

# DAMPAK PENGELOLAAN PERSEDIAAN SECARA EFEKTIF TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN

Istiqomah Maulida Multazam<sup>1\*</sup>, Dian Fahriani<sup>2</sup>

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo<sup>1,2</sup>

e-mail: [32422034.mhs@unosida.ac.id](mailto:32422034.mhs@unosida.ac.id) \*, [dianfahriani.akn@unosida.ac.id](mailto:dianfahriani.akn@unosida.ac.id)

**Abstract:** This study aims to examine the impact of effective inventory management on increasing at the third branch of Nava Perfume Store, opened in January 2024. Using a qualitative approach, data were collected through interviews with owners, employees, and customers; direct observation; and documentation of sales and inventory records. The findings show that the inventory system—comprising daily recording, the FIFO method, regular stock monitoring, and product classification—helped ensure optimal product availability. Customers reported satisfaction with product availability and the variety of scents offered. Although the increase in sales from October to December cannot be fully attributed to inventory management alone, observations indicate that it played a key role in supporting smooth operations and achieving sales targets. Overall, the study concludes that proper inventory management contributes positively to business performance, especially during the initial phase of a new store's operations.

**Keywords:** inventory management, effectiveness, sales increase

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dampak pengelolaan persediaan yang efektif terhadap peningkatan penjualan pada Toko Nava Perfume cabang ketiga yang baru dibuka pada Januari 2024. Menggunakan pendekatan kualitatif, data diperoleh melalui triangulasi berupa wawancara dengan pemilik, pegawai, dan pelanggan, observasi langsung di lapangan, serta dokumentasi laporan penjualan dan catatan stok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengelolaan persediaan yang diterapkan meliputi pencatatan harian, metode FIFO, pengawasan stok berkala, dan klasifikasi produk mampu menjaga ketersediaan barang secara optimal. Pelanggan menyatakan kepuasan atas ketersediaan produk dan variasi aroma yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Meskipun peningkatan penjualan selama tiga bulan awal (Oktober–Desember) tidak dapat disimpulkan sepenuhnya berasal dari sistem persediaan, namun temuan lapangan menunjukkan adanya kontribusi positif terhadap kelancaran operasional dan pencapaian target penjualan. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang baik dinilai sebagai salah satu faktor penting dalam mendukung pertumbuhan usaha, khususnya pada fase awal operasional cabang baru.

**Kata kunci:** pengelolaan persediaan, efektivitas, peningkatan penjualan

## Latar Belakang

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, pengelolaan persediaan menjadi salah satu faktor kunci yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan. Persediaan merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam suatu usaha. Hal ini memungkinkan

usaha untuk mengurangi risiko kelangkaan persediaan untuk memenuhi permintaan pelanggan, menghemat biaya, menjamin perputaran arus barang, mengurangi keterlambatan pengiriman sehingga usaha dapat meningkatkan pelayanan pelanggan (Ronaldo Ertin et al., 2024)

Efisiensi dalam pengelolaan persediaan tidak hanya berpengaruh pada biaya operasional, tetapi juga berimplikasi langsung terhadap kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar. Hasil penelitian Bramasta & Ikram, (2023) menyatakan bahwa ketersediaan barang dan kecepatan pengiriman adalah faktor krusial untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan meningkatnya tingkat kepuasan pelanggan, diharapkan juga dapat membantu meningkatkan tingkat penjualan. Oleh karena itu pengelolaan persediaan yang baik penting dalam operasional usaha.

Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan. Melalui penjualan perusahaan tidak hanya mendapatkan pendapatan, tetapi juga membangun hubungan dengan pelanggan yang dapat mempengaruhi loyalitas dan citra merek. Dengan penjualan yang baik, perusahaan dapat menutup biaya operasional, berinvestasi dalam pengembangan produk baru, serta memberikan bonus kepada para pekerjanya. Selain itu, penjualan yang sukses juga mencerminkan daya saing perusahaan di pasar yang sangat penting dalam mempertahankan posisi dan reputasi.

Dalam bisnis parfum, pelanggan sering mencari variasi produk yang beragam. Ketika toko memiliki stok yang cukup dan beragam, maka pelanggan akan membeli produk tersebut. Namun jika produk yang dicari tidak tersedia, pelanggan bisa berpaling ke pesaing. Oleh karena itu, strategi pengelolaan persediaan yang efektif dapat membantu usaha untuk mencegah kehabisan stok dan meningkatkan peluang penjualan. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh Anggraeni et al., (2023) menunjukkan bahwa pengendalian persediaan yang baik memiliki hubungan positif dengan volume penjualan. Setiap peningkatan dalam pengendalian persediaan dapat diikuti oleh peningkatan volume penjualan, karena hal ini memastikan bahwa produk berkualitas tersedia saat dibutuhkan.

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara, Toko Nava Parfume telah

menerapkan sistem pengelolaan persediaan yang tertata di seluruh cabangnya, termasuk di cabang ke-3 yang baru dibuka pada Januari 2024. Sistem ini mencakup pencatatan harian stok, penggunaan metode FIFO agar produk tetap segar, serta pengecekan stok dan tren penjualan secara berkala oleh pemilik toko. Penerapan sistem ini awalnya dilakukan di cabang-cabang sebelumnya dan terbukti membantu menjaga ketersediaan barang, meminimalkan kekurangan stok, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Di cabang ke-3, sistem yang sama kembali digunakan dan menunjukkan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dalam beberapa bulan pertama operasional. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pengelolaan persediaan yang baik tidak hanya terjadi di satu lokasi saja, tetapi dapat direplikasi dengan hasil serupa.

Toko Nava Parfume dipilih sebagai objek penelitian karena telah mengalami perkembangan usaha yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir, hingga kini memiliki empat cabang. Konsistensi dalam menerapkan sistem pengelolaan persediaan yang efisien menjadi salah satu alasan keberhasilan tersebut. Dengan memilih toko ini sebagai lokasi penelitian, penulis ingin melihat lebih jauh bagaimana strategi pengelolaan stok yang diterapkan mampu memberikan dampak terhadap peningkatan penjualan, terutama pada cabang terbaru.

## **Studi Literatur Persediaan**

Persediaan dapat didefinisikan sebagai jumlah sumber daya yang disediakan oleh perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar atau untuk keperluan operasional. Ini mencakup bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Menurut Kasmir (2018) Persediaan merupakan sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu untuk memenuhi kebutuhan produksi atau penjualan barang dagangan. Adapun menurut Ompusunggu dan Wage (2021) Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal atau persediaan

barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi, ataupun persediaan barang baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa Persediaan merupakan barang yang disediakan dan disimpan untuk digunakan dan dijual kembali pada periode tertentu dan menjadi faktor penting dalam kegiatan bisnis.

### **Pengelolaan Persediaan**

Definisi pengelolaan persediaan menurut Nidar, (2016) adalah sebagai berikut: “Perusahaan memiliki pengelolaan persediaan dengan maksud untuk menjaga kelancaran operasinya. Bagi perusahaan dagang, persediaan perusahaan dapat memenuhi permintaan pembeli. Sedangkan bagi perusahaan industri, persediaan bahan baku dan barang dalam proses untuk memperlancar kegiatan produksi sedangkan persediaan barang jadi dimaksudkan untuk memenuhi permintaan pasar agar efisien dan ekonomis.” Pengelolaan persediaan berfungsi untuk menjaga dan mengatur persediaan yang dimiliki perusahaan. Beberapa aktivitas yang dilakukan dalam pengelolaan persediaan adalah mulai dari cara memperoleh persediaan, menyimpan hingga persediaan tersebut dimanfaatkan. Dengan diterapkannya metode yang tepat dalam pengelolaannya, maka dapat meminimalkan biaya yang berkaitan dengan persediaan, mulai dari biaya pengiriman, biaya pemesanan, dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang sehingga laba perusahaan dapat optimal. Perhitungan persediaan dengan metode yang tepat dapat meminimalkan terjadinya kekurangan maupun kelebihan barang dagang.

Menurut Ristono dalam Vikaliana, (2020) tujuan pengelolaan persediaan adalah: 1) untuk dapat memenuhi kebutuhan Atau permintaan konsumen dengan cepat (memuaskan konsumen), 2) untuk menjaga kontinuitas produksi atau menjaga agar perusahaan tidak mengalami kehabisan persediaan yang mengakibatkan berhentinya proses produksi, 3) untuk mempertahankan dan bila mungkin meningkatkan penjualan dan laba perusahaan, 4) menjaga agar

pembelian secara kecil-kecilan dapat dihindari, karena dapat mengakibatkan ongkos pesan menjadi besar, dan 5) menjaga agar penyimpanan dalam emplacement tidak besar-besaran, karena akan mengakibatkan biaya menjadi besar.

### **Efektivitas Pengelolaan Persediaan**

Hidayat (2019) mendefinisikan efektivitas pengelolaan persediaan adalah sebagai berikut: “Adalah aktivitas pencatatan yang akurat baik barang keluar maupun masuk dan menjadi hal penting dalam sistem produksi persediaan, berfokus pada tindakan yang dibutuhkan, selain itu memastikan ketepatan pengambilan keputusan terkait dengan pemesanan, penjadwalan, dan pengiriman agar lebih efektif, efisien dan juga ekonomis.”

Menurut Ambarwati & Rahmawati, (2022) menyatakan bahwa pengelolaan persediaan yang efektif adalah kunci untuk menghindari biaya akibat kekurangan maupun kelebihan persediaan. Mereka menekankan bahwa pengendalian yang baik terhadap persediaan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan dan membantu dalam menjaga kelancaran operasi bisnis. Kadarini (2018) menemukan bahwa penerapan metode EOQ memberikan manfaat bagi pertumbuhan perusahaan setiap bulannya.

Adapun syarat-syarat pengelolaan persediaan barang yang efektif menurut Steers (2013) dalam Maulana et al. adalah sebagai berikut: 1) penetapan tanggung jawab dan kewenangan yang jelas, 2) sasaran dan kebijakan yang dirumuskan dengan baik, 3) fasilitas pergudangan dan penanganan yang memadai, 4) klasifikasi dan identifikasi persediaan secara layak, 5) standarisasi dan simplikasi persediaan, 6) catatan dan laporan yang cukup, dan 7) tenaga kerja yang memuaskan.

### **Penjualan**

Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjual-

an yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan. Pengertian penjualan menurut Sumiyati, (2021) adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Menurut Swasta dan Irawan (2001) dalam Gunawan (2023) terdapat beberapa indikator dari peningkatan penjualan, yaitu: 1) mencapai volume penjualan tertentu, 2) mendapatkan laba tertentu, dan 3) menunjang pertumbuhan perusahaan.

Menurut Kotler & Keller, (2016) faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah produk, biaya promosi, dan mutu. Dalam hal ini, produk dapat mencakup persediaan, tetapi lebih luas dari itu. Produk meliputi semua aspek yang membuat penawaran perusahaan menarik bagi konsumen, termasuk kualitas, fitur, dan ketersediaan barang di pasar. Persediaan merupakan salah satu elemen penting dalam manajemen produk. Persediaan mengacu pada jumlah barang yang tersedia untuk dijual di pasar. Ketersediaan produk dalam persediaan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan konsumen, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi volume penjualan. Jika persediaan tidak mencukupi, maka potensi penjualan bisa terhambat.

### Metode Penelitian

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana pengelolaan persediaan dilakukan di Toko Nava Parfume (Mappasere & Suyuti, 2019). Proses pengumpulan data dilakukan dengan metode triangulasi, yaitu melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha, pegawai toko, serta beberapa pelanggan tetap untuk mengetahui apakah ketersediaan stok di toko memang mempengaruhi keputusan mereka untuk terus membeli. Hal ini dimaksudkan agar data yang diperoleh tidak hanya berasal dari pihak internal, tetapi juga

dari sudut pandang konsumen. Selain itu, peneliti melakukan observasi langsung di lokasi toko untuk melihat aktivitas pengelolaan persediaan, serta mencatat data dokumentasi berupa laporan penjualan dan catatan stok yang tersedia. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen, buku, dan artikel yang relevan. Semua data yang dikumpulkan kemudian diolah dalam bentuk narasi untuk dianalisis secara deskriptif.

### Hasil Penelitian dan Pembahasan

Toko Nava Parfume 3 yang beralamat Jl. Raya Pabean, Kaumanbaru, Kec. Gempol di merupakan cabang ke tiga (3) dari usaha parfume dengan nama yang sama. Cabang pertama berada di Jl. Suwo Yuwo Wetan, Suwayuwo, Kec. Sukorejo, Pasuruan, Cabang pertama toko parfum ini mulai berjalan sejak tahun 2017 dan membuka cabang ketiga pada Januari 2024. Sampai saat penelitian ini dilakukan, diketahui toko memiliki tak kurang dari 20 pelanggan tetap.

### Penetapan Tanggung Jawab dan kewenangan yang Jelas.

Pada Toko Nava Parfume, penanggungjawab pengelolaan persediaan dipegang oleh dua orang yakni *owner* dan pegawainya, mengingat toko cabang hanya memiliki satu pegawai. *Owner* memiliki wewenang penuh dalam pengelolaan persediaan, mulai dari tahap perencanaan pengadaan barang, penerimaan, penyimpanan, pengawasan barang hingga tahap pelaporan dan evaluasi. Sementara pegawai memiliki wewenang dalam proses penerimaan, penyimpanan, pengawasan barang dan pelaporan. Proses pembelian stok dilakukan dua kali seminggu oleh *owner* toko langsung. Proses dimulai dengan analisis kebutuhan toko dan tren di pasaran, dimana *owner* toko melakukan pengecekan baik terhadap data penjualan maupun stok fisik setiap tiga hari sekali.

### Sasaran dan Kebijakan

Kebijakan yang dimiliki Toko Nava Parfume terkait pegawai meliputi: setiap

ada pembeli, pegawai wajib mencatat di pembukuan harian, sebelum pulang pegawai wajib melaporkan penjualan harian dan stok parfum yang tinggal sendiri/sudah habis, setiap tiga hari pegawai akan lapor kepada owner untuk pembukuan. Apabila terdapat kesalahan akan dilakukan konfirmasi dan pengecekan di cctv. Adapun sasaran utama yang ingin dicapai ialah memperbanyak stok di toko sehingga pembeli masuk tidak kecewa dengan stok yang ada/tidak pulang dengan tangan kosong, sehingga mem-branding nama toko semakin bagus dan ramai pembeli. Dengan mengatur display produk yang tepat toko dapat meningkatkan daya tarik pelanggan dan memberikan rekomendasi yang tepat sehingga menciptakan pengalaman berbelanja yang memuaskan. Selain itu, toko juga menetapkan target pendapatan tiap minggu dan per-bulannya, dimana target pendapatan per-minggu yang ditetapkan minimal sebesar Rp 500.000, dan target pendapatan per-bulan minimal sebesar Rp 15.000.000.

**Tabel 1. Tabel Pendapatan Toko Nava Parfume bulan Oktober – Desember 2024**

| <i>Periode</i> | <i>Pendapatan</i> | <i>Kenaikan</i>       |
|----------------|-------------------|-----------------------|
| Oktober        | 12.316.000        | -                     |
| November       | 12.738.000        | Rp 422.000<br>(3,42%) |
| Desember       | 13.352.000        | Rp 614.000<br>(4,83%) |

Sumber: data diolah oleh penulis (2024)

### **Fasilitas Pergudangan dan Penanganan**

Fasilitas yang dimiliki toko cukup memadai, mulai dari menggunakan rak display dari besi, etalase kaca dan pemasangan cctv untuk keamanan toko. Mengetahui parfum perlu disimpan di suhu ruangan yang standar, yang terpenting tidak terkena sinar matahari secara langsung, ruangan/bangunan sangat memadai. Selain itu, melalui CCTV *owner* dapat mengetahui dan memantau keadaan toko sehingga ketika ditemukan kesalahan ataupun ketidaksesuaian dengan pembukuan *owner* dapat melakukan konfirmasi pada pegawai terkait. Dalam pengelolaan stoknya, pembelian stok dilakukan dua kali seminggu oleh *owner* toko langsung. Proses dimulai dengan analisis kebutuhan toko dan tren di

pasaran, dimana *owner* toko melakukan pengecekan baik terhadap data penjualan maupun stok fisik setiap tiga hari sekali. Metode yang diterapkan toko metode FIFO (*First In, First Out*) mengingat parfum adalah barang yang cepat kadaluarsa. Selain itu toko berupaya untuk mengutamakan barang fresh sehingga aroma masih berkualitas dan tahan lama.

### **Klasifikasi dan identifikasi persediaan**

Karena toko memiliki beberapa merk parfum, pengklasifikasikan memakai label dengan prosedur pembagian parfum menjadi beberapa *grade* (kualitas), sehingga bisa dengan mudah mengidentifikasi persediaan. Tantangan yang dihadapi dalam mengklasifikasi dan identifikasi terkadang ada beberapa merk yang kualitasnya menurun sehingga membuat toko harus mengklasifikasikan dan mengidentifikasi ulang.

### **Standarisasi dan Simplikasi Persediaan**

Standar yang diterapkan dalam pengelolaan persediaannya, toko Nava Parfume akan membeli stok aroma *best seller* lebih banyak, sedangkan untuk parfum yang tidak *best seller* memiliki stok yang terbatas namun tetap ada. Selain itu, toko juga menyesuaikan persediaan dengan tren pasar atau musim tertentu. Proses pemesanan bergantung pada data penjualan untuk menentukan berapa banyak produk yang harus dipesan, serta mengembangkan hubungan baik dengan pemasok untuk memudahkan pemesanan ulang.

### **Catatan dan Laporan**

*Owner* akan menerima data penjualan yang dilaporkan oleh pegawainya setiap hari setelah jam tutup toko. Sementara data persediaan akan dicek secara berkala dua (2) kali seminggu. Dari catatan tersebut *owner* akan menganalisis untuk mengetahui kondisi keuangan usaha serta dari analisis data tersebut *owner* dapat mengambil keputusan baik terkait keputusan operasional, keuangan, persediaan, perekrutan karyawan, dan lain sebagainya.

### **Tenaga Kerja**

Pegawai baru akan di training selama kurang lebih satu bulan untuk melakukan

pembukuan laporan harian dan pengelolaan stok/aroma sehingga *owner* bisa dengan mudah mengecek dan pengelolaan stok yang tersedia, dan ini dilakukan setiap hari. *Owner* dapat memastikan bahwa tenaga kerja di toko mampu mengelola persediaan dengan baik melihat dari seberapa tepat pembukuan yang dilakukan, apakah sesuai dengan standar yang ditetapkan, dan juga melihat dari segi pelayanan terhadap pelanggan.

Dari pemaparan di atas, jika dilihat secara awam peningkatan penjualan di bulan Desember berpotensi dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti momen akhir tahun yang biasanya disertai lonjakan belanja masyarakat. Namun meski demikian, hasil wawancara dengan pelanggan menunjukkan bahwa mereka memilih belanja di toko ini karena stok parfum selalu tersedia dan pilihan produknya beragam. Selain itu, tidak ditemukan kasus kehabisan stok selama masa tersebut, yang menunjukkan bahwa sistem pengelolaan persediaan berjalan secara efektif.

Selain itu, dikarenakan cabang ini baru beroperasi pada Januari 2024, data penjualan sebelumnya tidak tersedia untuk perbandingan sebelum dan sesudah penerapan sistem. Namun, sistem pengelolaan persediaan yang sama juga diterapkan di cabang-cabang lainnya, dan pemilik menyampaikan bahwa praktik tersebut sudah terbukti membantu menjaga stabilitas penjualan sejak diterapkan. Dengan kata lain, walaupun tidak dapat disimpulkan secara mutlak bahwa peningkatan penjualan murni berasal dari pengelolaan persediaan, data dan temuan lapangan menunjukkan bahwa sistem yang tertata memberikan kontribusi positif terhadap kelancaran operasional dan kepuasan pelanggan.

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Toko Nava Parfume cabang ketiga, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan yang dilakukan secara efektif memiliki peran penting dalam mendukung peningkatan penjualan. Sistem yang diterapkan mencakup pembagian tanggung jawab yang jelas, pencatatan harian,

penggunaan metode FIFO, serta pemantauan stok dan laporan penjualan secara berkala. Ketersediaan produk yang sesuai dengan permintaan pelanggan serta pengawasan yang rutin membantu menjaga kelancaran operasional toko.

Meskipun penelitian ini tidak membandingkan secara langsung kondisi sebelum dan sesudah penerapan sistem di satu cabang, namun data yang diperoleh dari observasi dan wawancara menunjukkan bahwa sistem pengelolaan persediaan yang diterapkan mampu menciptakan stabilitas dalam pasokan produk dan mendukung tercapainya target pendapatan bulanan. Hal ini terlihat dari tren kenaikan penjualan yang terjadi selama tiga bulan operasional toko.

Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang dilakukan secara sistematis, konsisten, dan disesuaikan dengan kebutuhan pasar dapat menjadi salah satu faktor penting yang menunjang pertumbuhan usaha. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa praktik manajemen stok yang berhasil di satu cabang dapat diterapkan secara efektif di cabang baru, dengan hasil yang positif. Oleh karena itu, pelaku usaha disarankan untuk terus mengevaluasi dan mengembangkan sistem pengelolaan persediaan agar dapat bersaing dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, L., & Rahmawati, I. (2022). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Bahan Baku Pada Cv Arsy Mulia Tama. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 2(2). <https://doi.org/10.32477/jrabi.v2i2.478>
- Anggraeni, I., Iqbal, M., & Hasanah, I. (2023). Pengaruh Pengendalian Persediaan Barang dan Kualitas Barang terhadap Volume Penjualan pada PT. Yomart Minimarket. *AKURAT | Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA*, 14(1), 30–43. <https://ejournal.unibba.ac.id/index.php/akurat/article/view/1127>

- Bramasta, A., & Ikram, A. D. (2023). Pengaruh Ketersediaan Barang Dan Kecepatan Pengiriman Terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi*, 2(2), 592–602.  
<https://doi.org/10.21776/jki.2023.02.2.23>
- Gunawan, A. (2023). Hubungan Persediaan Dengan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022. *Jurnal PBM: Pengembangan Bisnis Dan Manajemen*, 23XXIII(43), 95–109.  
[https://stiepbm.ac.id/download/jurnal-pbm-vol-xxiii-no-43-31-oktober-2023\\_akhmad-gunawan](https://stiepbm.ac.id/download/jurnal-pbm-vol-xxiii-no-43-31-oktober-2023_akhmad-gunawan)
- Ompusunggu, H., & Wage, M. S. (2021). *Manajemen Keuangan*. CV BATAM PUBLISHER.  
<https://books.google.co.id/books?id=LKVYEAAAQBAJ>
- Kadarini, D. (2018). Analisis penerapan persediaan bahan baku dengan metode economic order quantity pada PT Abdi Jaya Trikora Banjarbaru. *KINDAI*, 14(3).  
<http://dx.doi.org/10.35972/kindai.v14i3.225>
- Kasmir, (2018). *Analisis Laporan Keuangan* (11th ed.). PT Raja Grafindo Persada (Rajawali Pers).
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson.  
<https://books.google.co.id/books?id=UbfwtwEACAAJ>
- Mappasere, S. A., & Suyuti, N. (2019). *Pendekatan Kualitatif*. Gawe Buku.
- Maulana, S., Vistisa, I. F., Pengendalian, P., Persediaan, I., Efektivitas, T., Persediaan, P., Blockboard, P., Pt, P., Priangan, A., & Yogi, L. (n.d.). *Pengaruh Pengendalian Internal Persediaan Terhadap Efektivitas Pengelolaan Produk Blockboard Pada PT Albasi Priangan Lestari*.  
<https://doi.org/10.25139/jai.v2i2.1320>
- Nidar, S. R. (2016). *Manajemen Keuangan Perusahaan Modern*. Pustaka Reka Cipta.
- Ronaldo Ertin, M., Martini, N., & Artikel, I. (2024). Analisis Manajemen Persediaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah 24 Rose Parfume. *Journal for Management Student (JFMS)*, 4(2).  
<https://journal.unsika.ac.id/index.php/jfms>
- Sumiyati, S. P. M. P. D. Y. N. Ö. M. M. (2021). *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI*. Gramedia Widiasarana indonesia.  
<https://books.google.co.id/books?id=WBIVEAAAQBAJ>
- Vikaliana, R. (2020). *Manajemen Persediaan*. CV Media Sains Indonesia.  
<https://edeposit.perpusnas.go.id/collecion/manajemen-persediaan-sumber-elektronis/52245>