

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

**Muhammad Abdul Hafizh<sup>1</sup>**

hafizh06112000@gmail.com

**Andis Febrian<sup>2</sup>**

andisfebrian968@gmail.com

**<sup>1,2</sup>Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi**

**ABSTRACT**

*This research is motivated by the existence of obstacles or barriers in developing inventory management strategies. With the right inventory management strategy, it will help the company to increase revenue. This study uses a descriptive qualitative method where data is taken through the results of observation interviews and documentation, the indicators used are strategy formulation which is a guideline in interviews such as vision and mission, internal environment, and external environment and conclusions between internal and external environments. The results of this study indicate that the inventory management strategies carried out are (1) focusing on selling goods that have a fast turnover; (2) routinely adding new product variations based on market trends and demand; (3) Promotional Strategy Adjusted to the Moment. This study contributes to providing an inventory management strategy that will be able to increase revenue at Toko Jaya Serba 35 Combi, Garegeh Village.*

**Keywords:** *Strategy, Inventory Management, Revenue Growth.*

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya kendala atau hambatan dalam mengembangkan strategi manajemen persediaan. Dengan adanya strategi manajemen persediaan yang tepat maka akan membantu perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yang mana data di ambil melalui hasil wawancara observasi serta dokumentasi, indikator yang digunakan yaitu strategi formulasi yang mana menjadi pedoman dalam wawancara seperti visi misi, lingkungan internal, dan lingkungan eksternal serta kesimpulan antara lingkungan internal dan eksternal. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi manajemen persediaan yang dilakukan adalah (1) fokus menjual barang-barang yang memiliki perputaran cepat; (2) rutin menambahkan variasi produk baru berdasarkan tren dan permintaan pasar; (3) Strategi Promosi yang Disesuaikan dengan Momen. Penelitian ini berkontribusi untuk memberikan strategi manajemen persediaan yang akan dapat meningkatkan pendapatan pada Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh.

**Kata Kunci:** Strategi, Manajemen Persediaan, Peningkatan Pendapatan.

---

## PENDAHULUAN

Sebuah bisnis didirikan bertujuan untuk memperoleh pendapatan. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai tugas untuk menyusun rencana jangka panjang maupun jangka pendek demi kelangsungan hidup bisnisnya. Selain itu, Banyak perusahaan yang gagal diakibatkan tidak mampu membaca kondisi pasar atau tidak melakukan riset pasar dengan baik. Seperti, pemasaran yang kurang maksimal, kondisi ekonomi yang tidak stabil, dan tidak terkonsepnya sebuah strategi yang tepat. salah satu strategi yang harus digunakan pemilik perusahaan adalah dengan menjaga persediaan barang. Sementara itu, persediaan berasal dari kata "sedia" yang merujuk pada segala sesuatu yang telah disiapkan sebagai kumpulan barang yang telah disiapkan untuk digunakan, dijual, atau diproses lebih lanjut dalam kegiatan usaha.

Persediaan merupakan barang dagangan yang dibeli kemudian disimpan untuk dijual dalam operasi normal perusahaan sehingga perusahaan senantiasa memberi perhatian yang besar dalam persediaan dagang maupun perusahaan industri. Modal yang tertanam dalam persediaan sering kali merupakan bagian yang paling besar dalam harta perusahaan. Penjualan akan menurun jika barang tidak tersedia

dalam bentuk, jenis, mutu, dan jumlah yang diinginkan konsumen. Prosedur pembelian yang tidak efisien atau upaya penjualan yang tidak memadai dapat membebani suatu perusahaan dengan persediaan yang berlebihan dan tidak terjual. Jadi, penting bagi setiap perusahaan untuk dapat mengendalikan persediaan secara cermat untuk membatasi biaya penyimpanan yang terlalu besar (Chuong, Sum Chee, Dkk, 2015). Persediaan merupakan faktor penting dalam kegiatan bisnis perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur. Dalam pengendalian persediaan harus ada sistem pencatatan dan penghitungan persediaan, karena persediaan mempengaruhi pelaporan keuangan. Sistem persediaan merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola persediaan gudang (Ningsih, N. Isnaini dkk, 2023).

Persediaan barang pada sebuah bisnis dapat memberikan berbagai manfaat, baik dari segi ekonomi, efisiensi operasional, maupun peningkatan pelayanan kepada konsumen. Hal ini sejalan dengan ajaran Allah dalam surat Yusuf ayat 47.

قَالَ تَرْزَعُونَ سَبْعَ سَنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَنَرُؤُهُ فِي  
سَنْلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مَمَّا تَأْكُلُونَ

Artinya: "Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut-turut)

*sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkai kecuali sedikit untuk kamu makan”.*

Dalam pengendalian persediaan harus ada sistem pencatatan dan penghitungan persediaan, karena persediaan mempengaruhi pelaporan keuangan. Sistem persediaan merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola persediaan gudang. Sistem informasi persediaan adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan dan memelihara data yang menjelaskan persediaan komoditas, mengubah data menjadi informasi dan melaporkan kepada pengguna (Maulida, S. Hamidy, 2020). Oleh karena itu, persediaan produk biasanya dikelola sebaik mungkin agar perusahaan tetap memiliki stok produk yang bisa dijual kepada konsumen. Pentingnya persediaan barang menjadi hal yang dijaga sebaik mungkin oleh perusahaan agar perusahaan bisa membuat konsumen merasa puas. Efek-efek yang ditimbulkan dari persediaan produk bagi perusahaan yaitu permintaan konsumen (Rosmawanti, Khairullah. 2019).

Dalam pengolahan persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh akan menemui beberapa kendala yaitu jumlah data persediaan yang salah, tidak ada pengarsipan dokumen masuk dan keluarnya dokumen di gudang, dan catatan persediaan akhir yang salah. Penjaga harus hitung dan laporan

keterlambatan karena gudang Pencatatan ulang, sering terjadi kelebihan persediaan, sulit untuk menentukan harga pokok barang yang dijual dan diperbarui, persediaan tidak dikoreksi, barang yang dibeli dan digunakan, informasinya tidak terlalu relevan dan akurat, komunikasi antara pemilik toko dan petugas gudang tidak lancar. Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh merupakan toko ritel yang menawarkan berbagai macam produk dengan harga serba Rp 35.000. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah menjaga ketersediaan barang tanpa harus menimbun persediaan yang berlebihan. Hal ini memerlukan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan persediaan.

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

sulitnya menentukan harga pokok penjualan dan yang ter-upadte, tidak adanya koreksi barang atas stok, dan informasi yang kurang relevan dan akurat..

Kekurangan persediaan dapat berakibat terhentinya proses produksi, dan ini menunjukkan persediaan termasuk masalah yang cukup krusial dalam operasional perusahaan. Besarnya nilai buffer stock dipengaruhi oleh besarnya permintaan dan waktu pesan supply. Terlalu besarnya persediaan atau banyaknya persediaan (over stock) dapat berakibat terlalu tingginya beban biaya guna menyimpan dan memelihara bahan selama penyimpanan di gudang padahal barang tersebut masih mempunyai opportunity cost (dana yang bisa ditanamkan / diinvestasikan pada hal yang lebih menguntungkan). Sasaran dari perusahaan sebenarnya bukan untuk mengurangi atau meningkatkan persediaan, tetapi untuk memaksimalkan pendapatan(Sunyoto, D. 2022).

Tanpa persediaan, perusahaan akan menghadapi resiko, yaitu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggan. Oleh karena itu, dalam suatu persediaan, harus menghadapi investasi yang tidak terlalu rendah namun juga jangan terlalu tinggi. Salah satu yang menjadi faktor keberhasilan pada sebuah toko serba 35 di bukittinggi ini tentunya harus mempunyai persediaan bahan baku yang mencukupi. Bayangkan saja, jika pelanggan tidak mendapatkan barang yang dibutuhkan karena alasan

kehabisan persediaan dan ini terjadi berulang kali. Tentu akan berdampak pada menurunnya citra toko tersebut. Hal ini menjadi landasan penting untuk melakukan penelitian lebih lanjut guna menganalisis situasi secara mendalam dan mencari solusi yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam.

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

Tahun barang	Awal stock	Pengadaan barang	Total barang tersedia	Total terjual	Sisa stock	Pendapatan tahunan
2020	2000	10.000	12.000	8000	4000	RP 280.000.000
2021	4000	12.000	16.000	14.500	1500	RP 507.000.000
2022	1500	18.000	17.500	13.000	4500	RP 475.000.000
2023	4500	15.000	19.500	17.000	2500	RP 595.000.000

Sumber Data: Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh

Dari data tabel 1.1 menunjukkan data penjualan barang dalam empat tahun terakhir. Secara keseluruhan, ada tren peningkatan baik dalam jumlah persediaan maupun penjualan dari tahun ke tahun. Persediaan akhir yang meningkat di tahun 2023 menunjukkan perusahaan mungkin perlu menyesuaikan penambahan persediaan untuk menghindari overstock di tahun berikutnya. Namun, pada tahun 2022 terjadi penurunan penjualan yakni dari 14.500 pcs turun menjadi 13.000 pcs dikarenakan situasi yang baru normal pasca- covid yang terjadi pada tahun-tahun sebelumnya.

Dari observasi awal yang dilakukan peneliti dan dengan karyawan dan

beberapa konsumen yang diwawancara salah satunya abang aldi menyatakan bahwa dalam mengatasi masalah overstock barang yang belum terjual maka pihak toko pun mengadakan diskon akan suatu produk dalam mengatasi overstock barang ini supaya tidak mengalami kerugian, kemudian untuk melakukan strategi manajemen persediaan barang maka pihak toko pun membagi tugas kepada beberapa karyawan untuk mengurus segala barang yang ada di gudang untuk dimaksimalkan dengan baik dan pihak konsumen pun sangat mendukung akan hal itu.

## KAJIAN PUSTAKA

### 1. Strategi Manajemen Persediaan

Strategi dari bahasa yunani yaitu strategos yang di artikanseni untuk menghancurkan musuh dengan sumber daya .istilah ini mengandung gagasan tentang tujuan yang ingin dicapai dan rencana tindakan yang akan dilakukan dalam berbagai skenario. Skenario menggambarkan berbagai pilihan yang dapat diambil tergantung pada keadaan yang ada. Pada zaman Yunani Kuno, strategi telah dianggap sebagai keterampilan organisasi yang berhubungan dengan keterampilan manajemen seperti administratif, kepemimpinan, dan kekuasaan. Istilah strategi baru sepenuhnya masuk ke dalam dunia bisnis setelah perang dunia kedua yang pada masa itu dunia bisnis sedang berkembang dengan

pesat(M Anang Firmansyah, 2020).

Manajemen adalah sebagai seni dan ilmu dalam merancang, melaksanakan, serta menilai berbagai keputusan lintas fungsi yang untuk membantu suatu organisasi mencapai targetnya. Dalam bukunya, Akdon menjelaskan bahwa manajemen strategi mencakup serangkaian keputusan dan tindakan yang berfokus pada perumusan strategi atau sejumlah strategi yang efektif guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Prinsip-prinsip dalam manajemen strategi menjadi pedoman utama dalam menyusun langkah-langkah yang tepat agar organisasi dapat berkembang dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. menurut Michael E.Porter adala Strategi dalam manajemen terdiri dari beberapa tahapan utama, yaitu perumusan strategi (strategy formulation).

Perumusan strategi mencerminkan aspirasi serta tujuan nyata yang ingin dicapai oleh organisasi. Sementara itu, implementasi strategi menggambarkan langkah-langkah teknis yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut, termasuk kemampuan organisasi dalam mengalokasikan sumber daya, seperti keuangan dengan sistem anggaran berbasis kinerja. Selanjutnya, evaluasi strategi berfungsi untuk mengukur dan menilai efektivitas strategi yang telah dijalankan serta memberikan umpan

balik bagi peningkatan kinerja organisasi di masa mendatang.

Dalam tahap perumusan strategi, terdapat beberapa kegiatan utama, seperti merancang visi, misi, dan nilai-nilai organisasi. Visi berfungsi sebagai panduan dalam menentukan tujuan jangka panjang, sedangkan misi menetapkan peran dan kontribusi organisasi. Selain itu, nilai-nilai organisasi menjadi dasar dalam pengambilan keputusan serta membentuk budaya kerja yang sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Pencermatan lingkungan internal (PLI) Melibatkan analisis terhadap faktor-faktor internal organisasi seperti struktur, budaya, sumber daya, kemampuan serta kelemahan dan kekuatan yang ada dalam organisasi tujuannya untuk memahami apa yang menjadi keunggulan dan kekurangan dari dalam organisasi, Pencermatan lingkungan eksternal (PLE) Melibatkan analisis terhadap faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi organisasi, seperti tren pasar, perubahan regulasi, persaingan, dan faktor sosial, ekonomi, politik, serta teknologi, ini membantu organisasi untuk memahami peluang dan ancaman di luar kendali mereka, setelah melakukan analisis internal dan eksternal, organisasi menyusun kesimpulan merangkum temuan temuan dari analisis tersebut.

Proses strategi (strategy formulation) diikuti dengan tahap implementasi strategi, yang mencakup beberapa langkah penting, antara lain: analisis pemilihan strategi serta faktor-faktor yang menentukan keberhasilan, menentukan tujuan dan sasaran, serta pengembangan strategi yang meliputi kebijakan, program, dan kegiatan yang akan dilaksanakan. Selain itu, perlu ada sistem pelaksanaan, pemantauan, dan pengawasan untuk memastikan strategi berjalan dengan baik. Para pemimpin organisasi harus memastikan bahwa strategi yang telah dirumuskan dapat dilaksanakan dengan sukses. Beberapa prinsip penting dalam merancang strategi yang efektif antara lain: strategi harus sesuai dengan kondisi lingkungan yang ada, organisasi biasanya tidak hanya memiliki satu strategi, dan strategi yang baik seharusnya mengintegrasikan serta memfokuskan seluruh sumber daya organisasi, bukan malah memecah-mecahkannya. Fokus utama dari suatu strategi haruslah pada kekuatan yang dimiliki oleh organisasi, bukan pada kelemahan yang ada. Sumber daya yang dimiliki oleh organisasi merupakan elemen yang sangat penting. Mengingat bahwa strategi bersifat potensial, maka strategi yang dirancang haruslah layak dan dapat diimplementasikan dengan baik. (ahmad, 2020).

Bisnis beroperasi dalam konteks

ekonomi, politik, teknologi, dan sosial yang luas. dalam dunia bisnis, satu-satunya hal yang konsisten adalah perubahan yang terus meningkat. hal tersebut memiliki konsekuensi terhadap strategi bisnis yang akan diadopsi perusahaan.terdapat faktor-faktor yang akan terus-menerus mendorong perubahan dalam dunia bisnis, salah satunya adalah globalisasi dan teknologi. faktor-faktor tersebut tentu perlu diperhatikan agar perubahan yang ditimbulkan dapat dikendalikan dan tidak berdampak buruk terhadap bisnis (Moh. Erfan Arif Rila Anggraen,2023). secara umum, istilah bisnis merujuk pada kegiatan yang dilakukan oleh individu untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya. kegiatan ini dilakukan dengan cara mengelola sumber daya secara efektif dan efisien. Secara etimologi, kata bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu business yang berasal dari kata dasar busy yang berarti sibuk.sibuk dalam konteks ini berarti melakukan aktivitas atau pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Dalam kamus bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang atau usaha komersial. Bisnis memiliki dua makna utama, yaitu: pertama, bisnis sebagai sebuah kegiatan, dan kedua, bisnis sebagai sebuah perusahaan. (Choirul Huda,2019).

## 2. Manajemen Persediaan Barang

Persediaan (inventory) adalah bahan-bahan atau barang (sumber daya-sumber daya organisasi) yang disimpan yang akan dipergunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk proses produksi atau perakitan, untuk suku cadang dari peralatan, maupun untuk dijual. Walaupun persediaan hanya merupakan suatu sumber dana yang menganggur, akan tetapi dapat dikatakan tidak ada perusahaan yang beroperasi tanpa persediaan(Syardiansah, S. Fuad, M. 2020).

Adapun manajemen persediaan merupakan sistem-sistem untuk mengelola persediaan. Bagaimana barang-barang persediaan dapat diklarifikasi dan seberapa akurat catatan persediaan dapat dijaga. manajemen persediaan mengacu pada proses pemesanan, penyimpanan, penggunaan, dan penjualan inventaris perusahaan (Vikaliana, R. Sofian, dkk, 2020).

## 3. Persediaan Dalam Perspektif Syariaah

Persediaan Dalam Perspektif Syariaah adalah aset berupa barang dagangan yang dimiliki oleh suatu entitas usaha untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dengan syarat barang tersebut halal, thayyib (baik), tidak mengandung unsur gharar (ketidakpastian), riba, maupun

penipuan, serta dikelola secara jujur dan adil sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. (Wahbah Az-Zuhaili, 2015).

Praktik persediaan dalam Islam menekankan bahwa setiap barang yang disimpan atau ditahan (sebagai stok) harus memiliki nilai manfaat yang sah menurut syariah dan tidak digunakan untuk tujuan yang merugikan masyarakat, seperti penimbunan (ihtikar) yang dilarang dalam Islam. Karena itu, manajemen persediaan dalam sistem ekonomi Islam bukan hanya berorientasi pada efisiensi ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan nilai-nilai keadilan, kejujuran, dan keberkahan harta. (Wajdi, Farid, and Suhrawardi K. Lubis, 2021).

#### 4. Manajemen Persediaan Dalam Persefektif Syariah

Dalam berbisnis, manusia tidak lepas dari pengawasan Tuhan dan harus menjalankan segala aktivitas sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan-Nya, seperti keadilan. Hal ini berarti bahwa perilaku dalam bisnis harus mencerminkan sikap yang seimbang dan adil. Keseimbangan ini mengarah pada tindakan yang berlebihan atau ekstrim dalam mengejar keuntungan ekonomi. Kepemilikan individu yang tidak terbatas, seperti yang ada dalam sistem kapitalis, tidak dibenarkan (Iwan Aprianto dkk, 2020).

Dalam pandangan Islam, harta mempunyai fungsi sosial sangat penting. Kebebasan, dalam konteks bisnis, manusia mempunyai kebebasan untuk melakukan aktivitas ekonomi baik sebagai individu ataupun kolektivitas. Dalam sistem ekonomi Islam, manusia bebas untuk menerapkan prinsip-prinsip Islam dalam kegiatan bisnis. masalah ekonomi, yang termasuk dalam aspek mu'amalah bukanlah ibadah, sehingga prinsip umum yang berlaku adalah "semua boleh kecuali yang dilarang." Apa yang dilarang dalam Islam terkait bisnis adalah ketidak adilan dan praktik riba. dengan demikian, kebebasan dalam berbisnis tidak bersifat mutlak, melainkan merupakan kebebasan yang bertanggungjawab dan keadilan. Tanggungjawab dalam bisnis berarti bahwa sebagai pelaku bisnis, manusia memiliki tanggung jawab moral kepada Tuhan atas segala tindakan yang dilakukan dalam dunia bisnis. Dalam Islam, harta sebagai komoditas bisnis dianggap sebagai amanah dari Tuhan yang harus dipertanggung jawabkan di hadapan-Nya. (Fahrurrozi, 2020).

Diantaranya sumber daya yang diserahkan kepada manusia antara lain, hewan, tumbuhan, kekayaan laut, kekayaan bahan tambang. oleh karena itu Allah SWT menyuruh kita bekerja atau berbisnis agar tercipta kesejahteraan dalam tubuh umat Islam tersebut, dengan harapan umat Islam

tersebut dapat beribadah dengan Khusyuk dan tenang. Karena sesungguhnya harta di dalam Islam itu bersifat tidak mutlak, jadi haruslah di gunakan dijalan Allah dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Allah. Selain mengajurkan umatnya untuk mencari rezeki, Islam juga sangat menekankan, bahkan mewajibkan, aspek kehalalan dalam segala hal yang berkaitan dengan bisnis. Hal ini mencakup tidak hanya cara memperoleh harta, tetapi juga bagaimana mengelola dan membelanjakannya. setiap aspek dalam mencari rezeki, agar harta yang diperoleh benar-benar halal dan tidak melanggar aturan syariah. (Iwan Aprianto Dkk,2020)

## METODE PENELITIAN

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yang menghasilkan kesimpulan berupa gambaran rinci daripada angka-angka. Melihat fenomena yang ada di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh(Sugiyono, 2016).

### 2. Teknik Pengumpulan Data

#### 1) Observasi

Kegiatan untuk mengamati secara cermat di mana peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh.

#### 2) Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan

secara langsung dengan cara bertanya dan menjawab pertanyaan kepada perantara yang mengetahui subjek penelitian atau masalah yang diteliti (Ramadhani R, Bina N. S, 2021) kepada Manajer Toko, Karyawan Toko Jaya Serba 35 Combi Dan Konsumen.

### 3) Dokumentasi

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

### 4) Metode Analisis Data Reduksi data

Reduksi data peneliti menyaring dan merangkum semua data yang telah di dapatkan terkait dengan objek penelitian terkait strategi manajemen persediaan barang, dengan fokus pada peningkatan pendapatan, khususnya pada studi kasus Toko Jaya Serba 35 Combi , Kelurahan Garegeh, Kota Bukittinggi.

### 5) Data Display (Penyajian Data)

Penyajian yang di sajikan dalam bentuk data yang harus jelas dan mudah di mengerti Tujuannya

agar data yang telah terkumpul dapat dikuasai dan digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan yang akurat.

#### 6) Ferifikasi/Penarikan Simpulan

Mengambil kesimpulan adalah proses merangkum informasi yang terkumpul menjadi pernyataan yang jelas dan tepat (Khosiah, Dkk, 2020).

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Manajemen persediaan barang pada Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi untuk meningkatkan pendapatan. Persediaan merupakan suatu unsur penting pada toko jaya serba 35 combi persediaan sangat perlu dalam operasi perusahaan dan memperlancar jalannya kegiatan normal pada suatu perusahaan yang dilakukan secara rutin untuk memproduksi barang yang selanjutnya ditimbulkan pada konsumen. Ada beberapa indikator yang berkaitan dengan manajemen atau persediaan dalam toko jaya serba 35 combi garegeh. Ada penjelasan dari hasil penelitian melalui wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan beberapa informan yang bersangkutan dengan toko dapat di jelaskan dan di simpulkan di bawah ini:

#### 1. Aspek Manajemen Persediaan Barang

Manajemen Persediaan Barang adalah kegiatan perencanaan, pengendalian, dan pengawasan terhadap stok barang agar tetap tersedia dalam

jumlah dan waktu yang tepat, tanpa menimbulkan kelebihan atau kekurangan. Dalam usaha perdagangan seperti toko jaya serba 35 combi, manajemen persediaan sangat penting karena berhubungan langsung dengan kelancaran operasional dan pendapatan toko. Adapun tujuan dalam manajemen persediaan barang untuk mencapai sesuatu yang telah direncanakan dengan mengikuti langkah-langkah yang tepat agar tujuan itu tercapai sesuai yang diinginkan. Berikut merupakan kutipan hasil wawancara peneliti yang berkaitan dengan aspek manajemen persediaan terhadap informan. Salah satu informan yang telah diwawancara peneliti adalah Abang Aldi sebagai manajer toko. Yang mana pertanyaan wawancara pertama yang peneliti tanyakan tentang "bagaimana sistem pengelolaan stok produk di Toko Jaya Serba 35 Combi Garegeh Kota Bukittinggi? Beliau mengatakan sebagai berikut: "Untuk sistem pengelolaan stok di Toko Jaya Serba 35 Combi ini, kami masih menggunakan cara yang sederhana, tapi tetap kami atur sebaik mungkin. Kami mencatat semua barang yang masuk dan keluar setiap hari di buku catatan, lalu biasanya tiap akhir minggu kami salin juga ke dalam file Excel di HP, supaya lebih mudah dicek ulang kalau ada selisih"

Pertanyaan kedua yaitu seberapa sering toko melakukan restock atau pengadaan produk baru? Beliau mengatakan: "kami biasanya melakukan restock atau pengadaan barang baru itu

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

Pertanyaan 3 yaitu mengenai apa yang dilakukan toko terhadap barang yang perputarannya lambat? Beliau mengatakan: “Kalau ada barang yang perputarannya lambat atau kurang laku, biasanya kami amati dulu selama beberapa minggu. Kalau memang setelah 1-2 bulan masih juga tidak banyak yang beli, kami lakukan beberapa langkah. Pertama, kami coba pindahkan posisi barangnya ke tempat yang lebih terlihat atau kami tata ulang raknya supaya lebih menarik perhatian pembeli. Kalau tetap belum ada perubahan, biasanya kami beri potongan harga atau buat promo bundling misalnya beli dua barang tertentu dapat harga spesial. Ini cukup membantu supaya barang tetap bisa terjual dan nggak menumpuk terlalu lama di rak. Kalau sampai tiga bulan belum juga terjual dan dirasa kurang sesuai dengan minat pelanggan kami, biasanya kami tidak restok barang tersebut lagi. Kadang ada juga barang yang kami tukar atau kembalikan ke supplier, kalau memang masih memungkinkan. Tapi itu tergantung jenis barang dan kebijakan tokonya”

Pertanyaan ke empat mengenai strategi apa yang diterapkan toko untuk mempercepat perputaran stok? Beliau mengatakan: “Untuk mempercepat perputaran stok, kami punya beberapa

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

Pertanyaan ke lima yaitu mengenai apa yang dilakukan jika ada produk yang lama tidak laku terjual? Beliau mengatakan: “Kalau ada produk yang lama tidak laku atau susah terjual, biasanya kami mulai dengan evaluasi dulu. Kami cek apakah barangnya kurang menarik, kurang terlihat, atau memang tidak cocok dengan kebutuhan pelanggan kami. Kalau ternyata barangnya masih layak dijual, kami coba ganti posisi penempatannya – misalnya kami pindahkan ke rak yang lebih strategis, atau dekat dengan produk yang sering dibeli. Kalau sudah dipindahkan tapi tetap belum laku juga,

biasanya kami buat promo, misalnya beli dua lebih murah, atau bundling dengan barang lain. Kadang strategi diskon seperti itu bisa cukup menarik perhatian pelanggan”

Pertanyaan ke enam mengenai apa yang dilakukan ketika permintaan pasar melebihi stok yang tersedia? Beliau mengatakan: “Kalau permintaan pasar lebih tinggi dari stok yang tersedia, biasanya kami langsung ambil tindakan cepat untuk restok secepatnya. Kami langsung cek catatan barang dan buat daftar belanja, lalu kami belanja ke supplier langganan di kota atau lewat online kalau barangnya agak susah dicari”

Selain dari Manajer Toko Jaya Serba 35 Combi peneliti juga mewawancara konsumen atau lingkungan eksternal Toko Jaya Serba 35 Combi yaitu Ibu Julinarlis tentang seberapa sering toko melakukan restok/pengadaan produk baru? Beliau mengatakan: “Menurut saya, restoknya kurang rutin. Saya sering datang ke sini dan barang yang saya butuhkan malah kosong. Apalagi untuk produk-produk yang laris, sering banget habis”

Wawancara yang dilakukan peneliti dengan informan di Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi bahwa mengelola persediaan barang secara sederhana namun tetap teratur. Pencatatan stok dilakukan secara manual melalui buku catatan harian dan direkap ke dalam file Excel setiap akhir pekan untuk evaluasi. Restok barang biasanya dilakukan seminggu sekali,

namun bisa lebih sering jika permintaan meningkat, menunjukkan responsivitas toko terhadap dinamika pasar. Untuk barang dengan perputaran lambat, toko menerapkan strategi seperti penggantian display, pemberian diskon, bundling produk, hingga pengembalian barang ke supplier, guna menghindari penumpukan stok yang tidak produktif.

Strategi lain yang diterapkan meliputi penataan visual yang menarik, pembaruan susunan produk, serta promosi berkala untuk mempercepat perputaran stok. Toko juga aktif mendengarkan keinginan pelanggan dan menggunakan sebagai acuan dalam pengadaan barang berikutnya agar produk tetap relevan. Jika ada produk yang tidak laku, toko melakukan evaluasi dan mencoba pendekatan baru seperti reposisi atau diskon. Saat terjadi lonjakan permintaan, restok dilakukan dengan cepat melalui supplier tetap atau pembelian online. Secara keseluruhan, manajemen persediaan di toko ini bersifat adaptif dan praktis, dengan evaluasi yang konsisten serta fleksibilitas tinggi dalam memenuhi kebutuhan pasar.

## 2. Peningkatan pendapatan

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

pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan. Ada beberapa wawancara yang telah dilakukan peneliti tentang peningkatan pendapatan yang ada di Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi yaitu salah satu karyawan toko yaitu Kak Indah, pertanyaan pertama yang terkait dengan peningkatan pendapatan yaitu Apa saja strategi yang pernah Anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan sambil tetap menekan biaya operasional? Beliau mengatakan: "Strategi yang kami lakukan sebenarnya sederhana, tapi cukup terasa hasilnya. Untuk meningkatkan pendapatan, kami lebih fokus menjual barang-barang yang cepat laku dan banyak dibutuhkan masyarakat, seperti alat dapur, kebutuhan rumah tangga, mainan anak, dan aksesoris wanita. Kami juga rutin menambah variasi barang baru yang sedang tren atau diminta pelanggan. Jadi toko tetap hidup, pelanggan juga lebih tertarik datang karena selalu ada yang baru". Pertanyaan kedua yaitu terkait apakah peningkatan pendapatan bisa menjadi solusi utama dalam mengurangi beban biaya operasional? Mengapa? Beliau mengatakan: "Iya, menurut saya peningkatan pendapatan memang bisa jadi solusi utama untuk mengurangi beban biaya operasional. Soalnya, kalau pendapatan toko naik, otomatis beban operasional seperti listrik, sewa, transport, atau pengeluaran kecil lainnya jadi terasa lebih ringan karena tertutup dari pemasukan. Jadi tidak terasa terlalu

membebani" Pertanyaan ketiga yaitu terkait bagaimana anda merancang strategi promosi dan diskon agar tidak hanya menarik pelanggan, tetapi juga meningkatkan pendapatan? Beliau mengatakan: "Kami juga sesuaikan promosi dengan momen tertentu, seperti awal bulan, hari libur, atau musim sekolah. Di waktu-waktu itu biasanya orang belanja lebih banyak. Jadi kalau kami tawarkan promo saat itu, kemungkinan besar lebih banyak yang beli. Dari situ, pendapatan bisa naik karena volume penjualannya meningkat, meskipun marginnya sedikit lebih kecil" Pertanyaan keempat yaitu promosi seperti apa yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan bisnis Anda? Beliau mengatakan: "Kalau berdasarkan pengalaman kami, promosi yang paling efektif untuk meningkatkan pendapatan itu biasanya yang langsung terasa manfaatnya bagi pembeli, seperti potongan harga, beli dua gratis satu, atau bundling barang. Promo seperti itu langsung menarik perhatian dan bikin pelanggan lebih semangat belanja. Kadang mereka beli lebih banyak dari yang direncanakan karena merasa lebih untung" Pertanyaan kelima yaitu Seberapa sering Anda menggunakan diskon sebagai strategi pemasaran, dan bagaimana pengaruhnya terhadap penjualan? Beliau mangatakan: "Diskon itu kami gunakan seperlunya saja, nggak setiap hari, tapi rutin dalam waktu-waktu tertentu. Misalnya pas akhir bulan untuk bantu menghabiskan stok, atau saat awal bulan ketika banyak orang baru

gajian. Kadang juga kami kasih diskon saat ada barang yang stoknya banyak tapi kurang laku supaya cepat terjual. Pengaruhnya ke penjualan cukup terasa. Biasanya saat ada diskon, jumlah pembeli meningkat, dan total barang yang terjual juga lebih banyak. Meskipun marginnya mungkin lebih kecil, tapi dari sisi volume penjualan, itu cukup membantu pendapatan. Apalagi kalau diskonnya bikin pelanggan baru datang, itu bisa jadi peluang jangka panjang" Wawancara juga dilakukan kepada Ibu Yanti sebagai konsumen Toko Jaya Serba 35 Combi kelurahan garegeh kota bukittinggi yang mana beliau mengatakan: "Menurut saya, kalau ada diskon khusus hari-hari tertentu atau pakai sistem poin belanja yang bisa ditukar hadiah, itu lebih menarik. Jadi ada alasan untuk balik lagi ke toko"

Berdasarkan hasil wawancara, Toko Jaya Serba 35 Combi menerapkan strategi sederhana namun efektif untuk meningkatkan pendapatan dan menekan biaya operasional. Fokus utama toko adalah menjual produk dengan perputaran cepat seperti alat dapur, mainan anak, dan aksesoris wanita, serta menambah variasi barang berdasarkan tren dan permintaan pelanggan. Strategi promosi disesuaikan dengan momen strategis seperti awal bulan, hari libur, atau musim sekolah melalui potongan harga, bundling, dan program beli dua gratis satu. Meskipun diskon dapat menurunkan margin keuntungan, peningkatan volume penjualan mampu mendongkrak pendapatan. Pihak toko

juga meyakini bahwa pendapatan harian yang stabil membantu menutupi biaya operasional seperti listrik, sewa, dan transportasi. Pendekatan adaptif yang berbasis kebutuhan pasar ini membuat toko tetap kompetitif dan mampu bertahan dalam persaingan usaha lokal.

### 3. Tantangan Atau Kendala Dan Evaluasi

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

Berikut ada beberapa kutipan wawancara terkait tentang tantangan atau kendala dan evaluasi terhadap informan, informan peneliti adalah salah satu karyawan Toko Jaya Serba 35 Combi yaitu Abang Fetran yang mana pertanyaan terkait tentang Apa saja tantangan utama yang dihadapi oleh Toko Jaya Serba 35 Combi dalam operasional sehari-hari? Beliau mengatakan: "Tantangan utama yang kami hadapi dalam operasional sehari-hari itu sebenarnya ada beberapa. Yang paling sering terasa itu soal stok barang. Kadang ada barang yang permintaannya tinggi, tapi stoknya terbatas atau susah dicari di supplier. Jadi kami harus pintar-pintar cari alternatif atau segera restok supaya nggak kehilangan pembeli. Selain itu, pengaturan barang juga jadi

tantangan tersendiri. Karena barang yang kami jual cukup beragam dan banyak, kami harus rajin merapikan dan mengatur ulang posisi supaya toko tetap rapi dan pembeli gampang cari barang. Kalau berantakan, pelanggan bisa malas keliling dan akhirnya nggak jadi beli” Pertanyaan kedua yaitu mengenai Bagaimana Anda mengatasi kendala seperti keterlambatan pasokan barang atau stok kosong? Beliau mengatakan: “Kalau ada keterlambatan pasokan atau stok kosong, biasanya kami langsung ambil langkah cepat. Pertama, kami cek dulu apakah barang tersebut bisa digantikan dengan produk lain yang fungsinya hampir sama. Jadi pelanggan tetap punya pilihan, walaupun bukan merek atau jenis yang biasa. Kalau barangnya memang penting dan sering dicari, kami langsung hubungi supplier langganan atau cari alternatif supplier lain yang bisa kirim lebih cepat. Kadang kami juga beli dari toko grosir terdekat meskipun harganya sedikit lebih mahal, yang penting stok di toko tetap jalan” Pertanyaan ke tiga terkait Apakah ada kendala dalam pengelolaan keuangan toko, seperti pengeluaran tak terduga atau perputaran uang? Beliau mengatakan: “Iya, jujur saja, kadang ada juga kendala dalam pengelolaan keuangan toko. Salah satu yang paling terasa itu pengeluaran tak terduga, misalnya barang rusak, harga barang naik mendadak dari supplier, atau perlu beli perlengkapan toko yang sebelumnya nggak direncanakan. Itu bisa bikin perputaran uang jadi sedikit terganggu”

Pertanyaan keempat yaitu Bagaimana Anda menyikapi persaingan dengan toko serupa di sekitar Garegeh? Beliau mengatakan: “Kalau soal persaingan, kami anggap itu hal yang biasa dalam dunia usaha. Di sekitar Garegeh memang ada beberapa toko serupa, tapi kami lebih fokus untuk mempertahankan pelayanan yang baik dan menjaga kualitas produk. Prinsip kami, walaupun banyak toko lain, kalau pelanggan sudah merasa nyaman belanja di sini, mereka pasti balik lagi” Adapun juga di lakukan wawancara ke beberapa konsumen atau pihak eksternal terkait masukan untuk Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi yang pertama wawancara kepada Ibu Wati yang mana beliau mengatakan: “masukan untuk Toko Jaya Serba 35 Combi ini yaitu di pengelolaan stok, kadang saya mau beli barang yang biasa saya pakai, eh malah kosong. Pernah sampai dua minggu nggak ada. Jadi mungkin mereka kesulitan jaga ketersediaan barang” Yang kedua wawancara kepada Bapak Ruli yang mana beliau mengatakan: “Toko Jaya Serba 35 Combi ini punya kelebihan dari barang-barangnya juga lumayan lengkap. Kalau saya butuh barang kebutuhan sehari-hari, biasanya bisa langsung dapat di sini tanpa harus ke toko lain. Pelayanannya juga ramah, nggak segan ditanya-tanya, jadi saya merasa lebih nyaman. Kadang juga ada promo kecil-kecilan, itu cukup membantu. Dibanding toko lain, suasannya lebih akrab dan nggak kaku”

wawancara yang dilakukan peneliti dengan informan peneliti yaitu tantangan yang dihadapi toko adalah menghadapi berbagai tantangan operasional, terutama dalam hal ketersediaan dan pengelolaan stok barang, di mana tingginya permintaan tidak selalu diimbangi pasokan dari supplier, sehingga pengelola harus cepat mencari alternatif. Selain itu, penataan barang yang rapi juga menjadi tantangan karena banyaknya jenis produk yang dijual, yang jika tidak diatur dengan baik dapat mengganggu kenyamanan pelanggan. Kendala lain muncul dalam pengelolaan keuangan, seperti pengeluaran tak terduga akibat kerusakan barang atau kenaikan harga. Meski demikian, toko tetap menjaga stabilitas arus kas dan memilih fokus pada pelayanan, kelengkapan barang, dan kenyamanan toko daripada bersaing harga. Pendekatan ini dinilai efektif oleh pelanggan dan menjadi kekuatan utama toko dalam mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan lokal.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi Provinsi Sumatera Barat maka didapatkan beberapa kesimpulan yaitu Strategi yang dilakukan Toko Jaya Serba 35 Combi untuk meningkatkan pendapatan yang mana toko menerapkan strategi yang tergolong sederhana namun cukup efektif dalam

upaya meningkatkan pendapatan sekaligus menekan beban biaya operasional. Strategi utama toko ini berfokus pada penjualan produk-produk yang memiliki perputaran cepat dan tingkat permintaan tinggi di kalangan masyarakat, seperti alat-alat dapur, mainan anak-anak, serta aksesoris wanita. Selain itu, toko juga secara aktif menambahkan variasi barang baru yang mengikuti tren dan menyesuaikan dengan permintaan pelanggan, guna menjaga minat konsumen agar tetap tinggi dan meningkatkan frekuensi kunjungan. Pihak toko meyakini bahwa dengan meningkatnya pendapatan, kebutuhan biaya operasional seperti listrik, sewa tempat, transportasi, dan pengeluaran kecil lainnya dapat lebih mudah ditutupi melalui pemasukan harian yang stabil. Dengan demikian, toko mampu menjalankan operasional sehari-hari secara lebih efisien tanpa merasa terbebani secara finansial.

Dalam hal promosi, Toko Jaya Serba 35 Combi menyusun strategi yang menyesuaikan dengan momen-momen tertentu, seperti awal bulan, hari libur nasional, maupun musim masuk sekolah, di mana daya beli masyarakat cenderung meningkat. Promosi yang ditawarkan pun bersifat langsung dan memberikan manfaat nyata kepada pembeli, seperti pemberian potongan harga, program bundling produk, atau penawaran menarik seperti beli dua gratis satu. Jenis promosi ini dinilai sangat efektif dalam menarik perhatian pelanggan dan mendorong peningkatan

volume pembelian. Pemberian diskon dilakukan secara terencana, tidak setiap hari, melainkan pada waktu-waktu strategis, seperti akhir atau awal bulan, serta saat terjadi kelebihan stok barang. Meskipun diskon berpotensi menurunkan margin keuntungan per item, peningkatan volume penjualan secara keseluruhan mampu mendongkrak pendapatan toko. Selain itu, diskon juga menjadi daya tarik bagi pelanggan baru yang berpotensi menjadi pembeli tetap. Secara keseluruhan, strategi yang dijalankan oleh Toko Jaya Serba 35 Combi bersifat adaptif, responsif terhadap kebutuhan pasar, dan mampu menjaga keseimbangan antara peningkatan penjualan dan efisiensi biaya operasional, sehingga membuat toko tetap kompetitif dan bertahan di tengah persaingan usaha lokal.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memiliki beberapa saran untuk Toko Jaya Serba 35 Combi yaitu strategi dalam manajemen persediaan Toko Jaya Serba 35 Combi Kelurahan Garegeh Kota Bukittinggi untuk meningkatkan pendapatan yang mana: pertama, pengelolaan stok barang perlu diperbaiki melalui sistem pencatatan yang lebih teratur, baik secara manual maupun digital. Dengan pencatatan yang akurat, pihak toko akan lebih mudah mengetahui jumlah persediaan yang tersedia, kapan harus melakukan pemesanan ulang, serta produk mana

saja yang cepat habis atau kurang diminati.

Selanjutnya, Dalam hal promosi, strategi yang sudah diterapkan oleh toko sudah cukup efektif, terutama promosi langsung yang memberikan manfaat nyata kepada pelanggan. Namun, efektivitas promosi akan lebih maksimal jika ditunjang dengan media komunikasi yang lebih luas, seperti memanfaatkan media sosial atau platform daring lainnya untuk menjangkau lebih banyak calon pelanggan, terutama generasi muda yang lebih aktif secara digital. Terakhir, kualitas pelayanan yang telah menjadi keunggulan toko hendaknya terus dipertahankan dan ditingkatkan. Pelanggan cenderung kembali ke toko yang tidak hanya menyediakan barang yang lengkap, tetapi juga memberikan kenyamanan dalam berbelanja. Sikap ramah, responsif, dan profesional dari pengelola dan staf toko merupakan salah satu kunci penting dalam menjaga loyalitas pelanggan dan membangun citra positif di tengah persaingan bisnis lokal.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2020). *Manajemen Strategis*. Makasar: Nas Media Pustaka
- Aprianto, Iwan. (2020). *Etika dan Konsep Manajemen Bisnis Islam*. Yogyakarta: Deepublish
- Chuong, Sum Chee, Dkk. (2015). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat
- Fandy Tjiptono.(2014). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi

- Moh. Erfan Arif Rila Anggraen. (2023). *Strategi Bisnis*. Malang: UB Press
- Ramadhani, R., and Bina, N. S. (2021). *Statistika Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sunyoto, D. (2022). *Manajemen Bisnis Ritel*. Jakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)
- Vikaliana, R. Sofian, Y. Solihat, Dkk. (2020). *Manajemen Persediaan*. Bandung : Media Sains Indonesia
- Wahbah Az-Zuhaili. (2015). *Fiqh Islam wa Adillatuh Suriah*: Dar al-Fikr
- Wajdi, Farid, and Suhrawardi K. Lubis. (2021). *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Bumi Aksara
- Fahrurrozi. (2020). *Analisis Layanan Ojek Online PT. Grab Indonesia Wilayah Surabaya dalam Perspektif Bisnis Islam*. Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah. Vol 3 No 1
- Firmansyah, M Anang and Mochamad Mochklas. (2020). *Analisa Strategi Produk, Harga, Promosi Dan Tempat Terhadap Kepuasan Pelanggan Warung Giras Di Surabaya*, Jurnal Eksekutif Vol 15 No. 1
- Huda, Choirul.(2019). *Model Pengelolaan Bisnis Syari'ah: Studi Kasus Lembaga Pengembangan Usaha Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang*. Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan, Vol. 24 No. 1
- Maulida, S.Hamidy, F., dan Wahyudi, A. D. (2020). *Monitoring Aplikasi Menggunakan Dashboard Untuk Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Penjualan*. Jurnal Tekno Kompak, 47–53
- Ningsih, N. Isnaini, Dkk. (2023). *Pengembangan Sistem Perhitungan SHU (Sisa Hasil Usaha) untuk Meningkatkan Penghasilan Anggota pada Koperasi Manunggal Karya*. Jurnal Tekno Kompak, Vol 11 No 1
- Rosmawanti, N., & Khairullah. (2019). *Optimasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Analisis Reorder Point*. Jutisi, Vol. 5, No. 3
- Fahrurrozi, (2020). *Analisis Layanan Ojek OnlinePT. Grab Indonesia Wilayah Surabaya dalam Perspektif Bisnis Islam*, Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah. Vol 3. No 1
- Khosiah, Dkk.(2020). *Persepsi Masyarakat Terhadap Rencana Pemerintah Membuka Area Pertambangan Emas Di Desa Sumi Kecamatan Lambu Kabupaten Bima*. Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan. Vol, 1, No, 2