tunggu dan menurunkan persepsi profesionalisme bengkel. Studi pada konteks layanan purna jual otomotif menunjukkan bahwa ketersediaan komponen dan kepatuhan proses layanan berkontribusi signifikan terhadap kualitas layanan yang dirasakan pelanggan, yang selanjutnya memengaruhi niat pembelian ulang dan loyalitas.[41] Dengan demikian, manajemen persediaan tidak hanya berdampak pada efisiensi internal, tetapi juga membentuk interaksi sosial di titik layanan (*service encounter*) yang menentukan keberlanjutan hubungan usaha konsumen.

Dalam konteks perubahan sosial-ekonomi dan ketidakpastian rantai pasok, usaha kecil dan menengah semakin dituntut adaptif terhadap fluktuasi permintaan dan risiko keterlambatan pasokan. Literatur terkini

---

[40] M. Ezhil Kumar et al., "Out-of-Stock Justifications and Consumers' Behavioral Outcomes," *Journal of Retailing and Consumer Services* 60 (2021).

[41] A. M. Titu et al., *"Service Process Modeling in Practice: A Case Study in an Automotive After-Sales Context,*" *Applied Sciences* 15, no. 8 (2025): 4171.

menekankan peran tata kelola persediaan berbasis informasi dan koordinasi rantai pasok untuk meningkatkan ketahanan operasional dan menjaga kualitas layanan.[42] Di sisi lain, kajian resiliensi rantai pasok menegaskan pentingnya strategi mitigasi disrupsi agar gangguan pasokan tidak merambat menjadi masalah layanan di tingkat pelanggan.[5] Oleh karena itu, analisis manajemen persediaan pada CV Rafhel Service Station memiliki relevansi sosiologis yang kuat karena mengkaji bagaimana pengelolaan stok memengaruhi kepercayaan sosial, kepuasan dan loyalitas pelanggan, serta stabilitas penjualan dalam konteks ekonomi local.[43]

B. Kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang memiliki keterkaitan dengan tema manajemen persediaan dan penjualan. Kajian terdahulu ini penting sebagai pijakan untuk memperkuat kerangka teori serta memberikan gambaran umum mengenai hasil penelitian yang relevan.

[42] M. Perano et al., "*Embracing Supply Chain Digitalization and Unphysicalization to Improve Performance," International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* 53, no. 5/6 (2023).

[43] C. W. R. Lin et al., *"Supply Chain Disruption Indicators: Vulnerability and Resilience Strategies," Results in Engineering* (2025).

Tabel 3
Kajian Terdahulu

No	Peneliti / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Delia Adni Prihasti dan Arie Apriadi Nugraha (2021)[44]	Analisis Manajemen Persediaan Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Persediaan Bahan Baku UKM Bydevina.	Hasil Penelitian Menunjukkan Bahwa Manajemen Persediaan Yang Baik Dapat Meningkatkan Ketersediaan Barang Sehingga Berpengaruh Positif Terhadap Volume Penjualan.	Penelitian terdahulu berfokus pada manajemen persediaan dengan metode EOQ pada bahan baku UMKM Bydevina, sedangkan penelitian ini tidak berfokus secara eklusif dengan metode EOQ dan mengkaji secara keseluruhan pengelolaan atau manajemen pada CV Rafhel Service Station
2.	Umu Chunifish (2021)[45]	Analisis Pengelolaan Persediaan Barang Dagang Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Toko Dhyfaka Colle ction.	Perhitungan persediaan barang dagang dengan metode economic order quantity (EOQ) dapat dijadikan sebagai pengelolaan persediaan barang dagang pada Toko Dhyfaka Collection,	Penelitian terdahulu hanya membahas tentang pengelolaan persediaan barang dagang dengan metode EOQ pada Dhyfaka Collect, sedangkan penelitian ini berfokus pada pengelolaan CV.

[44] Delia Adni Prihasti dan Arie Apriadi Nugraha, "Analisis Manajemen Persediaan Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Persediaan Bahan Baku Ukm Bydevina", *Indonesian Accounting Literacy journal 1, no.3* (2021), 537 - 548

[45] Umu Chanifah, Analisis Pengelolaan Persediaan Barang Dagang Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Toko Dhyfaka Collection, (*Skripsi: Politeknik Harapan Bersama*, 2021), h. 14.

			dimana dengan menggunakan kebijakan perusahaan total persediaan barang dagang yang harus dikeluarkan lebih besar dibandingkan dengan total persediaan jika menggunakan metode BOQ yang dapat membantu penjualan.	Rafhel Service Station.
3.	Carluis Tinangon I, Arrazi Bin Hasan Jan, danMerlyn Mourah Karuntu (2023)[46]	Analisis Manajemen Persediaan Pakan Ternak untuk Ayam Petelur Pada Cv. Mulia Jaya.	Dengan menerapkan EOQ, CV. Mulia Jaya dapat mengoptimalkan jumlah pemesanan dan frekuensi pemesanan serta dapat mengurangi pers ediaan	Penelitian yang dilakukan Carluis Tinangon I, dkk berfokus pada persediaan pakan ternak untuk ayam petelur pada Cv. Mulia Jaya, sedangkan penelitian ini berfokus pada seluruh manajemen persediaan pada CV Rafhel service Station.
4.	Desi Anggraeni, Nafilatul Hikmah, Putri Finanti Ramadhani, Rayi Pranika Sundamanik , dan Ujang	Analisis Manajemen Persediaan pada Produk Minuman di Kedai Bu Nur Food 1 8	Metode EOQ perlu diterapkan pada Kedai Bu Nur untuk menciptakan pengelolaan yang efisien.	Objek penelitian terdahulu adalah persediaan produk minuman dan makanan di kedai, sedangkan fokus penelitian ini adalah persediaan komponen otomotif yang

[46] Carluis Tinangon.dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pakan Ternak Untuk Ayam Petelur Pada CV. Mulia Jaya", *Jurnal EMBA 11, no.2* (2023), 217-226.

	Suherman (2024)[47]			memiliki karakteristik permintaan yang berbeda
5.	Mindinta E, Soares, Ronald P.C Fanggidae, Dan Antonio E.L. Nyoko (2019)[48]	Analisis Manajemen Persediaan Bahan Baku Papan Jati Produksi Meubel Pada Pesona Meubel Atambua	Penerapan EOQ, Safety Stock, Dan ROP Dapat Meningkatkan Efesiensi Pada Persediaan Dan Mengurangi Resiko Kekurangan Persediaan Pada Pesona Meubel Atambua	Penelitian terdahulu berfokus pada persediaan Bahan Baku Papan Jati pada Industri Meubel, sedangkan penelitian ini mengkaji persediaan di Bengkel (Service)
6.	Lina Lutfiana, Indriyana, Dan Puspitosari (2020)[49]	Analisis Manajemen Persediaan Pada UMKM Jazid Bastomi Batik Purworejo	Perlu Diterapkan Metode EOQ, ROP, Safety Stok Pada UMKM Jazid Bastomi Batik Untuk Mengatasi Masala Persediaan	Penelitian terdahulu berfokus pada bahan baku dan produk industri kreatif (Batik), Sedangkan Penelitian ini berfokus pada persediaan Komponen Otomotif dengan siklus dan pola permintaan yang unik di bisnis bengkel.

[47] Desi Anggraeni. Dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pada Produk Minuman Di Kedai Bu Nur Food 18", *Manajemen Kreatif Jurnal (MAKREJU) 2, no.1* (2024), 119-128.

[48] Mindonta E.Soares.dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Bahan Baku Papan Jati Produksi Meubel Pada Pesona Meubel Atambua", *Journal of Management 8, no.1* (2019), 35-43

[49] Lina Lutfiana Indriyana dan Puspitosari, "Analisis manajemen persediaan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Jazid Bastomi Batik di Purworejo", *Jurnal JESKaPe 4, no.1* (2020), 55-66

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana manajemen persediaan berperan dalam meningkatkan penjualan pada CV Rafhel Service Station. Penelitian deskriptif kualitatif memungkinkan penulis menggambarkan kondisi nyata di lapangan berdasarkan data yang diperoleh dari observasi dan wawancara. Pendekatan studi kasus dipilih karena penelitian difokuskan pada satu objek, yaitu CV Rafhel Service Station, sehingga hasilnya lebih spesifik dan kontekstual. Melalui metode ini, penulis dapat menggali informasi yang lebih detail mengenai sistem persediaan, kendala yang dihadapi, serta dampaknya pada penjualan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di **CV Rafhel Service Station**, yang bergerak di bidang otomotif. Lokasi ini dipilih karena relevan dengan fokus penelitian, yaitu manajemen persediaan dan kaitannya dengan penjualan. Selain itu, CV Rafhel Service Station menghadapi kendala nyata dalam pengelolaan stok yang menjadi perhatian utama penelitian ini. Waktu penelitian direncanakan berlangsung mulai dari bulan **Agustus 2025 hingga penelitian ini diselesaikan**, sehingga periode tersebut dianggap cukup untuk

melakukan observasi, wawancara, serta pengumpulan data sekunder yang mendukung.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, berupa uraian narasi, hasil observasi, dan wawancara.

a. Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari wawancara dengan Pak Rusdianto selaku CEO CV, Rafhel service Station, Apri Yandoni selaku Manajer Keuangan dan persediaan, dan karyawan CV Rafhel Service Station yang terlibat dalam pengelolaan persediaan.

b. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari dokumen CV. Rafhel Service Station seperti laporan penjualan, catatan persediaan, buku, artikel, serta jurnal ilmiah yang relevan dengan manajemen persediaan dan penjualan yang menjadi fokus penelitian.

D. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini dipilih menggunakan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan informan dengan pertimbangan tertentu sesuai kebutuhan penelitian. Informan utama adalah pak Rusdianto selaku pemilik (CEO) CV. Rafhel Service Station, pak Apri Yandoni selaku manajer keuangan dan persediaan di CV Rafhel Service Station. Selain itu, informan juga mencakup karyawan/mekanik bagian penjualan barang/jasa dan pihak lain yang memahami alur persediaan perusahaan. Jumlah informan bersifat

fleksibel, ditentukan sampai data dianggap jenuh atau tidak ditemukan informasi baru yang signifikan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Observasi dilakukan dengan cara pengamatan langsung pada CV. Rafhel service Station untuk mendalami permasalahan yang sedang terjadi terkait pengelolaan persediaan. Dengan pengamatan langsung pada CV. Rafhel service Station peneliti dapat memperoleh data-data yang diperlukan untuk mengetahui lebih mendalam mengenai situasi yang sedang terjadi di CV. Rafhel service Station secara objektif.

2. Wawancara

   Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi lebih lengkap untuk keperluan penelitian. Khususnya pada penelitian ini adapun instrumen wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum terkait CV. Rafhel service Station dan untuk memperoleh informasi mengenai manajemen persediaan dan penjualan. Sehingga dengan perolehan informasi tersebut penelitian mendapatkan hasil yang tepat dan memberikan solusi yang dapat bermanfaat bagi CV. Rafhel service Station.

3. Dokumentasi

   Dokumentasi merupakan teknik non interaksi yang dilakukan agar data yang diperoleh semakin kuat berupa tabel dan foto. Dokum-

entasi berupa pengumpulan catatan penjualan, laporan persediaan, dokumen internal, serta arsip pendukung yang relevan dengan penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan deskripsi mendalam mengenai sistem manajemen persediaan yang diimplementasikan oleh serta untuk menginterpretasikan konteks manajerial, kendala, dan persepsi di balik kebijakan persediaan aktual, sehingga dapat menyinkronkan temuan dengan hasil perhitungan kuantitatif. Metode analisis yang digunakan adalah model interaktif yang melibatkan tiga alur kegiatan yang dilakukan secara simultan. Tiga alur tersebut terdiri dari:

1. Reduksi Data (*Data Condensation*)

   Reduksi data adalah proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data mentah yang muncul dari catatan lapangan, transkrip wawancara, dokumen, dan materi empiris lainnya. Tujuan utama dari reduksi data adalah untuk mempertajam fokus penelitian dan membuang informasi yang tidak relevan, sehingga data yang tersisa menjadi lebih kuat dan terorganisasi.[50] Dalam konteks penelitian manajemen persediaan ini, data yang direduksi akan difokuskan pada:

   a. Prosedur operasional standar (SOP) persediaan
   b. Pertimbangan kualitatif yang digunakan manajemen (seperti pengalaman, *feeling*, dan hubungan pemasok) dalam pengambilan

[50] Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), 147-150

keputusan pemesanan, yang mungkin tidak terakomodasi dalam perhitungan

c. Data kontekstual mengenai kendala internal dan eksternal, termasuk dampak psikologis (persepsi dan kepercayaan) staf terkait kehabisan stok (*stockout*) atau kelebihan stok. Proses reduksi ini melibatkan langkah-langkah seperti penyusunan ringkasan (summary) wawancara, pengodean terbuka (*open coding*), dan penulisan memo analitik yang menghubungkan temuan lapangan dengan kerangka konseptual teoritis.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data adalah upaya mengorganisasikan informasi yang telah direduksi dan disederhanakan, sehingga memungkinkan penarikan kesimpulan. Data yang tersaji dengan baik akan mempermudah peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan melakukan analisis, dibandingkan hanya melihat tumpukan transkrip mentah.

Dalam penelitian ini, penyajian data tidak hanya berbentuk naratif deskriptif, tetapi juga menggunakan matriks, bagan, dan tabel. Matriks ini akan dirancang untuk membandingkan temuan dari dua domain utama, yaitu:

a. Domain Kualitatif: Berupa *flowchart* atau bagan alir yang menggambarkan proses manajemen persediaan yang aktual dijalankan perusahaan.
b. Domain Kuantitatif: Berupa tabel komparatif yang membandingkan hasil perhitungan kebijakan persediaan optimal berdasarkan kebijakan

yang saat ini diterapkan oleh perusahaan. Penyajian data yang visual ini akan menjadi jembatan analitis yang krusial untuk mengidentifikasi kesenjangan (*gap*) antara praktik terbaik teoritis dan realitas operasional perusahaan.

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing and Verification*)

Penarikan kesimpulan adalah alur kegiatan ketiga yang dilakukan secara berkelanjutan, bukan hanya di akhir penelitian. Kesimpulan awal yang muncul sejak reduksi data akan terus diverifikasi dan disempurnakan seiring berjalannya proses analisis data. Verifikasi adalah langkah kritis untuk menguji validitas temuan. Teknik utama yang digunakan untuk verifikasi adalah Triangulasi Sumber dan Metode.

Triangulasi sumber akan memastikan bahwa informasi mengenai manajemen persediaan tidak hanya berasal dari manajer, tetapi juga dikonfirmasi oleh staf gudang dan data historis penjualan. Sementara itu, Triangulasi metode akan mencocokkan hasil analisis kualitatif (pemahaman tentang alasan manajer bertindak) dengan hasil analisis kuantitatif (perhitungan matematis persediaan optimal). Dengan proses verifikasi yang ketat, kesimpulan yang ditarik diharapkan merupakan temuan yang kokoh (*firm*), kredibel, dan dapat dipercaya (*trustworthy*), yang pada akhirnya akan menghasilkan

rekomendasi strategis yang aplikatif bagi dalam meningkatkan efisiensi persediaan dan penjualan.[51]

[51] R. C. Kurniawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Membekali Kemampuan Membangun Teori Baru* (Malang: Inteligensia Media, 2022), hlm. 89-91.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum

1. Sejarah CV. Rafhel Service Station

Sejarah adalah bagian yang menjelaskan latar belakang historis dari CV. Rafhel Service Station. CV. Rafhel Service Station didirikan pada tanggal 2 Januari 2019 dengan tujuan utama memberikan layanan perbaikan dan perawatan kendaraan roda empat. Pada masa awal berdirinya, usaha ini berfokus pada servis ringan seperti ganti oli, tune up, dan perawatan rutin, dengan modal terbatas yang berasal dari tabungan pribadi serta dukungan keluarga. Berkat pelayanan ramah dan harga yang kompetitif, usaha ini mulai dikenal masyarakat dan berhasil membangun basis pelanggan tetap sepanjang tahun 2019 hingga 2020. Namun, memasuki tahun 2020, pandemi COVID-19 membawa dampak besar terhadap keberlangsungan usaha. Mobilitas masyarakat menurun drastis sehingga jumlah kendaraan yang masuk servis berkurang, menyebabkan pendapatan turun.

Setelah pandemi mereda pada tahun 2022, CV Rafhel Service Station mencoba melakukan ekspansi dengan menambah layanan spare part dan car wash serta merekrut teknisi baru. Langkah ini sempat meningkatkan pendapatan, tetapi juga menambah beban biaya operasional sehingga penghasilan menjadi fluktuatif. Pada periode 2024–2025, persaingan semakin ketat dengan hadirnya bengkel resmi dan franchise

besar. CV Rafhel Service Station berusaha melakukan diferensiasi melalui garansi servis dan program membership pelanggan, namun tetap menghadapi tantangan berupa harga sparepart yang tidak stabil serta perkembangan teknologi kendaraan yang semakin canggih. Hingga tahun 2026, CV masih bertahan dan beroperasi, meskipun penghasilan belum stabil. Fluktuasi ini dipengaruhi oleh faktor internal seperti manajemen persediaan yang belum optimal dan biaya operasional tinggi, serta faktor eksternal berupa persaingan bengkel resmi dan kondisi ekonomi masyarakat. Meski demikian, peluang tetap terbuka melalui pengembangan layanan diagnostik digital, servis kendaraan listrik, serta perbaikan sistem manajemen inventori agar usaha dapat lebih stabil dan berkelanjutan di masa depan.

Aktivitas operasional sehari-hari berfokus pada pelayanan cepat dan berkualitas, mulai dari servis rutin, penggantian suku cadang, hingga pencatatan transaksi. Jenis layanan yang paling sering digunakan konsumen adalah penggantian oli, busi, kampas rem, dan ban, yang merupakan barang dengan perputaran cepat (fast moving).

Pembagian tugas di bengkel ini cukup jelas: Direktur Utama berperan dalam strategi usaha, Manajer bertanggung jawab atas persediaan dan keuangan, Mekanik fokus pada pekerjaan teknis. Semua informan sepakat bahwa persediaan merupakan “jantung usaha” karena ketersediaan stok sangat menentukan kelancaran pelayanan dan kepuasan konsumen.

2. Struktur Organisasi CV. Rafhel Service Station

Struktur organisasi adalah Bagian yang menjelaskan susunan internal dari CV. Rafhel Service Station.

Gambar 1

Struktur Organisasi CV. Rafhel Service Station



Sumber: Pak Rusdianto (direktur utama CV. Rafhel Service Station)

Struktur organisasi CV. Rafhel Service Station pada tahun 2025 pada gambar diatas bahwa bapak Rusdianto sebagai direktur utama, bapak Apri Yandoni sebagai Manager keuangan dan persediaan, bang Bery sebagai ketua mekanik, dan bang Boy dan bang Perdi sebagai asisten mekanik.

B. Hasil Penelitian

1. Proses Perencanaan Persediaan CV. Rafhel Service Station

Perencanaan persediaan adalah proses menentukan jumlah dan waktu pengadaan barang agar kebutuhan konsumen terpenuhi tanpa menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok. Dengan perencanaan yang tepat, perusahaan dapat menekan biaya penyimpanan, menghindari

kekosongan barang, dan menjaga kelancaran operasional. Oleh karena itu, perencanaan persediaan di CV Rafhel Service Station dilakukan dengan mengacu pada data penjualan sebelumnya dan tren permintaan pasar. Berdasarkan hasil wawancara dengan direktur utama mengenai perencanaan persediaan, Bapak Rusdianto mengatakan bahwa:

> *"Perencanaan kami dilakukan dengan melihat data penjualan bulan sebelumnya dan tren permintaan. Kami memastikan stok barang penting selalu tersedia agar penjualan tidak terganggu".*[52]

2. Pertimbangan Jumlah dan Jenis Suku Persediaan CV. Rafhel Service Station

Dalam menentukan jumlah dan jenis suku cadang yang akan disediakan. CV. Rafhel Service Station akan menentukan besaran jumlah dan jenis suku cadang yang akan disediakan berdasarkan data penjualan dan tren pasar yang terjadi pada bulan sebelumnya. Dan CV. Rafhel Service Station selalu memprioritaskan *barang fast moving* untuk menjaga kelancaran pelayanan, sedangkan barang *slow moving* hanya disediakan secukupnya. Sebagaimana yang dikatakan pak Rusdianto saat wawancara bahwa:

> *"Pertimbangan utama kami dalam menentukan jumlah dan jenis suku cadang yaitu berpedoman pada data penjualan sebelumnya, modal, dan kecepatan pasokan. Barang yang sering dipakai harus selalu ada, kalau tidak pekerjaan dan pelayanan akan terhambat".*[53]

[52] Rusdianto, Direktur Utama CV. Rafhel Service Station, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

[53] Rusdianto, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

3. Waku Restok Persediaan CV. Rafhel Service Station

CV. Rafhel Service Station akan melakukan pembelian ulang apabila jumlah stok yang tersedia di gudang sudah mencapai jumlah minimum. Hal ini dilakukan untuk mencegah kekosongan atau kelebihan stok. Yang mana kekosongan stok akan menyababkan penjualan dan loyalitas konsumen menurun, sedangkan kelebihan stok akan menyebabkan menurunnya efektifitas pengeluaran keuangan perusahaan.Pak Rusdianto juga menyampaikan bahwa:

"Pemesanan ulang dilakukan ketika stok mendekati batas minimum agar tidak terjadi kekosongan stok".[54]

4. Efektivitas Perencanaan Persediaan dalan Penjualan CV. Rafhel Service Station

sistem manajemen persediaan yang diterapkan di CV Rafhel Service Station relatif efektif dalam mengelola barang dengan tingkat perputaran cepat (*fast moving*). Hal ini disebabkan oleh adanya perencanaan stok yang mengacu pada data penjualan sebelumnya, pemesanan ulang yang dilakukan segera ketika persediaan mendekati batas minimum, serta prioritas pembelian yang diberikan pada barang-barang tersebut karena kontribusinya besar terhadap penjualan. Dengan demikian, ketersediaan barang fast moving dapat terjaga sehingga pelayanan kepada konsumen berjalan lancar dan kepuasan pelanggan tetap terjamin.

[54] Rusdianto, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

Namun, sistem yang sama belum efektif untuk barang dengan tingkat perputaran rendah (*slow moving*), seperti suku cadang khusus yang jarang digunakan. Seperti yang dikatakan pak Rusdianto bahwa:

"Sistem manajemen persediaan yang digunakan cukup efektif untuk barang fast moving, tapi tidak untuk barang slow moving".[55]

Kondisi ini menimbulkan keterlambatan pelayanan, bahkan berpotensi menurunkan kepuasan konsumen. Oleh karena itu, meskipun sistem persediaan yang ada cukup berhasil untuk barang fast moving, diperlukan strategi tambahan yang lebih adaptif agar pengelolaan barang slow moving dapat berjalan optimal.

5. Pengelompokkan dan Pemisahan Persediaan CV. Rafhel Service Station

Pemisahan persediaan adalah proses mengelompokkan barang berdasarkan kategori (*fast moving dan slow moving*) agar pengelolaan stok lebih teratur, mudah diawasi, dan sesuai kebutuhan operasional. Pemisahan persediaan bisa dilakukan dengan berbagai cara, seperti yang dilakukan manajer persediaan dan keuangan CV. Rafhel Service Station. Yang mana pak Apri Yandoni mengatakan bahwa:

"Kami melakukan pengelolaan persediaan dengan cara mengelompokkan barang berdasarkan tingkat perputaran. Barang fast moving ditempatkan di rak depan agar mudah dijangkau, sedangkan barang slow moving disimpan di gudang"[56]

[55] Rusdianto, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

[56] Apri Yandoni, Manajer Persediaan dan Keuangan CV. Rafhel Service Station, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

Pengelolaan persediaan di CV Rafhel Service Station menunjukkan adanya strategi pemisahan barang berdasarkan tingkat perputaran. Barang dengan kategori *fast moving* ditempatkan di rak depan agar mudah dijangkau oleh mekanik maupun konsumen. Penempatan ini mencerminkan orientasi perusahaan terhadap efisiensi pelayanan, karena barang yang sering dibutuhkan dapat segera diakses tanpa menghambat proses servis. Sebaliknya, barang dengan kategori *slow moving*, yaitu suku cadang yang jarang digunakan atau permintaannya tidak stabil, disimpan di gudang.

6. Perbedaan Perlakuan Persediaan CV. Rafhel Service Station

Selain perbedaan lokasi penyimpanan, perusahaan juga menerapkan kebijakan yang berbeda dalam jumlah penyediaan stok sesuai tingkat perputaran barang. Seperti yang disampaikan pak Apri Yandoni:

> *"Perlakuan terhadap kedua jenis barang ini berbeda, stok barang cepat habis disediakan lebih banyak, sementara barang jarang digunakan hanya disediakan sedikit".*[57]

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa adanya perbedaan perlakuan terhadap barang berdasarkan tingkat perputarannya. Barang dengan kategori *fast moving* selalu diprioritaskan dengan jumlah stok lebih banyak karena tingkat permintaannya tinggi dan langsung berpengaruh terhadap kelancaran pelayanan serta penjualan. Sebaliknya, barang dengan kategori *slow moving* hanya disediakan dalam jumlah terbatas. Hal ini

[57] Apri, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

dilakukan untuk menghindari penumpukan stok yang berisiko menambah biaya simpan dan tidak efisien bagi perusahaan.

7. Proses Pencatatan Persediaan CV. Rafhel Service Station

Pencatatan persediaan CV Rafhel Service Station masih dilakukan secara manual melalui buku stok dan spreadsheet sederhana. Sehingga sistem pencatatan tidak mampu memberikan akurasi dan ketepatan waktu yang dibutuhkan dalam pengelolaan persediaan, seperti yang dikatakan Pak Apri Yandoni bahwa:

"Pencatatan persediaan masih dilakukan secara manual melalui buku stok dan spreadsheet sederhana."[58]

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa metode manual ini sering menimbulkan keterlambatan pencatatan serta kurang akurat dalam mencatat keluar-masuk barang. Kondisi ini berpotensi menimbulkan kesalahan dalam pengendalian stok, bahkan akan berdampak pada efektivitas manajemen persediaan, karena informasi yang tidak akurat dapat menghambat proses perencanaan dan pemesanan ulang.

8. Efektivitas Pemisahan Persediaan CV. Rafhel Service Station

Pemisahan persediaan di CV. Rafhel Service Station sudah berjalan dan memberikan manfaat nyata, terutama dalam hal Mempercepat akses barang yang sering digunakan dan Meningkatkan kelancaran pelayanan kepada pelanggan. Seperti yang dikatakan pak Bery bahwa:

Dengan demikian, pemisahan persediaan dapat dikatakan cukup efektif, tetapi perlu penguatan sistem berupa penerapan kode barang,

[58] Apri, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

pelatihan kedisiplinan karyawan, serta penataan ulang gudang agar lebih sistematis. Hal ini sejalan dengan teori manajemen persediaan yang menekankan pentingnya klasifikasi dan kontrol stok untuk meningkatkan efisiensi operasional.

"Efektivitas pemisahan persediaan cukup terasa, terutama dalam mempercepat pelayanan. Saya selaku mekanik tidak susah dan lama mencari barang."[59]

9. Kendala yang Dihadapi CV. Rafhel Service Station

Dalam manajemen persediaan, kendala berarti faktor-faktor yang menyebabkan sistem persediaan tidak berjalan optimal. Kendala ini bisa berasal dari internal dan eksternal perusahaan seperti keterbatasan modal, keterlambatan pasokan dari pemasok, dan fluktuasi permintaan. Dalam pengelolaan persediaan, CV Rafhel Service Station menghadapi beberapa kendala utama. Seperti yang dikatakan pak Apri Yandoni bahwa:

"Dalam memanajemen persediaan, kami mengalami 3 kendala seperti keterbatasan modal, keterlambatan pasokan dari pemasok, dan fluktuasi permintaan. Efeknya pada perusahaan, Pertama, keterbatasan modal membuat perusahaan tidak dapat membeli semua jenis suku cadang sekaligus, sehingga harus memilih barang yang paling penting. Kedua, keterlambatan pasokan dari pemasok menyebabkan pelayanan terganggu, konsumen harus menunggu, dan penjualan menurun. Ketiga, fluktuasi permintaan konsumen yang sulit diprediksi sering mengakibatkan stok cepat habis. Dampak dari kendala-kendala tersebut adalah menurunnya penjualan dan berkurangnya kepuasan konsumen".[60]

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kendala persediaan yang dihadapi perusahaan bersumber dari faktor internal dan eksternal. Ketiga kendala tersebut berkontribusi langsung pada ketidakstabilan penjualan

[59] Bery, Mekanik CV. Rafhel Service Station, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

[60] Apri, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

dan kepuasan konsumen, sehingga diperlukan strategi manajemen persediaan yang lebih adaptif, misalnya kombinasi metode *JIT* dan *EOQ* serta digitalisasi pencatatan persediaan.

10. Pengaruh Kendala Persediaan pada Penjualan CV. Rafhel Service Station

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa kendala persediaan bukan hanya masalah teknis gudang, tetapi merupakan faktor strategis yang memengaruhi keberlangsungan bisnis. Kendala persediaan memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap penjualan dan kepuasan konsumen, serta menjadi tantangan utama dalam menjaga daya saing CV. Rafhel Service Station. Seperti yang dikatan pak Apri Yandoni bahwa:

"Ketiga kendala tersebut membuat perencanaan sulit. Serta menyebabkan hilangnya peluang transaksi, target tidak tercapai, menurunnya kepuasan dan loyalitas konsumen."[61]

Pernyataan diatas juga diperkuat dengan adanya pernyataan dari konsumen CV Rafhel Service Station. Konsumen menyampaikan bahwa:

"Saya kecewa karena barang yang saya cari tidak ada. Apalagi ketika saya harus menunggu beberapa hari sampai barang datang."[62]

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Perencanaan Manajemen Persediaan CV. Rafhel Service Station

a. Manajemen Persediaan

Berdasarkan hasil penelitian, perencanaan manajemen persediaan di CV. Rafhel Service Station sudah cukup efektif, karena

[61] Apri, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

[62] Bakar, Pelanggan CV. Rafhel Service Station, wawancara pribadi, Sijunjung, 10 Januari 2026.

sudah menggunakan sistem Just In Time (JIT) yang berfokus pada pengendalian stok agar barang datang tepat saat dibutuhkan, sehingga gudang tidak menyimpan persediaan dalam jumlah besar. Sistem ini menuntut adanya hubungan yang kuat dengan pemasok, karena keberhasilan JIT sangat bergantung pada ketepatan waktu pengiriman dan kualitas barang yang diterima. Hal ini sesuai dengan teori manajemen persediaan.Manajemen persediaan adalah strategi operasional yang berkontribusi terhadap efisiensi, kepuasan pelanggan, dan daya saing perusahaan.[63]

Perusahaan manufaktur di Indonesia menggunakan data historis penjualan sebagai dasar perencanaan persediaan untuk mengurangi risiko kekosongan maupun kelebihan stok.[64] Konsep *reorder point* yang diterapkan CV Rafhel Service Station (pemesanan ulang saat stok mendekati batas minimum) sesuai dengan pendekatan matematis dalam manajemen persediaan modern yang bertujuan mengatasi ketidakpastian pasokan. Dengan demikian, sistem yang diterapkan CV Rafhel Service Station konsisten dengan teori manajemen persediaan kontemporer, khususnya dalam aspek pengendalian stok dan efisiensi biaya.

[63] Suharyanto, I., dkk., *Manajemen Persediaan: Konsep dan teori*, (Yogyakarta: Sonpedia Publishing,2025), hal. 56.

[64] Cindy Amelia, dkk., *Konsep dan Penerapan Manajemen Persediaan Pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia*, (Bnadung: Karimah Tauhid, 2024), hal. 40.

b. Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem persediaan efektif untuk barang *fast moving*, namun kurang efektif untuk barang *slow moving*. Peramalan penjualan yang akurat menjadi faktor penting dalam perencanaan perusahaan karena menentukan anggaran penjualan dan pelayanan. CV Rafhel Service Station sudah menerapkan prinsip ini dengan melihat tren permintaan bulanan. Anggaran permintaan penjualan berfungsi sebagai pedoman kerja dan alat koordinasi agar bengkel dapat mengurangi ketidakpastian pendapatan. Hal ini tercermin dalam praktik CV Rafhel Service Station yang memprioritaskan barang *fast moving* untuk menjaga kelancaran pelayanan.[65]

Data penjualan ritel Indonesia menunjukkan bahwa sektor suku cadang otomotif mengalami pertumbuhan signifikan (17,7% pada 2025), menegaskan pentingnya pengelolaan persediaan yang tepat untuk mendukung penjualan. Dengan demikian, efektivitas sistem persediaan sangat erat kaitannya dengan karakteristik barang. Barang *fast moving* lebih mudah dikelola, sementara barang *slow moving* membutuhkan strategi tambahan.

c. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan adanya hubungan langsung antara manajemen persediaan dengan penjualan di CV.

[65] Ramadhoni, A., *Anggaran Penjualan*, (Jakarta: UPI YAI Press, 2024), hal. 18.

Rafhel Service Station. Pengendalian persediaan berpengaruh signifikan pada penjualan, karena stok yang terjaga meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan.[66] Dan diketahui *Inventory turnover* menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas manajemen persediaan pada penjualan.[67] Lemahnya pengendalian persediaan dapat menurunkan penjualan hingga 50%, sehingga penerapan metode *safety stock* dan *reorder point* sangat krusial.[68]

Dengan demikian, hubungan manajemen persediaan dengan penjualan bersifat langsung dan signifikan: semakin baik pengelolaan persediaan, semakin lancar penjualan dan semakin tinggi kepuasan konsumen.

Sistem manajemen persediaan CV Rafhel Service Station sudah efektif untuk barang *fast moving*, namun perlu strategi tambahan untuk barang *slow moving*.Perusahaan dapat mempertimbangkan penerapan ABC *Analysis* atau *Safety Stock* khusus untuk barang *slow moving* agar pelayanan tetap optimal. Dari segi perencanaan persediaan, hubungan manajemen persediaan dengan penjualan terbukti kuat: pengendalian stok yang baik mendukung pencapaian target penjualan dan menjaga kepuasan konsumen.

---

[66] Retno Putri, A.M., dkk., *Pengaruh Pengendalian Persediaan Terhadap Kinerja Departemen Penjualan, Jurnal AKBIS, Vol. 5, No. 2* (Jakarta: Universitas AKBIS, 2023), hal. 45.

[67] Situmeang, S.J., dkk., *Analisis Kinerja Manajemen Persediaan Dengan Metode Metode Inventory Turnover, JITSA, Vol. 7, No. 1* (Medan Universitas Sumatera Utara, 2025), hal. 12

[68] Ramdani, L., danA.A. Nugraha, *Pengendalian Persediaan dengan Safety Stock danReorder Point, Indonesia Accounting Literacy Journal, Vol. 3, No. 1* (Bandung: Universitas Pasundan, 2025), hal. 33.

2. Pemisahan Persediaan CV. Rafhel Service Station

a. Manajemen Persediaan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa CV Rafhel Service Station melakukan pemisahan persediaan dengan mengelompokkan barang ke dalam kategori *fast moving* dan *slow moving*. Barang *fast moving* ditempatkan di rak depan agar mudah dijangkau, sedangkan barang *slow moving* disimpan di gudang. Manajemen persediaan modern menekankan pentingnya klasifikasi barang berdasarkan tingkat perputaran untuk meningkatkan efisiensi operasional.[69]

Pemisahan persediaan dengan metode *ABC Analysis* atau klasifikasi *fast moving–slow moving* membantu perusahaan mengoptimalkan biaya simpan dan mengurangi risiko kekosongan stok. Serta digitalisasi sistem persediaan dapat memperkuat akurasi pencatatan dan memudahkan pengawasan stok secara *real-time*.

Dengan demikian, strategi pemisahan persediaan yang dilakukan CV. Rafhel Service Station sejalan dengan teori manajemen persediaan kontemporer, meskipun pencatatan manual masih menjadi kendala dalam akurasi dan ketepatan waktu.

b. Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa barang *fast moving* diprioritaskan dengan jumlah stok lebih banyak, sementara

[69] Suharyanto, I., dkk., hal. 59.

barang *slow moving* hanya disediakan secukupnya. Hasil ini sejalan dengan teori peramalan, yang mana peramalan penjualan berbasis data historis sangat penting dalam menentukan jumlah persediaan yang tepat. Praktik CV. Rafhel Service Station yang menggunakan data penjualan bulan sebelumnya mencerminkan penerapan teori ini.[70]

Kemudian pengendalian persediaan berdampak signifikan pada kinerja penjualan, karena stok yang terjaga meningkatkan kepuasan pelanggan.[71] *Inventory turnover* menjadi indikator utama efektivitas manajemen persediaan dalam penjualan. Barang *fast moving* yang selalu tersedia meningkatkan perputaran penjualan, sedangkan barang *slow moving* yang kurang terkelola dapat menurunkan efisiensi.[72]

Dengan demikian, efektivitas sistem persediaan CV. Rafhel Service Station terbukti mendukung penjualan barang *fast moving*, namun masih lemah dalam pengelolaan barang *slow moving* akibat keterbatasan pencatatan manual.

c. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa adanya hubungan langsung antara manajemen persediaan dengan penjualan. Lemahnya pengendalian persediaan dapat menurunkan penjualan hingga 50%, sehingga penerapan metode reorder point dan safety stock sangat krusial.[73]

[70] Ramadhoni, A., hal. 18.
[71] Retno Putri, dkk.,hal. 46.
[72] Situmeang, dkk., hal. 13.
[73] Ramdani, L., dkk.,hal. 34.

Pertumbuhan penjualan ritel Indonesia sebesar 17,7%, yang menegaskan bahwa pengelolaan persediaan menjadi faktor strategis dalam mendukung peningkatan penjualan. Sistem digitalisasi persediaan dapat memperkuat hubungan manajemen persediaan dengan penjualan karena akurasi data stok mendukung pengambilan keputusan yang tepat.[74]

Dengan demikian, semakin baik pengelolaan persediaan, semakin lancar penjualan dan semakin tinggi kepuasan konsumen. Sebaliknya, pencatatan manual yang kurang akurat berpotensi menghambat penjualan dan menurunkan loyalitas pelanggan.

CV Rafhel Service Station sudah menerapkan strategi pemisahan persediaan sesuai teori manajemen persediaan, namun pencatatan manual masih menjadi kendala. Digitalisasi sistem persediaan sangat diperlukan untuk meningkatkan akurasi, kecepatan pencatatan, dan efektivitas pengendalian stok. Dari segi pemisahan persediaan, hubungan manajemen persediaan dengan penjualan terbukti signifikan: pengelolaan stok yang baik mendukung kelancaran penjualan dan kepuasan konsumen.

3. Kendala Persediaan CV. Rafhel Service Station

a. Manajemen Persediaan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa CV. Rafhel Service Station menghadapi tiga kendala utama dalam pengelolaan

[74] Safitri, A., *Manajemen apersediaan modern dengan Pendekatan Matematis*, (Semarang: CV. Queen Pustaka Nusantara, 2025), hal. 27.

persediaan, yaitu keterbatasan modal, keterlambatan pasokan dari pemasok, dan fluktuasi permintaan konsumen.

Kendala dalam manajemen persediaan dapat bersumber dari faktor internal (modal, sistem pencatatan) maupun eksternal (pemasok, permintaan pasar).[75] Keterbatasan modal sering memaksa perusahaan untuk melakukan prioritas stok, sehingga barang fast moving lebih diutamakan dibanding slow moving. Fluktuasi permintaan konsumen yang sulit diprediksi menuntut perusahaan untuk menggunakan metode perencanaan adaptif seperti Just In Time (JIT) dan Economic Order Quantity (EOQ) agar stok tetap optimal.[76]

Dengan demikian, kendala yang dihadapi CV Rafhel Service Station konsisten dengan teori manajemen persediaan kontemporer, yang menekankan perlunya strategi adaptif dan digitalisasi sistem untuk mengatasi keterbatasan internal dan ketidakpastian eksternal.

b. Penjualan

Kendala persediaan yang dihadapi perusahaan berdampak langsung pada penurunan penjualan dan kepuasan konsumen. Keterlambatan pasokan dan fluktuasi permintaan dapat mengganggu peramalan penjualan, sehingga perusahaan kesulitan menjaga ketersediaan barang sesuai kebutuhan pasar.[77]

Pengendalian persediaan yang lemah berpengaruh signifikan terhadap penurunan kinerja penjualan, karena stok yang tidak terjaga

[75] Suharyanto, I., dkk, hal. 70.
[76] Safitri, A., hal. 28.
[77] Ramadhoni, A., *Teknik Peramalan Penjualan*, (Jakarta: UPI YAI Press, 2024), hal. 21.

menurunkan kepercayaan konsumen.[78] Inventory turnover menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas manajemen persediaan terhadap penjualan. Kendala seperti keterlambatan pasokan dan keterbatasan modal menurunkan perputaran stok, sehingga penjualan ikut terhambat.[79]

Dengan demikian, kendala persediaan yang dihadapi CV Rafhel Service Station terbukti menurunkan efektivitas penjualan, terutama ketika barang fast moving tidak tersedia tepat waktu.

c. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui adanya hubungan erat antara manajemen persediaan dengan penjualan. Lemahnya pengendalian persediaan dapat menurunkan penjualan hingga 50%, sehingga penerapan metode safety stock dan reorder point sangat krusial.[80] Pertumbuhan penjualan ritel Indonesia sebesar 17,7%, yang menegaskan bahwa pengelolaan persediaan menjadi faktor strategis dalam mendukung peningkatan penjualan. Digitalisasi pencatatan persediaan memperkuat hubungan manajemen persediaan dengan penjualan, karena akurasi data stok mendukung pengambilan keputusan yang tepat dan menjaga kepuasan konsumen.[81]

Dengan demikian, semakin baik pengelolaan persediaan, semakin lancar penjualan dan semakin tinggi kepuasan konsumen.

[78] Retno Putri, dkk., hal. 45.
[79] Situmeang, dkk., hal. 12.
[80] Ramdani, L., dkk., hal. 23.
[81] Safitri, A., hal. 31.

Sebaliknya, kendala persediaan yang tidak diatasi akan menurunkan loyalitas pelanggan dan efektivitas keuangan perusahaan.

CV Rafhel Service Station menghadapi kendala internal (modal, pencatatan manual) dan eksternal (pemasok, fluktuasi permintaan) yang berdampak pada penjualan. Strategi adaptif seperti kombinasi metode JIT dan EOQ, serta digitalisasi pencatatan persediaan, diperlukan untuk mengatasi kendala tersebut. Hubungan manajemen persediaan dengan penjualan terbukti signifikan: pengelolaan stok yang baik mendukung kelancaran penjualan dan kepuasan konsumen.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan rangkaian penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa setelah melakukan analisis secara kualitatif dengan menghubungkan teori dengan fakta menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengolahan dan analisis data dilakukan dengan tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Perencanaan Persediaan

   CV Rafhel Service Station telah menerapkan perencanaan persediaan dengan berpedoman pada data penjualan bulan sebelumnya dan tren permintaan pasar. Strategi ini efektif menjaga ketersediaan barang fast moving sehingga pelayanan kepada konsumen tetap lancar. Namun, untuk barang slow moving, sistem yang ada belum sepenuhnya efektif karena keterbatasan modal dan risiko penumpukan stok.

2. Pemisahan Persediaan

   CV. Rafhel Service Station melakukan pemisahan persediaan berdasarkan tingkat perputaran barang. Barang fast moving ditempatkan di rak depan agar mudah dijangkau, sedangkan barang slow moving disimpan di gudang. Perlakuan pada kedua kategori barang berbeda, yang mana stok *fast moving* disediakan lebih banyak, sementara stok *slow moving* dibatasi. Strategi ini sejalan dengan teori manajemen persediaan

modern, tetapi pencatatan manual masih menjadi kendala dalam akurasi dan ketepatan waktu.

3. Kendala Persediaan

   Terdapat tiga kendala utama dalam pengelolaan persediaan, yaitu:

   a. Keterbatasan modal, yang membatasi kemampuan perusahaan membeli semua jenis suku cadang sekaligus.
   b. Keterlambatan pasokan dari pemasok, yang mengganggu pelayanan dan menurunkan penjualan.
   c. Fluktuasi permintaan konsumen, hal ini sulit diprediksi dan sering menyebabkan stok cepat habis. Kendala-kendala ini berdampak langsung pada penurunan penjualan dan kepuasan konsumen.

4. Hubungan Manajemen Persediaan dengan Penjualan

   Berdasarkan hasil penelitian diketahui hubungan signifikan antara manajemen persediaan dengan penjualan. Ketersediaan barang fast moving yang terjaga meningkatkan kepuasan pelanggan dan kelancaran penjualan. Sebaliknya, kekosongan stok atau pencatatan yang tidak akurat menurunkan loyalitas konsumen dan efektivitas keuangan perusahaan. Dengan kata lain, manajemen persediaan bukan hanya fungsi operasional, tetapi juga berperan strategis dalam mendukung pencapaian target penjualan.

B. SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan untuk mengelola persediaan agar dapat meningkatkan penjualan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan

   CV Rafhel Service Station perlu beralih dari pencatatan manual ke sistem digital berbasis aplikasi atau *software* manajemen persediaan. Hal ini akan meningkatkan akurasi, kecepatan pencatatan, dan memudahkan analisis data penjualan untuk perencanaan stok berikutnya. Serta CV. Rafhel Service Station dapat mengkombinasikan metode *Just In Time (JIT)* dan *Economic Order Quantity (EOQ)* untuk mengatasi fluktuasi permintaan dan keterlambatan pasokan.

2. Bagi Kampus

   Universitas Islam Negeri Sjech M.Jamil Djambek Bukittinggi, Yang merupakan wadah menimba ilmu yang sangat membantu mahasiswa dalam mencapai kompetensi yang diperlukan untuk menjadi pendidik yang profesesinal. Maka harus disadari koreksi dan kontrol yang dilakukan Universitas saat pelaksanaan praktik lapangan sangat berpengaruh dalam mencapai kompetensi menjadi pendidik profesional.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variable lain yang berkaitan dengan Persediaan dan Penjualan, menggunakan metode penelitian berbeda dengan menambahkan

kuesioner dalam pengumpulan data untuk mendapatkan infornasi mendalam, atau memperluas objek penelitian agar memperoleh hasil yang lebih mendalam dan komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Mujib, “Manajemen Persediaan, Transaksi Kas, dan Operasi Penjualan", *STIE Al-Anwar Mojokerto 2.1* (2025), hal. 32.

Adiyati N.F, “*The Guide Book Super Manager and Supervisor: Buku Pegangan Manager dan Supervisor Untuk Membangun Tim Kerja yang Tangguh, Solid, dan Produktif*”, (Bantul: Anak Hebat Indonesia, 2019), 3.

Alif P Ananda dan Muhammad Farhan, "Jurnal Mirai Management Analisis Manajemen Strategik Pada Perusahaan PT Goto Gojek Tokopedia Tbk", *Jurnal Mirai Management*, 8.2 (2023), hal. 158.

Al-Qur’an Surat Lukman (31) Ayat 34

Amin Syukron, *Pengantar Manajemen Industri* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 3.

Ana Fitriyatul Bilgies, dkk, *Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma – Situs Resmi Unsurya*, 2023 <https://universitassuryadarma.ac.id/>.

Angelika Yanuar Kirana, dkk, "Transformasi Digital Terhadap Sumber Daya Manusia Sebagai Upaya Meningkatkan Kapabilitas Perusahaan", *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 2.4 (2023), hal. 19.

Carluis Tinangon.dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pakan Ternak Untuk Ayam Petelur Pada CV. Mulia Jaya", *Jurnal EMBA 11, no.2* (2023), 217-226.

Cia cai cen, “*Pengantar Manajemen*”, (Padang Sidempuan: PT. Inovasi Pratama Internasional, 2023), 1.

Delia Adni Prihasti dan Arie Apriadi Nugraha, "Analisis Manajemen Persediaan Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Persediaan Bahan Baku Ukm Bydevina", *Indonesian Accounting Literacy journal 1, no.3* (2021), 537 – 548

Dendy Sugono, “*Kamus Bahasa Indonesia”*,(Jakarta: Pusat Bahasa,2008), hal. 60.

Desi Anggraeni dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pada Produk Minuman Di Kedai Bu Nur Food 18", *Manajemen Kreatif Jurnal*, 2.1 (2024),hal. 119.

Desi Anggraeni. Dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Pada Produk Minuman Di Kedai Bu Nur Food 18", *Manajemen Kreatif Jurnal (MAKREJU) 2, no.1* (2024), 119-128.

Eggy Mulyadi, dkk, *"Manajemen Persediaan Umkm Martabak Mini"*, Penerbit: Tahta Media, no. SE-Katalog Buku (2023).hal. 22

Elsi Novita Sary dan Deshy Shilvana, "*Implementasi Sistem Informasi E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Online"*, 02.02 (2024), hal. 322.

Gustian Djuana, dkk, "Efesiensi Persediaan Bahan Baku Pada UMKM Siomay", 2024, hal. 1–67.

Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), 147-150

Hidayat, Alwi, *Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2022), 98

Irgi Arianda Lubis, dkk, "Sistem Penjualan Berbasis Web Menggunakan Metode Supply Chain Managemen Untuk Manajemen Persediaan Barang", *Edumatic: Jurnal Pendidikan Informatika*, 8.2 (2024), hal. 447.

Julius Fajar Bagaskara, dkk, "*implementasi sistem penjualan berbasis e-commerce menggunakan plugin woocommerce pada pt . Alka implementation of an e-commerce sales system using the woocommerce plugin at pt . Alka pasifik air"*, 3.September (2024), hal. 1589.

Lina Lutfiana Indriyana dan Puspitosari, "Analisis manajemen persediaan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Jazid Bastomi Batik di Purworejo", *Jurnal JESKaPe 4, no.1* (2020), 55-66

Lina Lutfiana,"Analisis manajemen persediaan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Jazid Bastomi di purworejo", *Jurnal JeSKaP 4 no. 1* (2020), hal, 55.

M. Nur Miftakhul Ivanda, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Penerapan Manajemen Persediaan, Penerimaan Dan Pencairan Kas, Dan Penjualan", *Jurnal Integrasi Akuntansi Dan Bisnis*, 1.1 (2024), hal. 1.

Mindonta E.Soares.dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Bahan Baku Papan Jati Produksi Meubel Pada Pesona Meubel Atambua", *Journal of Management 8, no.1* (2019), 35-43

Muhammad Arrizky Ilham, dkk, "Analisis Manajemen Persediaan Dalam Inovasi Pada Kedai Sultan Karawang", *Business and Investment Review*, 2.1 (2024), hal. 36.

Mursid, Muhammad, *Manajemen Bisnis Syariah: Prinsip dan Implementasi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2024), 65

Nanik Kustiningsih dan Ali Farhan, "*Manajemen Keuangan: Dasar - Dasar Pengelolaan Keuangan",* (Sidoarjo: CV. Globalcare, 2022), 80.

Nova Maulana, "Rancangan Sistem Informasi Persediaan Barang Berbasis Web Pada Perusahaan Perdagangan", *Jutisi : Jurnal Ilmiah Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 11.1 (2022), hal. 189.

Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture et al.,"Inventory Management Of Trading Enterprises In Modern Conditions," Economic Scope, 2024

Putri Safitri dkk, "Penerapan Aplikasi Penjualan Online Menggunakan Content Management System Pada Toko Al Haj", *Jurnal IDEALIS*, 02 (2019), hal. 314.

R. C. Kurniawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Membekali Kemampuan Membangun Teori Baru* (Malang: Inteligensia Media, 2022), hlm. 89-91.

Rahmat Tri Yuli Yanto, dkk, "Pengaruh Personal Selling terhadap volume Penjualan di PT. Astra Internasional TBK-TSO Auto 2000 Cabang Pasteur Bandung*", Jurnal Bisnis dan Pemasaran 12, no. 2* (2022), hal. 1

Richard L. Daft, *Management (Manajemen), Ed. 6* (Jakarta: Salemba Empat, 2007),

Rizki Dewantara dan Jonathan Giovanni, "Analisis Peramalan Item Penjualan Dalam Optimalisasi Stok Menggunakan Metode Least Square", *Jurnal Krisnadana*, 3.1 (2023), hal. 59.

Siti Aisyah, dkk, "Modul Manajemen Persediaan", *Manajemen Persediaan*, 2020, hal. 66

Suci.Susilo Zahra, Atika.Aulia Intan, Sebrina.Destiyani, 'Inventory Management as the Key to Improving the Company's Operational Performance', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3.3 (2025), hal. 418.

Umu Chanifah, Analisis Pengelolaan Persediaan Barang Dagang Dengan Metode Economic Order Quantity (EOQ) Pada Toko Dhyfaka Collection, (*Skripsi: Politeknik Harapan Bersama*, 2021), h. 14.

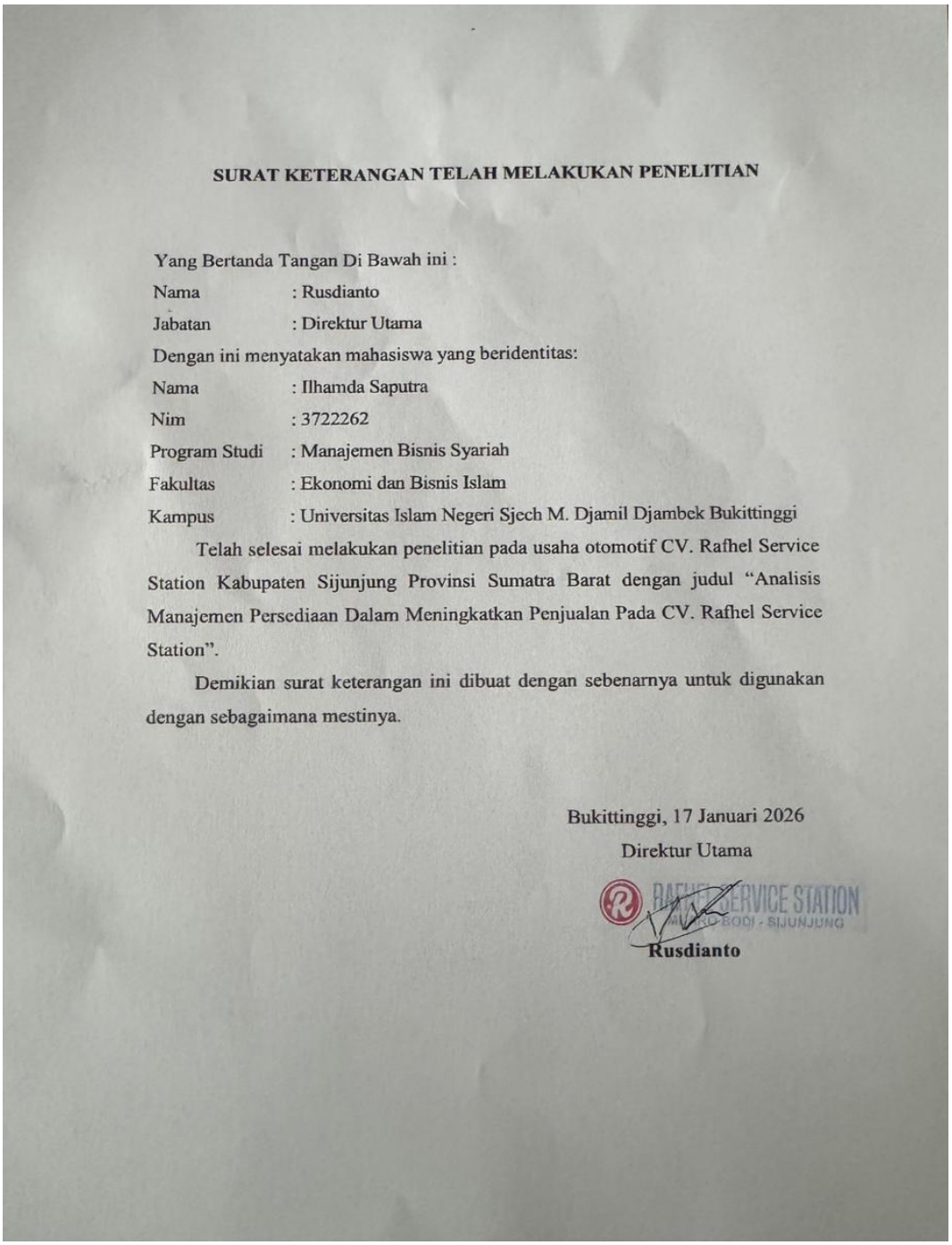
Vera Selviana Adoe, dkk, "*Manajemen Penjualan dan Kewiraniagaan*", (Pangkalpina-ng:Scien Tecno Direct, 2024) hal. 4

Virna Sulfitri, dkk, *Manajemen Keuangan, Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2024,hal. 3.

Yuli Dwi Yusrani Anugrah, "Penerapan Manajemen Kas, Manajemen Piutang dan Manajemen Persediaan dalam Laporan Keuangan", (*Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam 3, no.2* (2021), 27-32.

Lampiran 1

SURAT KETERANG TELAH MELAKUKAN PENELITIAN



SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang Bertanda Tangan Di Bawah ini :

Nama : Rusdianto

Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menyatakan mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Ilhamda Saputra

Nim : 3722262

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Kampus : Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Telah selesai melakukan penelitian pada usaha otomotif CV. Rafhel Service Station Kabupaten Sijunjung Provinsi Sumatra Barat dengan judul "Analisis Manajemen Persediaan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada CV. Rafhel Service Station".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan dengan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 17 Januari 2026

Direktur Utama

RAFHEL SERVICE STATION
MURU BODI - SIJUNJUNG

Rusdianto

Lampiran 2

SURAT KEPUTUSAN DOSEN PEMBIMBING

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 347/Un.26.3/HK.00.5/09/2025

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 **Ilhamda Saputra** NIM. **3722262** tanggal 26 September 2025;

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 **"Analisis Manajemen Persediaan Dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Rafhel Service Station"**

Kedua : Menunjuk saudara :

Nama	:	**Andis Febrian, SEI, MM**
NIDN	:	198902032019031004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata /III/c/ Lektor
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 : 26 September 2025
Dekan

Alfis Al Fin

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 3

DOKUMENTASI PENELITIAN

















Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA

PENELITIAN SKRIPSI

"ANALISIS MANAJEMEN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV RAFHEL SERVICE STATION KAB. SIJUNJUNG"

A. PROFIL CV. RAFHEL SERVICE STATION

1. Dapat Bapak ceritakan secara umum bagaimana sejarah berdirinya dan perkembangan CV Rafhel Service Station hingga saat ini?
2. Bagaimana gambaran aktivitas operasional sehari-hari di CV Rafhel Service Station, khususnya yang berkaitan dengan pelayanan konsumen?
3. Apa saja jenis layanan dan suku cadang yang paling sering dibutuhkan oleh konsumen?
4. Bagaimana pembagian tugas dan tanggung jawab karyawan dalam pengelolaan persediaan di bengkel ini?
5. Menurut Bapak, bagaimana posisi manajemen persediaan dalam menunjang kelangsungan usaha CV Rafhel Service Station?

B. Perencanaan Persediaan

1. Bagaimana proses perencanaan persediaan suku cadang yang selama ini diterapkan di CV Rafhel Service Station?
2. Pertimbangan apa saja yang biasanya digunakan dalam menentukan jumlah dan jenis suku cadang yang akan disediakan?
3. Bagaimana cara Bapak menentukan waktu yang tepat untuk melakukan pemesanan ulang persediaan?
4. Menurut Bapak, apakah sistem perencanaan persediaan yang diterapkan saat ini sudah mampu mendukung kelancaran penjualan? Mengapa?

C. Pemisahan Persediaan

1. Bagaimana cara CV Rafhel Service Station mengelompokkan atau memisahkan persediaan suku cadang yang ada?
2. Apakah terdapat perbedaan perlakuan antara suku cadang yang cepat habis dengan yang jarang digunakan? Tolong jelaskan.
3. Bagaimana proses pencatatan persediaan dilakukan, baik saat barang masuk maupun keluar? Dan apakah itu efektif?
4. Menurut Bapak, apakah sistem pemisahan dan pencatatan persediaan yang ada saat ini sudah berjalan efektif? Apa alasannya?

D. Pertanyaan Mengenai Kendala Persediaan

1. Kendala apa saja yang paling sering dihadapi CV Rafhel Service Station dalam pengelolaan persediaan suku cadang? Dan bagaimana pengaruhnya?
2. Menurut Bapak, bagaimana pengaruh kendala persediaan tersebut terhadap tingkat penjualan dan kepuasan konsumen?