

**STRATEGI PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG
BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA
TOKO RAFLY REZKY JAYA KOTA PALU**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu

Oleh

MOH. RAFLI
NIM: 19.5.12.0072

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) DATOKARAMA PALU
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Denga penuh kesadaran, penyusun yang betanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa iamerupakan duplikat, plagiat, atau dibuat oleh oran lain seagain atau seuruhnya, maka gelar dan skripsi yang diperoleh batal demi hukum.

Palu, 14 Agustus 2023
27 Muharam 1445

Penyusun,



Moh. Rafli
NIM. 195120072

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Strategi Pengendalian Persediaan Barang berdasarkan Analisis SWOT Pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu” oleh Moh. Rafli, dengan Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 19.5.12.0072 , yang merupakan Mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk ujiannya.


Palu, 14 Agustus 2023
27 Muharam 1445

Pembimbing I



Dr. Malkan, M.Ag
Nip. 19681231 199703 1 010

Pembimbing II



Muhammad Syafaat, SE, Ak., MSA
Nip. 1984006 201903 1 003

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Datokarama Palu




Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 2 002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi saudara Moh. Rafly NIM 195120072 dengan judul “Strategi Pengendalian Persediaan Barang berdasarkan Analisis SWOT Pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu” yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi an Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu pada tanggal 28 Juli 2023 yang bertepatan pada tanggal 10 Muharam 1445 dipandang bawa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya Ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

Palu, 14 Agustus 2023
27 Muharam 1445

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Paraf
Ketua	Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I	
Munaqisy 1	Dr. Sitti Aisyah, S.E, M.E.I	
Munaqisy 2	Irham Pakawaru, S.E., MSA, Ak	
Pembimbing 1	Dr. Malkan, M. Ag	
Pembimbing 2	Muhammad Syafaat, SE, Ak., MSA	

DATOKARAMA

Mengetahui,

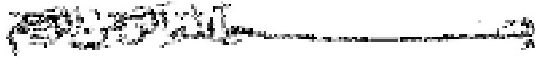
Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam

Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I.
NIP.19650505 199903 1 002

Ketua Jurusan
Ekonomi Syariah

Nursyamsu, S.HI., M.SI
NIP. 19860507 2015031002

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt. Karena berkat Rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, keluarganya, para sahabatnya, hingga umatnya hingga akhir zaman, amin.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan judul penelitian **“STRATEGI PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA TOKO RAFLY REZKY JAYA KOTA PALU”**.

Penghargaan dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda tercinta Moh. Ali dan Ibunda Siti Aminah yang telah mencurahkan segenap cinta dan kasih sayang serta perhatian moril maupun materil yang senantiasa sabar mengajari arti kehidupan demi masa depan penulis, selalu membimbing dengan kasih sayangnya, yang senantiasa memberikan harapan, doa dan pengorbanannya serta dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah Swt. Selalu melimpahkan Rahmat, Kesehatan, Karunia dan keberkahan di dunia dan di akhirat atas budi baik yang telah diberikan kepada penulis. Aamiin.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan dukungan serta bantuan apa pun itu yang sangat besar nilainya bagi penulis. Oleh karena itu dalam kesempatan ini dengan senang hati menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi, M.Pd selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, Bapak Dr.H.Abidin M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr.H. Kamarudin M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Dr. Mohammad Idham, S.Ag., M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di UIN Datokarama Palu.
2. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Ibu Dr, Ermawati., S.Ag., M.Ag selaku Wakil Dekan I FEBI UIN Datokarama Palu, Bapak Dr.s Saprudin, M.H.I selaku Wakil Dekan II FEBI UIN Datokarama Palu, dan Dr. Malkan, M.Ag selaku Wakil Dekan III FEBI UIN Datokarama Palu yang telah banyak membantu mengarahkan penulis dalam proses belajar.
3. Bapak Nur Syamsu, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu dan Bapak Noval M.M selaku Sekertaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Datokarama Palu yang telah banyak membantu mengarahkan perencanaan awal hingga akhir pada penulian skripsi ini.
4. Bapak Dr. Malkan, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Muhamaad Syafaat, SE, Ak., MSA selaku Dosen Pembimbing II, yang telah mencurahkan ilmu, penjelasan, pengarahan, memberikan bimbingan dan tips yang luar biasa selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Adik Rezky Liyana dan sepupu-sepupu saya yang telah membantu mendoakan dan memberi dorongan moril yang sangat luar biasa kepada penulis.

6. Semua teman-teman saya yang telah melangkan waktu, pikiran untuk membantu proses penyusunan skripsi ini hingga selesai. Yang tak henti-hentinya penulis repotkan dan suport.
7. Para responden yang telah membantu penelitian ini dengan meluangkan waktunya untuk mengisi kuisioner penelitian.
8. Kepada semua pihak yang ikut adil dalam perjalanan dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak tertulis disini, namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah ikhlas memberikan support hingga dapat terselesaikan skripsi ini.
9. Dan terima kasih untuk diri sendiri yang telah sabar melewati semua ujian sampai detik titik ini, mood yang tidak stabil. Kamu hebat.

Penulis sadar bahwa dalam penulisan ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun akan menyempurnakan skripsi ini, serta bermanfaat bagi semua orang. Akhirnya kepada Allah jua kita memohon taufik dan hidayah-Nya dan semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah SWT.

Palu, 12 Juni 2023 M
12 Zulkaidah 1444 H

Penulis,

MOH. RAFLI
NIM. 19.5.12.0072

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Rumusan masalah	4
C. Tujuan dan kegunaan penelitian	4
D. Penegasan Istilah.....	6
E. Garis-Garis Besar Isi.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Kajian Teori	12
1. Strategi	12
2. Pengendalian	14
3. Persediaan	15
4. Pengendalian Persediaan.....	22
5. Analisis SWOT	24
C. Kerangka Pemikiran.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	33
B. Lokasi Penelitian.....	34
C. Kehadiran Peneliti.....	34
D. Data dan Sumber Data	34
E. Teknik Pengumpulan Data.....	35
F. Analisis Data.....	37
G. Pengecekan Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu	42
B. Mekanisme Persediaan Barang.....	45

C. Analisis48
-------------------	-----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan63
B. Saran64

DAFTAR PUSATKA

DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara.
2. Pengajuan Judul Skripsi
3. SK Pembimbing Skripsi.
4. Surat Izin Penelitian.
5. Kartu Kendali Skripsi.
6. Daftar Hadir Seminar Proposal
7. Foto Dokumentasi Penelitian.
8. Daftar Riwayat Hidup Peneliti.

ABSTRAK

Nama : **Moh. Rafli**
Nim : **19.5.12.0072**
Judul Skripsi : **STRATEGI PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG
BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA TOKO RAFLY
REZKY JAYA KOTA PALU**

Skripsi ini membahas tentang bagaimana strategi pengendalian persediaan yang dilakukan oleh Toko Rafly Rezky Jaya jika dilihat berdasarkan analisis SWOT

Penelitian ini dilatar belakangi oleh pengendalian persediaan barang dagang merupakan salah satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan untuk menilai apakah persediaan barang dagang yang ada di perusahaan sudah digunakan secara efektif didalam kegiatan operasional perusahaan. Sehingga melihat dari kondisi persediaan Toko Rafly Rezky Jaya sangatlah diperlukan suatu pengendalian persediaan yang berdampak pada efektifitas pengelolaan persediaan.

Penelitian ini bertujuan untuk: mengetahui bagaimana pengendalian persediaan yang diterapkan pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu. Untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT terhadap pengendalian persediaan barang pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, data dan sumber data yaitu merupakan data primer dan data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data..

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, berdasarkan analisis SWOT, strategi pengendalian persediaan barang yang dilakukan oleh Toko Rafly Rezky Jaya memiliki kekuatan seperti: melakukan pemesanan barang jika stok menipis, membeli barang ditoko lain yang berada di kota yang sama jika terjadi keterlambatan pengiriman, dan melakukan penjualan konsiyasi. Sedangkan kekurangannya, yaitu : tidak melakukan *stock opname* secara rutin dan teratur , keterbatasan SDM, membeli barang di Kota yang sama jika terjadi keterlambatan pengiriman, dan melakukan penjualan konsiyasi. Kemudian peluang yang timbul dari mekanisme ini adalah kepuasan konsumen terhadap kesediaan barang. sedangkan kekurangannya adalah penurunan dan kenaikan harga pasar.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

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

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

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

Sebagaimana dalam QS. Yusuf 47:

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا

تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾

Terjemahannya: “Agar kamu bercoock tanam tujuh tahun (berturut-turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkai kecuali sedikit untuk kamu makan”²

¹ Selvrida Simamor, Analisis Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada CV. Cahaya Inti Abadi Palembang, Universitas Tridinanti Palembang, Palembang, 2021, 2

² Kementerian Agama, *Al-Quran Hafalan*, Cet. I (Bandung: Cordoba, 2009)

Sebagaimana yang telah ditafsirkan oleh Wahbah az-Zuhaili tentang surah diatas bahwa setelah itu, Nabi Yusuf memberi petunjuk kepada mereka untuk menghadapi tahun-tahun sulit, seraya berkata, “apapun yang kalian petik (panen) dari tanaman-tanaman dan tumbuh-tumbuhan pada tujuh tahun yang makmur ini, simpanlah di dalam gudang bersama tangkainya masing-masing agar tidak dimakan ulat kecuali sedikit untuk kamu makan. Ambilah pelajaran dan janganlah kalian berlebih-lebihan dalam memakannya agar kalian dapat memanfaatkannya untuk tujuh tahun kemarau (sulit).³ Kandungan dalam ayat ini adalah bahwa Allah menyuruh untuk bertanam dan menuai hasil yang ditanam tersebut. Sebagian hasilnya tersebut hendaklah digunakan untuk makan dan sebagiannya untuk disimpan. Karena akan datang tahun yang amat sulit yang akan menghabiskan hasil yang disimpan.

Untuk perusahaan, persediaan adalah suatu kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan. Oleh karena itu persediaan merupakan salah satu aset terbesar dalam perusahaan. Paling sedikit ada 3 alasan perlunya persediaan bagi sebuah perusahaan maupun organisasi, yaitu:

1. Ketidakpastian permintaan.
2. Ketidakpastian dari pasokan atau *supplier*.
3. Ketidakpastian tenggang waktu pemesanan.

³Wahbah az-Zuhaili, *At-Tafsir al-Munir fil' Aqidah Wasy Syari'ah Wal Manhaj*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie Al Kattani dkk dengan judul *Tafsir al-Munir Jilid 6: Aqidah, Syariah, dan Manhaj*. Jilid 6 (Depok; Gema Insani, 2015), 511

Untuk menjaga persediaan barang, dibutuhkan sebuah analisis yang dapat mendukung perencanaan tersebut dan analisis yang biasanya digunakan oleh perusahaan atau badan usaha ialah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisa faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman).⁴

Toko Rafly Rezky Jaya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menjual berbagai jenis sandal plastik, sandal karet dan sandal *spons*. Produk-produk tersebut dipasarkan secara langsung pada konsumen yang datang ke toko, maupun *door to door* baik itu untuk area Palu maupun luar kota Palu. Strategi persediaan barang yang dilakukan oleh Toko Rafly Rezky Jaya 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

⁴ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Cet. XII (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006), 18-19

menentukan harga pokok penjualan dan yang ter-upadte, tidak adanya koreksi barang atas stok, dan informasi yang kurang relevan dan akurat.⁵

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa pengendalian persediaan barang dagang merupakan salahh satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan untuk menilai apakah persediaan barang dagang yang ada di perusahaan sudah digunakan secara efektif didalam kegiatan operasional perusahaan. Sehingga melihat dari kondisi diatas sangatlah diperlukan suatu pengendalian persediaan yang berdampak pada efektifitas pengelolaan persediaan. Melihat kondisi tersebut, maka peneliti tertarik mengangkat judul skripsi tentang “**Strategi Pengendalian Persediaan Barang Berdasarkan Analisis SWOT Pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka masalah yang akan timbul dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Bagaimana strategi pengendalian persediaan barang yang diterapkan di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu?
- b. Bagaimana analisis SWOT terhadap pengendalian persediaan barang pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini, yaitu :

⁵ Moh. Ali, Pemilik Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancara oleh peneliti 25 februari 2023.

- a. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian persediaan yang diterapkan pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.
- b. Untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT terhadap pengendalian persediaan barang pada Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini, yaitu :

- a. Bagi Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, penelitian ini semoga menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam mengidentifikasi pengendalian persediaan untuk menjaga persediaan barang yang ada di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.
- b. Bagi Kampus, temuan yang didapatkan dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah khasnah ilmu pengetahuan dibidang teoritis maupun praktis yang berkaitan dengan dunia ekonomi.
- c. Bagi peneliti :
 - 1) Sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh dibangku kuliah.
 - 2) Menambah pengalaman dan saran latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja sebenarnya.
 - 3) Sebagai sarana untuk menambah wawasan penelitian terutama yang berhubungan dengan bidang kajian yang ditekuni selama kuliah.

D. Penegasan Istilah

a. Strategi

Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁶

b. Pengendalian

Pengendalian adalah pengawasan atas kemajuan (tugas) dengan membandingkan hasil dan sasaran secara teratur serta menyesuaikan usaha (kegiatan) dengan hasil pengawasan.⁷

c. Persediaan barang

Persediaan adalah bahan atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin.⁸

d. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.⁹

⁶ Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *KBBI Daring*, diakses pada hari sabtu, 28 januari 2023, 21.38

⁷ Ibid,

⁸ Resista Vikaliana, et.al, *Manajemen Persediaan* , (Bandung: CV Median Sains Indonesia ,2020), 2

⁹ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 18

e. Toko Rafly Rezky Kota Palu

Toko Rafly Rezky Kota Palu merupakan sebuah toko yang menjual berbagai macam jenis sandal plastik, sandal karet dan sandal *spons* yang terletak di Kota Palu.

E. Garis-Garis Besar Isi

Untuk mempermudah pemahaman bagi pembaca tentang isi pembahasan proposal skripsi ini, maka peneliti menganalisis secara garis besar menurut ketentuan yang ada dalam komposisi proposal skripsi. Oleh karena itu, garis besar pembahasan ini berupaya menjelaskan seluruh hal yang diungkapkan didalam materi pembahasan tersebut antaran lain sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini peneliti akan menguraikan terkait latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah dan garis-garis besar isi.

Bab II Kajian Pustaka, dalam bab ini peneliti menguraikan dan menjeleaskan tentang penelitian terdahulu dan kajian teori.

Bab III Metode Penelitian, dalam bab ini peneliti menguraikan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan pengecekan keabsahan data.

Bab IV Hasil Penelitian, dalam bab ini peneliti menguraikan tentang gambaran umum Toko Rafly Rezky Jaya, mekanisme persediaan di Toko Rafly

Rezky Jaya dan Analisis SWOT strategi pengendalian persediaan di Toko Rafly

Rezky Jaya

Bab V Penutup, dalam bab ini peneliti menguraikan tentang kesimpulan dari penelitian ini dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengkaji tentang Strategi Pengendalian Persediaan Barang berdasarkan Analisis SWOT di Toko Rafly Rezky Kota Palu. Sebagai analisis pembandingan dalam penelitian ini, peneliti menguraikan beberapa penelitian terdahulu agar dapat diketahui secara signifikan tentang perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan baik secara teori maupun hasil analisisnya

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

1.	Peneliti	Zulfia
	Judul penelitian	Analisis SWOT (Strength, weaknesses, oportunities, threats) Tentang Produk Tabungan Haji (Studi Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Palu). ¹
	Hasil	Hasil penelitian Zulfia menunjukkan bahwa Opportunities (peluang) yaitu Bank Muamalat merupakan Bank Syariah yang mana mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam dan memiliki undang-undang yang mendukung Bank Syariah. Threats (ancaman) yaitu semakin

¹ Zulfia, Analisis SWOT (Strength, weaknesses, oportunities, trheats) Tentang Produk Tabungan Haji (Studi Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Palu), Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, Palu, 2021

		gencarnya Bank Syariah kompetitor, kemampuan SDM dalam memasarkan produk dan kurangnya antusias masyarakat.
	Persamaan	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan analisis SWOT Menggunakan penelitian kualitatif
	Perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Produk Tabungan haji Bank Muamalat cabang Palu
2.	Peneliti	Risna
	Judul Penelitian	Analisis SWOT Strategi Pengembangan Obat Herbal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Prespektif Ekonomi Islam. ²
	Hasil	<p>Hasil penelitain Risna menunjukkan bahwa kekuatan yaitu kualitas produk terintegritas, lokasi strategis, pengalaman top manager, hubungan yang baik dengan karyawan, sumber daya alam yang banyak dan pengetahuan dalam meracik. Kelemahan yaitu, tenaga kerja yang berkaulified, peralatanmasih sederhana, produksi masih terbatas, dukungan kondisi keuangan kurang begitu baik, kemasan produk yang kurang menarik dan proses penyembuhan yang lama. Peluang yaitu potensi sumber daya alam yang melimpah, pangsa pasar luas, perturan pemerintah yang mendukung ekspor, banyak permintaan produk dan proses penyembuhan secara alami tanpa ada efek samping. Ancaman yaitu ketidakpastian perolehan dana investasi, kerusakan lingkungan , banyak produk herbal</p>

² Risna, Analisis SWOT Strategi Pengembangan Obat Herbal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Prespektif Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, Palu, 2022

		kompetitor dan adanya produk herbal yang lebih murah.
	Persamaan	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan analisis SWOT • Menggunakan penelitian kualiatif.
	Perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan obat herbal • Rumah Obat Herbal
3.	Peneliti	Suhaini Tabulaki
	Judul Penelitian	Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Agen BRILink Sinar Lutaw Kecamatan Palu Barat ³
	Hasil	Hasil penelitain Suhaini Tabulaki menunjukkan bahwa kekuatan dari agen BRILink yaitu pilihan produk jasa yang beragam, harga terjangkau bagi masyarakat, modal yang cukup banyak,tempat yang strategis, dan pelayanan. Kelemahan yaitu kurang memaksimalkan dalam kegiatan promosi, kurangg dalam pemanfaatan media sosial, gangguan jaringan terhadap mesin EDC BRILink, limit transfer antar bank. Peluang yaitu menambah keuntungan kios, dapat membuka usaha baru lagi, tingginya populasi penduduk diwilayah Kecamatan Palu Barat, pangsa pasar yang luas, pesaing masih sedikit di tempat tersebut. Ancaman yaitu, pesaing memberikan harga lebih murah, faktor cuaca yang tidak menentu, dan nasabah beralih ke BRILink yang lain.
	Persamaan	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan analisis SWOT • Menggunakan penelitian kualiatif.

³ Suhaini Tabulaki, Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Agen BRILink Sinar Lutaw Kecamatan Palu Barat, Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, Palu, 2022

	Perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran agen BRI Link • Kecamatan Palu Barat
--	-----------	---

B. Kajian Teori

1. Strategi

a) Pengertian Strategis

Jack Tryout dalam bukunya *Tryout On Strategy*, inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama daripada menjadi yang terbaik⁴

Strategi merupakan upaya pengembangan posisi kompetitif perusahaan di tengah persaingan usaha. Sementara itu, strategi seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif yang diharapkan. Strategi meliputi pengidentifikasian dan pengimplementasian tujuan dan rencana tindakan tersebut. Strategi membutuhkan informasi untuk membuat keputusan strategi yang tepat berkaitan dengan pemilihan produk, metode produksi, saluran pemasaran, dan hal lain yang bersifat jangka panjang. Ferddy rangkuti menjelaskan definisi strategi pertama yang

⁴M. Suyanto, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*, (Cet I, Yogyakarta, Penerbit Andi, 2007), 16

dikeukakan oleh Chandler menyebutkan bawa “Strategi adalah tujuan jangka panjang yang penitng untuk mencapai tujuan tersebut”⁵

Strategi juga didefinisian sebagai sekumpulan pilihan kritis unnutk perencanaan dan penerapan serangkaina rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperlihatkan keunggulan kompetatif, komparatif, dan sinergis yang ideal berkelanjutan sebagai arah, cankupan, dan perspektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dan individu atau organisasi.⁶

b) Tipe-tipe Strategis

Menurut Ferddy bahwa pada prinsipnya strategi dapat dikelempokan berdasarkan 3 tipe strategi yaitu:

- 1) Strategi manajemen, meliputi strategi yang dapat dilkuka oleh manajemen dengan oreinatsi pengembangan strategi secara ,akro, misalnya: strategi pengem bangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi menegai keuangan dan sebagainya.
- 2) Strategi investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya: apaka organisasi ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahap, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

⁵Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 4-5

⁶Triton, *Manajaemen Strategis Terapan Perusahaan dan Bisnis*, (Cet I, Jakarta: tugu publisher,2007), 13

- 3) Strategi bisnis, sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya: strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.
- 4) Strategi pemasaran sering disebut juga pemasaran yang mencakup beberapa hal istilah atas kesempatan kepemilikan, sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana implementasi serta pengawasan.⁷

2. Pengendalian

Pengendalian meliputi langkah yang dilakukan oleh manajemen untuk memperbesar kemungkinan pencapaian sasaran yang telah ditetapkan dalam tahap perencanaan dan juga untuk memastikan bahwa seluruh bagian organisasi berfungsi sesuai tujuan organisasi. Pengendalian menurut Dlen, adalah suatu proses untuk memastikan tindakan yang efisien untuk mencapai tujuan organisasi. Pengendalian ini mencakup :

- a. Penetapan sasaran dan standar.
- b. Membandingkan hasil dengan sasaran dan standar, dan
- c. Mendorong kebebasan dan memperbaiki kekurangan.⁸

Sistem pengendalian manajemen meliputi pengendalian administratif seperti anggaran untuk perencanaan dan pengendalian operasi, dan pengendalian akuntansi seperti prosedur pengendalian internal mengenai pemisahan tugas orang

⁷ Ferddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Cet I, Jakarta; Gramedia Pusaka Utama, 2001), 6-7

⁸ Eddy Harjanto, *Manajemen Operasi Edisi ke-3*, (Grasindo, Jakarta, 2008), 237

yang memiliki akses terhadap pencatatan piutang. Sistem pengendalian persediaan barang dagang maupun bahan baku harus dilaksanakan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari terjadinya kelebihan maupun kekurangan persediaan.

3. Persediaan.

a. Pengertian Persediaan

Persediaan merupakan unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan dagang. Tanpa adanya persediaan, para pengusaha akan dihadapkan pada keadaan bahwa perusahaan dagangnya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan para pelanggannya sehingga kontinuitas perusahaan dapat terganggu karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan persediaan yang mengendalikan laba perusahaan. Ini berarti, perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seterusnya didapatkan. Istilah persediaan memberikan pengertian yang berbeda-beda tetapi pada dasarnya maksud dan tujuannya adalah sama. Menurut C Rolln Niwonger, Philip E. Fess and Carl S. Warren, menyebutkan bahwa istilah (*inventories*) merupakan barang dagangan yang disimpan untuk dijual dalam operasi perusahaan dan merupakan barang yang terdapat dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan itu.⁹

Pengertian mengenai persediaan dalam hal ini adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal, atau persediaan barang-barang masih dalam

⁹ Warren, Fess, Niwonger, *Accounting Principles*, diterjemahkan oleh Ak Hyginus Ruswinarto dengan Judul *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Ed.14 Cet 6, Jilid 1, (Erlangga, Jakarta, 1999), 58

pengerjaan/proses produksi, ataupun persediaan barang baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi¹⁰

b. Jenis-jenis Persediaan.

Jenis persediaan dapat dibedakan berdasarkan :

- 1) Persediaan bahan mentah (*raw material*), yaitu persediaan barang-barang berujud seperti baja, kayu dan komponen-komponen lainnya yang digunakan dalam proses produksi.
- 2) Persediaan komponen-komponen rakitan (*purchased/parts/components*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen-komponen yang diperoleh dari perusahaan lain, dimana secara langsung dapat dirakit menjadi suatu produk.
- 3) Persediaan bahan pembantu atau penolong (*supplies*), yaitu persediaan barang-barang yang diperlukan dalam proses produksi, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen barang jadi.
- 4) Persediaan barang dalam proses (*work in process*), yaitu persediaan barang-barang yang merupakan keluaran dari tiap-tiap bagian dalam proses produksi atau yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi masih diproses lebih lanjut menjadi barang jadi.
- 5) Persediaan barang jadi (*finished goods*), yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai proses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual atau dikirim kepada pelanggan.¹¹

¹⁰ Resista Vikaliana, dkk, *Manajemen Persediaan*, 2

¹¹ Ibid, 4

c. Fungsi Persediaan.

Menurut Herjanto 2008 fungsi-fungsi persediaan dapat dikelompokkan dalam empat jenis, yaitu :

- 1) *Fluctuation Stock* , merupakan prsediaan yang dimaksudkan untuk menjaga terjadinya fluktuasi permintaan yang diperkirakan sebelumnya, untuk mengatasi bila terjadinya kesalahan/penyimpangan dalam perkiraan penjualan waktu produksi atau pengiriman barang.
- 2) *Anticipation Stock* , merupakan persediaan untuk menghadapi permintaan yang dapat diramalkan, misalnya pada musim permintaan tinggi, tetapi kapasitas produksi pada saat itu tidak mampu memenuhi permintaan. Persediaan ini juga dimaksudkan untuk menjaga kemungkinan sukarnya diperoleh bahan baku sehingga tidak mengakibatkan terhentinya produksi.
- 3) *Lost-size Inventory*, Merupakan persediaan yang diadakan dalam jumlah yang lebih besar daripada kebutuhan pada saat itu. Persediaan dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dari harga barang (berupa diskon) karena membeli dalam jumlah yang besar atau untuk mendapatkan penghematan dari biaya pengangkutan per unit yan lebih rendah.
- 4) *Pipeline Inventory*, merupakan persediaan yang dalam proses pengiriman dari tempat asal ke tempat dimana barang itu akan digunakan. Misalnya, barang yang dikirim dari pabrik menuju tempat penjualan, yang dapat memakan waktu beberapa hari atau minggu.¹²

¹² Ibid, 5-6

Fungsi persediaan juga dapat dibedakan menurut cara dan maksud pembeliannya, yakni sebagai berikut :

1) Fungsi *decoupling*

Fungsi *decoupling* adalah persediaan yang memungkinkan perusahaan dapat memenuhi permintaan langganan tanpa tergantung pada *supplier*. Persediaan bahan mentah diadakan agar perusahaan tidak akan sepenuhnya tergantung pada pengadaannya dalam hal kuantitas dan waktu pengiriman. Persediaan barang dalam proses diadakan agar departemen dan proses individual perusahaan terjaga kebebasannya. Persediaan barang jadi diperlukan untuk memenuhi permintaan produk yang tidak pasti dari pelanggan.

2) Fungsi *economic lost sizing*

Persediaan *lost size* ini perlu mempertimbangkan penghematan-penghematan atau potongan pembelian biaya pengangkutan per unit menjadi lebih murah dan sebugarnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan melakukan pembelian dalam kuantitas yang lebih besar, dibandingkan dengan biaya-biaya yang timbul karena besarnya persediaan.

3) Fungsi antisipasi

Apabila perusahaan mengalami fluktuasi permintaan yang dapat dioerkirakan dan diramalkan berdasarkan pengalaman atau data-data masa lalu, yaitu permintaan musiman. Dalam hal ini perusahaan dapat mengadakan persediaan musiman.¹³

¹³ Ferddy Rangkuti, *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*, Ed. 2 (Jakarta, PT Raja Graha Persada, 2002), 15

Disamping itu perusahaan juga sering menghadapi ketidakpastian jangka waktu pengiriman dan permintaan akan barang-barang selama periode tertentu. Dalam hal ini perusahaan memerlukan persediaan ekstra yang disebut persediaan pengaman (*safety stock/inventories*).

d. Macam-macam biaya persediaan.

Untuk mengambil keputusan penentuan besarnya jumlah persediaan, biaya-biaya variabel berikut ini harus dipertimbangkan:

- 1) Biaya penyimpanan (*carrying costs*) yaitu biaya terdiri dari biaya-biaya yang bervariasi secara langsung dengan kuantitas persediaan. Biaya penyimpanan per periode akan semakin besar apabila kuantitas bahan yang dipesan semakin banyak atau rata-rata persediaan semakin tinggi.¹⁴ Biaya ini berubah tergantung tingkat persediaan dan biasanya dengan periode waktu barang disimpan, yaitu semakin besar tingkat persediaan sepanjang waktu, semakin tinggi biaya penyimpanannya.¹⁵ Biaya-biaya yang termasuk sebagai biaya penyimpanan adalah:
 - a) Biaya fasilitas-fasilitas penyimpanan (termasuk penerangan, pendingin ruangan dan sebagainya)
 - b) Biaya modal (*opportunity cost of capital*) yaitu alternatif pendapatan atas dana yang diinvestasikan dalam persediaan.
 - c) Biaya keusangan.

¹⁴Ibid, 16

¹⁵ Richard L Draft, *Manajemen Fifth Edition*, Alih bahasa: Emil Salim dan Iwan Karmawan, *Manajemen*, ed.5 (Jakarta: Erlangga,2003),320

- d) Biaya perhitungan fisik.
 - e) Biaya asuransi persediaan
 - f) Biaya pajak persediaan.
 - g) Biaya pencurian, pengrusakan atau permpokan.
 - h) Biaya penanganan persediaan dan sebagainya¹⁶
- 2) Biaya Pemesanan atau pembelian (*ordering costs*) merupakan biaya yang terkait dengan pembelian kembali untuk mengisi persediaan yang dimiliki. Jadi, biaya pemesanan dapat berubah tergantung dari berapa kali pesanan dibuat (atau jika kuantitas pesanan meningkat, biaya pemesanan meningkat) biaya-biaya meliputi :
- a) Pemrosesan pesanan dan biaya ekspedisi
 - b) Upah
 - c) Biaya telepon
 - d) Pengeluaran surat menyurat
 - e) Biaya pengepakan dan penimbangan
 - f) Biaya pemeriksaan penerima
 - g) Biaya pengiriman ke gudang
 - h) Biaya utang lancar
- 3) Biaya penyiapan (*manufacturing*). Hal ini terjadi apabila bahan-bahan tidak dibeli tetapi produksi sendiri dalam perusahaan, dalam perusahaan menghadapi biaya persiapan untuk memproduksi komponen tertentu. Biaya-biaya ini terdiri dari:

¹⁶ Rangkuti, *Manajemen Persediaan*, 16

- a) Biaya mesin-mesin menganggur
 - b) Biaya persiapan tenaga kerja langsung
 - c) Biaya penjadwalan
 - d) Biaya ekspedisi dan sebagainya.
- 4) Biaya kehabisan atau kekurangan (*shortage costs*) adalah biaya yang timbul apabila persediaan tidak mencukupi adanya permintaan bahan. Terjadi jika permintaan pelanggan tidak dapat terpenuhi karena kurangnya persediaan ditangan. Jika kekurangan ini menyebabkan hilangnya penjualan secara permanen. Maka biaya ini juga menyebabkan berkurangnya keuntungan. Biaya-biaya yang termasuk biaya kekurangan bahan adalah sebagai berikut:
- a) Kehilangan penjualan
 - b) Kehilangan langganan
 - c) Biaya pemesanan khusus
 - d) Biaya ekspedisi
 - e) Selisih harga
 - f) Terganggunya operasi
 - g) Tambahan pengeluaran kegiatan manajerial dan sebagainya¹⁷

Menurut Handoko (1999) bahwa fungsi persediaan adalah perusahaan mempunyai kebebasan untuk melakukan operasi-operasi internal sehingga dapat memenuhi permintaan pelanggan tanpa menunggu *supplier*, kemudian perusahaan dapat memproduksi dan membeli persediaan dengan meminimalisir pengeluaran,

¹⁷ Ibid, 16-18

dan fungsi yang terakhir adalah perusahaan dapat menghadapi terjadinya fluktuatif permintaan pelanggan dan kenaikan bahan baku yang terjadi sewaktu-waktu.¹⁸

4. Pengendalian Persediaan.

Menurut Assauri 2005, pengendalian persediaan adalah salah satu kegiatan dari urutan kegiatan-kegiatan yang berurutan erat satu sama lain dalam seluruh operasi produksi perusahaan tersebut sesuai dengan apa yang telah direncanakan lebih dahulu baik waktu, jumlah, kuantitas maupun biayanya. Menurut Baroto 2006 pengendalian persediaan merupakan fungsi manajerial yang sangat penting. Bila persediaan dlebihkan, biaya penyimpanan dan modal yang diperlukan akan bertambah. Bila perusahaan menahan terlalu banyak modalnya dalam persediaan, menyebabkan biaya penyimpanan yang berlebihan. Kelebihan persediaan juga membuat modal menjadi macet, semestinya modal tersebut dapat diinvestasikan pada sektor lain yang lebih menguntungkan (*opportunity costs*). Sebaliknya bila persediaan dikurangi, suatu ketika bisa mengalami *stock out* (kehabisaan barang). Bila perusahaan tidak memiliki persediaan yang cukup, biaya pengadaan darurat akan lebih mahal. Dampak lain, mungkin kosongnya barang dipasaran dapat menimbulkan konsumen kecewa dan lari ke merk lain.¹⁹ Dari beberapa definisi diatas disimpulkan bahwa pengendalian persediaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting untuk menentukan tingkat persediaan yang harus

¹⁸ Resista, dkk, *Manajemen Persediaan*,7

¹⁹ Ibid, 7-8

dijaga supaya persediaan tidak mengalami kehabisan barang atau sebaliknya mengalami persediaan yang berlebihan.

Suatu pengendalian persediaan yang dijalankan oleh suatu perusahaan sudah tentu memiliki tujuan-tujuan tertentu. Pengendalian persediaan yang dijalankan adalah untuk menjaga tingkat persediaan pada tingkat yang optimal sehingga diperoleh penghematan-penghematan untuk biaya persediaan tersebut. Hal inilah yang dianggap penting untuk dilakukan perhitungan persediaan sehingga dapat menunjukkan tingkat persediaan yang sesuai dengan kebutuhan dan dapat menjaga kontinuitas produksi dengan pengorbanan atau pengeliran biaya ekonomis. Tujuan pengelolaan persediaan menurut Ristono 2009 adalah:²⁰

- a. Untuk dapat memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen dengan cepat (memuaskan konsumen)
- b. menjaga kontinuitas produksi atau menjaga agar perusahaan tidak mengalami kehabisan persediaan yang mengakibatkan terentinya proses produksi, hal ini dikarenakan:
 - 1) Kemungkinan barang (bahan baku dan penolong) menjadi langka sehingga sulit diperoleh
 - 2) Keungkinanana *supplier* terambat mengirimkan barang yang dipesan.
- c. Untuk mempertahankan dan bila mungkin meningkatkan penjualan dan laba perusahaan.
- d. Menjaga agar pembelian secara kecil-kecilan dapat dihindari, karena dapat mengakibatkan ongkos pesan menjadi besar

²⁰Ibid, 9

- e. Menjaga agar penyimpanan dalam *emplacement* tidak besar-besaran, karena akan mengakibatkan biaya menjadi besar.²¹

Tujuan Pengendalian persediaan menurut Assauri 2005 secara terinci dapat dinyatakan sebagai berikut :

- a. Menjaga jangan sampai perusahaan kehabisan persediaan sehingga mengakibatkan terhentinya kegiatan produksi.
- b. Menjaga agar pembentukan persediaan oleh perusahaan tidak terlalu besar atau berlebihan, sehingga biaya-biaya yang timbul dari persediaan tidak terlalu besar.
- c. Menjaga agar pembelian kecil-kecilan dapat dihindari karena ini akan memperbesar biaya pemesanan.²²

5. Analisis SWOT

- a. Pengertian analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang memengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian hasil dari analisis dapat

²¹ Ibid, 9-10

²² Ibid, 10

membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan,kelemahan peluang dan ancaman).²³

Analisis SWOT adalah metode penyusun startegi perusahaan atau suatu bisnis tunggal, ruang lingkup bisnis tunggal tersebut baik berupa domestik ataupun multinasional. Tahap awal penetapan strategi adalah menakirkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan. Analisis SWOT merupakan orosedur sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan (*critical Success Factors- CSF*) yang dimiliki oleh perusahaan; kekuatan dan kelemaan internal, serta peluang dan ancaman eksternal²⁴

Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asums sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil dan analisis lingkungan industri menyajikan informasi yang dibutuhkan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan perusahaan.²⁵

Agar lebih jelas, mari kita menguraikan empat unsur yang membentuk SWOT, yaitu:

²³ Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016),8

²⁴ Edward J Blocher, et.al., *Manjamen Biaya*, (Cet I, Jakarta; Salemba Empat, 2007), 56

²⁵ Tri Wulandari, Rafika Rahmawati, Muhammad Syafaat, "Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun di PT. BPRS Riyal Irsyadi", *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah* 4, no 2 (2022): 178

1) *Strength* (S) kekuatan.

Strengths merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi. Hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholder* maupun pelanggan.

Bagi sebuah organisasi, mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas tinggi. Mengenali kekuatan dapat menjadi langkah besar untuk menuju kemajuan organisasi. Dengan mengenal aspek-aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka tugas selanjutnya adalah mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi tersebut.²⁶

2) *Weaknesses* (W) Kelemahan

Weaknesses merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat

²⁶ Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, (Cet I, Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016),13-14

menghilangkan kelemahan yang ada. Bisa juga menjadikan kelemahan menjadi sebuah sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh organisasi yang lain.

Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuai antara hasil produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha yang industri dan lain-lain. Kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi. Oleh karena itu, ada beberapa faktor kelemahan yang harus segera dibenahi oleh para stakeholder dalam suatu perusahaan, antara lain yaitu : lemahnya SDM dalam organisasi, sarana dan prasarana yang masih terbatas pada sarana wajib saja, kurangnya sensitivitas dalam menangkap peluang yang ada, sehingga cenderung membuat organisasi mudah puas dengan keadaan yang dihadapi sekarang ini, dan Output pada produk yang belum sepenuhnya bersaing dengan produk perusahaan yang lain dan sebagainya.²⁷

3) *Opportunities* (O) Peluang.

Peluang merupakan unsur ekstrinsik atau berasal dari luar perusahaan. Dalam peluang, kita perlu mencari unsur karakteristik yang berkaitan dengan peluang-peluang dari lingkungan sekitar atau sektor terkait yang ada bagi perusahaan tersebut, sehingga mampu mendorong perusahaan agar mengalami kemajuan.

²⁷ Ibid, 14-15

4) *Threats* (T) Ancaman.

Faktor ancaman adalah bagian dari faktor eksternal perusahaan. Faktor ancaman meliputi berbagai unsur yang berkaitan dengan ancaman-ancaman dari situasi di luar perusahaan yang memungkinkan untuk menghambat perusahaan, untuk menempatkan perusahaan ddalam situasi sulit, atau menimbulkan masalah yang sulit dihadapi oleh perusahaan.²⁸

Ada empat pilihan strategi yang dapat diambil dalam analisis SWOT :

- 1) Strategi SO (*Strenghts-Opportunities*): memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk memnfaatkan peluang bisnis. Ini berfokus pada peningkatan inerja perusahaan dan pemasaran yang menguntungkan.
- 2) Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*): mengatasi kelemahan perusahaan dan memanfaatkan peluang bisnis. lini berfokus opada perbaikan kinerja dan strategi pemasaran yang efektif.
- 3) Strategi ST (*Strengths-Threats*): memanfaatkan kekuatan perusahaan dan mengatasi ancaman oasar dan lingkungan bisnis. Ini berfokus pada peningkatan posisi bisnis dan memproteksi bisnis dari ancaman.
- 4) Strategi WT (*Weaknesses-Threats*): mengatasi kelemahan perusahaan dan menghadapi ancaman pasar dan lingkungan bisnis.

²⁸ Hasna Wijayati, *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*, (Cet I, Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia., 2019), 8-10

Ini berfokus pada perbaikan kinerja dan memproteksi bisnis dari ancaman.

Pilihan strategi tergantung pada situasi dan kondisi bisnis saat ini, serta tujuan dan misi perusahaan. Perusahaan harus mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman saat memilih strategi terbaik untuk situasi bisnis tertentu.²⁹

b. Tujuan, Manfaat dan Fungsi Analisis SWOT

Tujuan analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang merupakan hal kritis bagi keberhasilan strategi. Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki strategi melalui telaah terhadap lingkungan. Maka tujuan analisis SWOT adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis. Apabila terdapat kesalahan, agar strategi itu berjalan dengan baik maka perusahaan itu harus mengolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik begitu juga pihak strategi harus mengetahui kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan serta mengatasi ancaman menjadi peluang.

Manfaat Analisis SWOT adalah merupakan strategi bagi para stakeholder untuk menetapkan sarana-sarana saat ini atau ke depan terhadap kualitas internal maupun eksternal.

²⁹Mujito, *Manajemen Strategik; Dengan Pendekatan Analisis SWOT*, Ed.I (Banyumas:Wawasan Ilmu, 2023),45-46

Fungsi analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal strategi, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi strategi yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal.³⁰

c. Jenis Analisis SWOT

Jenis-jenis analisa SWOT , yaitu analisa SWOT model kuantitatif dan model kualitatif.

1) Model Kuantitatif

Sebuah asumsi dasar dari model ini adalah kondisi yang berpasangan antara *strength* dan *weaknesses*, serta *opportunities* dan *threats*. Kondisi berpasangan ini terjadi karena diasumsikan bahwa dalam setiap kekuatan selalu ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Kemudian setelah masing-masing komponen dirumuskan dan dipasangkan, langkah selanjutnya adalah melakukan proses penilaian. Penilaian ini dilakukan dengan cara memberikan skor pada masing-masing subkomponen dimana satu subkomponen dibandingkan dengan subkomponen yang lain dalam komponen yang sama atau mengikuti lajur vertikal. Subkomponen yang lebih menentukan dalam jalannya organisasi, diberikan skor yang lebih besar. Standar penilaian dibuat berdasarkan kesepakatan bersama untuk mengurangi kadar subjektif.

³⁰ M. Afif Salim, Agus B Siswanto, *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*, (Cet I, Wonogiri: CV.Pilar Nusantara,2019)2-3

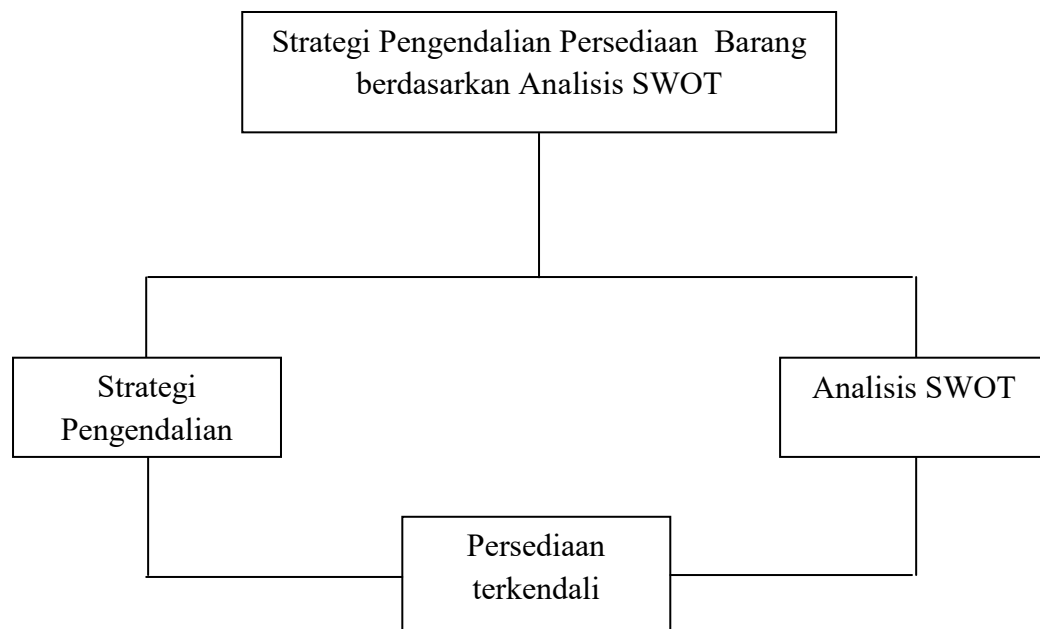
2) Model kualitatif.

Urutan dalam sebuah analisis SWOT Kualitatif, tidak beda jauh dengan urutan-urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah pada saat pembuatan subkomponen dari masing-masing komponen. Apabila pada model kuantitatif setiap subkomponen *Weaknesses* dan satu subkomponen *Opportunities* memiliki pasangan satu subkomponen *Threats* , maka dalam model kualitatif hal ini tidak terjadi.³¹

C. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



³¹ Ibid, 3-4

Berdasarkan bagan diatas menunjukan bahwa, peneliti mencoba untuk menganalisa bagaimana strategi pengendalian persediaan dengan menggunakan analisis SWOT sehingga persediaan barang yang ada di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu dapat terkendali.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang berupaya menghimpun data dengan pendekatan secara langsung kelokasi tempat objek yang diteliti, sehingga penulis dapat memperoleh data yang akurat. Kemudian menghimpun, mengolah, menganalisis, dan menafsirkan data tersebut demi penentuan hasil yang efektif dalam penyusunan karya ilmiah ini, dengan pendekatan ini penulis dapat menemukan kepastian dan keaslian data dan informasi, penelitian ini juga diwujudkan dengan menafsirkan satu variabel data kemudian menghubungkannya dengan data yang lain dan disajikan dalam bentuk kata-kata atau kalimat naratif.

Dengan demikian maka peneliti berusaha untuk memberikan pemaparan tentang segala sesuatu yang menjadi objek penelitian dalam bentuk deskriptif kalimat sesuai dengan keadaan sesungguhnya dari suatu objek. Penelitian bersifat deskriptif menurut Suharsimi Arikunto lebih tepat apabila menggunakan penelitian kualitatif.¹ Digunakannya penelitian kualitatif dalam proposal ini karena focus penelitian ini bersifat menganalisa Strategi Pengendalian Persediaan Barang Berdasarkan analisis SWOT di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu dan alasan utama penulis memilih pendekatan kualitatif, disamping sebagai metode yang cocok dengan arah penelitian ini, juga karena penulis menganggap bahwa

¹SuharsimiArikunto, *PenelitianKualitatif*, (Ed. 11: Cet; LX, Jakarta: RinekaCipta, 1993), 209.

metode ini merupakan cara yang bertatap langsung dengan para informan yang tidak lagi dirumuskan dalam bentuk angka-angka cukup dengan cara observasi dan mengumpulkan data atau inti sari dokumen.

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang menjadi objek atau sasaran penelitian ini adalah Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu yang merupakan bisnis keluarga peneliti.

C. Kehadiran Peneliti

Karena penelitian ini bersifat kualitatif, maka kehadiran peneliti dilapangan mutlak sebagai instrument. Peran peneliti dilapangan sebagai partisipan penuh dan aktif karena peneliti yang langsung mengamati dan mencari informasi melalui informan atau narasumber.

D. Data dan Sumber Data

Jenis dan sumber data dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer

Data primer yaitu sumber data yang diperoleh peneliti secara langsung dengan melakukan observasi terhadap kejadian-kejadian yang ada. Sumber data diantaranya informan, yaitu orang yang memberikan informasi melalui wawancara (*interview*), yaitu, Pemilik, *Supplier* , Pelanggan, Karyawan Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu yang mempunyai kapasitas untuk memberikan data yang akurat.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui dokumentasi dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian. Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumentasi dan lain-lain.

Sumber data utama melalui kata dan tindakan ini sangat sesuai dengan sasaran penelitian. Mencari data terkait masalah yang akan diteliti tentunya membutuhkan uraian-uraian lisan para informan atau argumentasi pihak yang berwenang, dan tanpa mengesampingkan sumber data yang lain.

E. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian lapangan (*field research*) yaitu pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu dengan menggunakan beberapa metode sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah teknik pengumpulan data dimana seorang peneliti melakukan pengamatan pada masyarakat yang menjadi objeknya. Teknik observasi yang digunakan adalah observasi langsung, yaitu mengumpulkan data dilapangan dengan melalui pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti dan hal-hal penting yang penulis temui dilokasi penelitian. Teknik observasi merupakan metode pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap objek yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Wawancara digunakan bila ingin mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam serta jumlah responden sedikit. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi arus informasi dalam wawancara, yaitu ; pewawancara, responden, pedoman wawancara, dan situasi wawancara.² Pedoman wawancara disusun secara tidak terstruktur sebagaimana diterangkan oleh Suharsimi Arikunto yaitu, Pedoman wawancara yang hanya memuat garis besar yang akan ditanyakan. Tentu kreatifitas pewawancara sangat diperlukan, bahkan hasil wawancara dengan jenis pedoman ini lebih banyak tergantung dari pewawancara. Pewawancara adalah sebagai pengemudi jawaban responden.³

Interview langsung digunakan untuk mewawancarai para informan. Wawancara dengan informan dilakukan dengan pertanyaan yang tercantum pada pedoman yang sudah dipersiapkan. Tetapi tidak menutup kemungkinan penulis dapat mengembangkan pertanyaan-pertanyaan itu agar mendapat informasi yang akan diwawancara.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan menelaah dokumen penting yang menunjang kelengkapan data atau melalui peninggalan

²Sudaryono. *Metodologi Penelitian*, (Ed, I; Cet. II. Depok : PT Raja Grafindo Persada), 2018, 212

³Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Ilmiah, Suatu Pendekatan Praktik*, (Ed, II; Cet. IX, Rineka Cipta, 1993), 197.

tertulis, seperti arsip-arsip, termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil, atau hokum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. Dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai alat bukti dan bahan untuk mendukung keterangan, penjelasan dan argumentasi.

F. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari tiga jenis, yaitu :

1. Reduksi data

Reduksi data, yaitu mereduksi data sehingga dapat disajikan dalam suatu bentuk narasi yang utuh. Matthew B, milles dan michell huberman menjelaskan, Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemuat perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan. Reduksi data berlangsung terus menerus selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung.⁴

Reduksi data diterapkan pada hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dengan mereduksi kata-kata yang dianggap penulis tidak signifikan bagi penelitian ini. Seperti keadaan lokasi observasi dan dokumentasi yang tidak terkait dengan permasalahan yang diteliti.

⁴ Matthew B. Milles, *Qualitatif Data Analisis*, diterjemahkan oleh Tjejep Rohendi Rohidi dengan judul *Analisis Data Kualitatif*, Buku sumber metode-metode baru, (Cet. I; Jakarta: UI Press, 1992), 16.

2. Penyajian data

Penyajian data yaitu menyajikan data yang telah direduksi dalam model-model tertentu untuk menghindari adanya kesalahan penafsiran terhadap data tersebut. Matthew B. Milles dan A. Michael Huberman, mengemukakan :

“Alur penting yang kedua dari kegiatan analisis adalah penyajian data. Kami membatasi satu “penyajian” sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Beraneka penyajian data kita temukan dalam kehidupan sehari-hari dari pengukur bensin, surat kabar, sampai layar computer dengan melihat penyajian-penyajian kita akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan lebih jauh menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian data”.⁵ Penyajian data ditampilkan secara kualitatif dalam bentuk-bentuk kata atau kalimat, sehingga menjadi suatu narasi yang utuh.

3. Verifikasi Data

Verifikasi data yaitu pengambilan kesimpulan dengan cara mengevaluasi data atau memeriksa kembali data yang telah disajikan, sehingga penyajian dan pembahasan benar-benar dijamin akurat.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data diterapkan dalam penelitian ini agar data yang diperoleh terjamin validitasnya dan kredibilitasnya. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan metode tri-angulasi, yaitu metode pengecekan data terhadap

⁵*Ibid*, 17

data dan sumber data dengan mengecek kesesuaian sumber data yang diperoleh dengan karakteristik sumber data yang sudah ditemukan penulis, kesesuaian metode penelitian yang digunakan, serta kesesuaian teori yang dipaparkan dalam tinjauan pustaka dengan penelitian.⁶

Penggunaan metode tri-angulasi yaitu pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain dari luar data untuk keperluan pengecekan atau pembandingan terhadap data. Oleh karena itu, pengecekan keabsahan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh data yang valid. Pengecekan keabsahan data penelitian ini dilakukan dengan cara mengoreksi data satu persatu melalui diskusi, wawancara dengan berbagai unsur yang terlibat dalam objek penelitian ini.

1. Tahapan-Tahapan Penelitian

Sebelum melakukan penelitian, penulis melakukan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan skripsi ini. Secara garis besarnya, tahapan penelitian terdiri atas dua tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Untuk lebih jelasnya penulis akan menguraikan tahapan tersebut, diantaranya:

a. Tahapan Persiapan

Pada tahap ini, penulis melakukan studi kelayakan atau survey lokasi. Tujuan penulis melakukan survey ini untuk mencari permasalahan yang terjadi tengah-tengah masyarakat. Dari survey ini, penulis menemukan permasalahan sebagaimana yang diangkat dalam penelitian ini. Selanjutnya, pokok permasalahan yang ditemukan, kemudian dinarasikan dalam bentuk judul

⁶*Ibid*, 435-436

penelitian untuk diajukan kepada ketua jurusan untuk mendapatkan persetujuan. Setelah mendapatkan persetujuan penulis menyusun proposal penelitian.

Dalam menyusun proposal penelitian, memasuki tahap pengumpulan data secara teoritis. Kajian ini disebut *library research* atau meneliti melalui pustaka yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat. Pengkajian pustaka dilakukan dengan teknik pengutipan, baik pengutipan langsung maupun pengutipan tidak langsung. Bahkan terkadang penulis melakukan komparasi antar pendapat kemudian penulis melakukan analisis dengan menyusun redaksi sendiri. Setelah proposal utuh dan mendapatkan persetujuan oleh pembimbing, penulis mengajukan seminar proposal. Setelah mendapatkan pengesahan dalam ujian proposal, penulis menyusun instrumen penelitian. Hal ini dilakukan agar setelah berada di lokasi penelitian, pengambilan data tidak terkendala. Namun, sebelum penulis terjun ke lokasi penelitian, penulis mengurus beberapa persyaratan teknis, misalnya surat izin penelitian dari pemerintah setempat.

b. Tahap pelaksanaan

Setelah persiapan dilakukan, penulis melangkah ke tahap selanjutnya, yakni pelaksanaan penelitian di lapangan. Sebelum melakukan penelitian di lokasi, terlebih dahulu penulis memperkenalkan diri dan menyerahkan surat izin dan proposal penelitian kepada pihak yang berwenang di lembaga tersebut. Setelah mendapatkan persetujuan, penulis melakukan pencarian data yang berkaitan dengan permasalahan. Data yang ditemukan di lapangan dianalisis dengan teknik sebagaimana yang tercantum pada bagian analisis data. Kemudian

melakukan pengecekan keabsahan data. Setelah data dianggap valid, maka penulis mengambil kesimpulan tentang permasalahan yang diteliti.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu

Moh.Ali merupakan pemilik toko Rafly Rezky Jaya yang berada di Kota Palu. Beliau merupakan salah satu pemilik Toko barang plastik terbesar dikota Palu. Di balik kesuksesan beliau, tidak sedikit rintangan yang beliau hadapi. Toko Rafly Rezky Jaya berdiri sejak tahun 1993 yang letaknya masih berada di Pasar Rakyat Inpres Kota Palu, pada saat itu barang dagang yang dijual bukan sandal plastik, melainkan berbagai jenis pakaian jadi seperti berbagai macam kemeja, kaos, celana panjang, celana pendek dan lain-lain. Sebelum membuka usaha ini, Bapak Moh. Ali hanyalah seorang perantau dari tanah Bugis. Beliau merantau ke Kota Palu pada tahun 1986 dan tinggal bersama dengan sepupunya di Ujuna. Beliau membantu sepupunya berjualan pakaian jadi di Pasar Tua dan Pasar Inpres. Pada tahun 1993, beliau diberikan modal usaha oleh Ibunya dan modal tersebut di olah dengan baik oleh beliau hingga terbentuklah Toko Rafly Rezky Jaya ini. Kemudian pada tahun 2000, Bapak Moh. Ali berinisiatif untuk mengembangkan usahanya dengan berjualan tas. Inisiatif ini muncul karena pada saat beliau berbelanja pakaian jadi di Jakarta, beliau memiliki kelebihan uang sehingga digunakan untuk belanja tas tersebut. Jadi pada tahun 2000, Bapak Moh. Ali memiliki 2 usaha, yaitu penjualan pakaian jadi dan tas yang berlokasi di pasar inpres Kota Palu. Pada tahun 2012, Bapak Moh. Ali memindahkan usaha tasnya di Palupi yang merupakan kediaman beliau dan untuk usaha pakaian jadi masih

tetap berada di pasar inpres. Setelah itu pada tahun 2015, pemilik toko menggabungkan kembali kedua usahanya dan berpindah ke Palu Plaza (Komplek Palu Plaza Blok V no 8). Seiring berjalannya waktu, jenis barang dagangan semakin bertambah seperti, berbagai jenis topi, dompet, ikat pinggang, sandal dan lain-lain. Dengan bertambahnya barang dagang tersebut mengharuskan pemilik toko menyewa sebuah toko baru yang dikhususkan untuk menjual sandal plastik, tas, ikat pinggang dan lain-lain. Lokasi toko tersebut berada di Jalan Sis Al-jufri (Komplek Palu Plaza Blok A no. 12) disinilah sasaran lokasi penelitian oleh peneliti.¹

Pada tahun 2020, covid-19 melanda negara Indonesia hal ini menyebabkan penjualan menurun drastis karena melemahnya daya beli masyarakat yang sangat signifikan. PPKM yang terus berlanjut dengan berbagai aturan pengetatan menghambat masyarakat untuk beraktifitas ekonomi. Pengaturan pengetatan diberbagai sektor dari aturan PPKM memberikan pengaruh terhadap naik turunnya sektor ekonomi. Ketidakpastian akibat pandemi mengakibatkan masyarakat ragu untuk memulai investasi demikian pula pengusaha. Ada keraguan apakah investasi yang dilakukan sesuai dengan kondisi dan kebutuhan masyarakat atau tidak. Keraguan ini menyebabkan dunia usaha bergerak tidak seperti yang diharapkan. Hal ini pun dirasakan oleh pemilik Toko Rafly Rezky Jaya dimana penjualan tas menurun karena pemberlakuan PPKM yang mengharuskan anak-anak sekolah untuk belajar dari rumah sehingga tidak

¹ Moh. Ali, Pemilik Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

membutuhkan tas sekolah , ikat pinggang dan barang dagang lainnya pun menurun drastis hanya penjualan sandal yang masih lumayan diminati masyarakat. Dengan melihat kondisi tersebut, pemilik toko berinisiatif untuk memfokuskan jualannya ke sandal , hal ini dilakukan untuk menjaga agar toko tetap berjalan hingga saat ini. Sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan Moh. Ali selaku pemilik toko Rafli Rezki Jaya:

“ waktu covid-19 itu toh, menurun sekali penjualan tas karena anak-anak tidak pake tas sekolah to karena belajar dari rumah , ikat pinggang dan barang-barang yang lain juga. Cuma syukur sandal ini masih ada ji yang beli makanya saya berinisiatif sandal mo yang saya jual karena masih ada ji yang beli baru supaya tetap jalan ini toko”².

Sandal yang dijual oleh Toko Rafly Rezky Jaya beraneka ragam jenis seperti sandal spons , sandal plastik dan sandal karet. Untuk merknya sendiri seperti, swallow, sky way, carvil, ando, porto, ardiles, dan Ap Boots. Merk-merk tersebut merupakan merk sandal yang cukup terkenal dipasaran, maka tidak heran jika banyak peminatnya. Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai :

“yang saya jual ini macam-macam sandal kayak sandal plastik, sandal karet dan sandal spons. Baru yang merek swallow, sky way, carvil, ando, porto, ardiles, dan Ap Boots. Karena merk-merk itu yang banyak orang cari”³

Toko Rafly Rezky Jaya saat ini memiliki kurang lebih 22 reseller yang tersebar di berbagai daerah di Sulawesi Tengah. 12 reseller berada di kota Palu dan 20 reseller berada di luar kota Palu seperti di Topoyo, Pasang Kayu, Ampana,

²Ibid,

³ Ibid,

Poso, Tolai dan Pantai Timur. Sistem penjualan yang diterapkan di Toko Rafly Rezky Jaya ada 2 cara, yaitu menjual di toko dan *door to door*.

B. Mekanisme Persediaan Barang Toko Rafly Rezky Jaya

Menjaga persediaan barang adalah hal yang wajib dilakukan oleh setiap perusahaan atau pemilik usaha untuk mempertahankan keberlangsungan hidup usahanya. Dampak terburuk yang timbul akibat tidak menjaga persediaan barang adalah kehilangan konsumen yang artinya penjualan akan menurun karena dengan tidak adanya persediaan barang, maka pengiriman barang kepada konsumen akan terganggu dan membuat konsumen merasa tidak puas lalu mencari barang yang mereka inginkan ditempat lain. Tentu saja hal ini akan sangat mempengaruhi laba perusahaan/usaha, sehingga para pelaku usaha harus memiliki strategi tersendiri untuk menjaga persediaan barang dagangannya.

Hal ini juga dilakukan oleh Toko Rafly Rezky Jaya, sebagaimana keterangan pemilik toko pada saat diwawancarai :

“iyee, persediaan barang itu harus dijaga , karena kalau datang pelanggan ba cari baru tidak ada, mo pergi ba cari ditempat lain nanti dorang, so tidak datang ba beli disini lagi. Nah biasanya saya itu cek memang stok barang, kalau tinggal sedikit stoknya, saya pesan lagi sama supplierku. Baru biasa kalau lambat pengiriman baru stokku so habis, saya carikan yang dipalu sini, tapi tidak banyak saya beli, Cuma sesuai dengan pesanannya orang , sambil ba tunggu pengiriman barang dari supplierku. Baru biasa juga toh supplierku ba titip barang disini, jadi dibayar nanti sudah laku.”⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas, mekanisme persediaan barang yang dilakukan oleh pemilik toko, diantaranya adalah:

⁴ Ibid,

1. Melakukan stock opname.

Stock Opname merupakan bagian penting dari proses bisnis minimarket, bertujuan untuk mendapatkan nilai persediaan aktual pada akhir suatu periode, yang lebih lanjut akan menentukan posisi laba-rugi usaha. Stock opname juga dilakukan untuk menguji kesesuaian pencatatan administrasi dengan kenyataan stok fisik yang ada dan bertanggung jawaban terhadap selisih inventori.⁵ sebagaimana pernyataan pemilik toko pada saat diwawancarai:

“biasanya saya perhatikan barang yang banyak laku, nah barang itu saya cek lagi stoknya. Kalau sudah menipis, cepat-cepat saya pesan ulang supaya tidak kosong stok ku”⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Toko Rafly Rezky Jaya melakukan Stock opname untuk mengetahui stok barang apa saja yang sudah menipis. Jika ada stok barang yang sudah menipis, maka pemilik toko segera melakukan pemesanan kembali untuk menghindari terjadi kekosongan stok barang.

2. Melakukan pemesanan barang jika stok barang menipis.
3. Jika pengiriman barang mengalami keterlambatan dari pihak supplier, maka pemilik toko akan membeli barang tersebut di toko yang lain yang berada di Kota yang sama sesuai dengan permintaan konsumen sembari menunggu pengiriman barang dari supplier.
4. Melakukan penjualan konsinyasi.

⁵ Asep ST Sujana, *Manajemen Minimarket*, (Cet I, Depok; Penebar Swadaya Grup,2012), 149

⁶ Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

Untuk mengetahui persediaan barang dagang di Toko Rafly Rezky Jaya, peneliti menggunakan metode FIFO dan LIFO periodik. Metode FIFO (*First In, First Out*) adalah masuk pertama keluar pertama dibuat dengan diasumsikan bahwa barang pertama yang dibeli, barang itu pula yang terlebih dahulu dikeluarkan jika terjadi penjualan. Sedang LIFO (*Last In, First Out*) adalah masuk terakhir keluar pertama, dalam metode ini dinilai persediaan akhir diambil dari harga barang yang lebih dahulu dibeli⁷. Berikut data persediaan barang yang diperoleh dari Toko Rafly Rezky Jaya pada bulan mei 2023 :

Table 4.1

Tabel Persediaan Barang Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu

Tgl	Persediaan	Penjualan	Harga Satuan		Jumlah	
1 mei	10 karung		1.620.000		16.200.000	
3 mei		5 karung		1.720.000		8.600.000
11 mei	55 karung		1.760.000		96.800.000	
		17 karung		1.860.000		31.620.000
16 mei		20 karung		1.860.000		37.200.000
19 mei		5 karung		1.860.000		9.300.000
22 mei	21 karung		1.760.000		36.960.000	
25 mei		28 karung		1.860.000		52.080.000
27 mei	30 karung		1.800.000		54.000.000	
Total	116 karung	75 karung			203.960.000	138.800.000

⁷ M.L. Samryn, *Pengantar Akuntansi*, Cet I, (Jakarta: Penerbit Rajawali Pers, 2015), 89

Pada tanggal 31 mei 2023 persediaan akhir sebanyak 41 karung.⁸

Persediaan yang terjual pada akhir periode adalah 116 karung – 41 karung = 75 karung

FIFO Periodik

Persediaan akhir 41 karung :

11 karung	@1.760.000	= Rp. 19.360.000
30 karung	@1.800.000	= Rp. 54.000.000
Nilai Persediaan akhir		= Rp. 73.360.000

LIFO Periodik

Persediaan akhir 41 karung :

31 karung	@1.760.000	= Rp. 54.560.000
10 karung	@1.620.000	= Rp. 16.200.000
Nilai Persediaan akhir		= Rp. 70.760.000

C. Analisis SWOT terhadap Strategi Pengendalian Persediaan Barang di Toko Rafly Rezky Jaya.

SWOT merupakan teknik yang relatif sederhana. Karena itu sebenarnya ia dapat digunakan untuk memformasikan strategi dan kebijakan bagi setiap industri. Analisis SWOT atau strategi yang dirumuskan dalam SWOT analisis bukanlah sebagai tujuan. Analisis SWOT hanya sebagai alat untuk menganalisis dan merumuskan strategi⁹.

Analisis SWOT terdiri dari analisis faktor internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal adalah semua faktor yang berada pada bisnis yang dapat dikendalikan oleh manajemen. Faktor internal bisnis ini pada analisis SWOT dipertimbangkan dalam elemen *strength* (kekuatan), *weakness*

⁸ Data catatan persediaan Toko Rafly Rezky Jaya

⁹ M. Taufik Amir, *Manajemen Strategi Konsep dan Aplikasi*, (Cet I, Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2011), 15

(kelemahan). Sedangkan faktor eksternal adalah semua faktor yang berasal dari luar bisnis yang tidak dapat dikendalikan oleh manajemen. Faktor eksternal di dalam SWOT dipertimbangkan dalam *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman)

Berikut adalah analisis SWOT terhadap strategi pengendalian persediaan barang di Toko Rafly Rezky Jaya, yaitu :

1. Faktor Internal

a. Kekuatan (*Strength*)

Menurut Freddy Rangkuti, *strength* atau kekuatan adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi pada saat ini. *Strength* merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor pendukung dapat berupa sumber daya, keahlian, atau kelebihan lain yang mungkin diperoleh berkat sumber keuangan, citra, keunggulan pasar¹⁰.

Ada beberapa kekuatan yang dimiliki oleh Toko Rafly Rezky Jaya untuk menjaga persediaan barang dagangannya, yaitu:

1) Melakukan pemesanan barang jika stok menipis

Setelah melakukan stock opname, maka telah diketahui barang apa saja yang stoknya sudah menipis. Selanjutnya Toko Rafly Rezky Jaya melakukan pemesanan barang ulang kepada pihak supplier untuk mengantisipasi kehabisan stok karena mengingat barang yang dipesan tidak berada di kota yang sama dan

¹⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis; Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi*. (Cet VIII, Jakarta: Gramedia, 2013),

juga resiko keterlambatan pada saat pengiriman barang. sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan pemilik toko :

“setelah saya cek barang, ditau sudah barang yang tinggal sedikit stoknya toh, jadi saya pesan ulang barang itu sama supplierku. Baru juga saya ambil barangnya ini bukan di palu sini, saya ambil diluar kota palu jadi agak lama datang barangnya tambah lagi kalo ada masalah diekspedisi, jadi lambat biasa barang masuk makanya sebelum habis saya pesan memang”¹¹

2) Membeli barang di toko lain yang berada di Kota yang sama jika terjadi keterlambatan pengiriman.

Keterlambatan pengiriman barang sudah menjadi hal yang biasa terjadi apalagi untuk para pelaku usaha yang menggunakan jasa pengiriman. Kerugian yang timbulkan akibat keterlambatan pengiriman adalah para pelaku usaha mengalami kehabisan stok dan hal ini dapat memicu kehilangan pelanggan. Sebagaimana pernyataan pemilik toko pada saat diwawancarai :

“biasanya kalo lambat barang datang baru stok so habis, saya carikan ditoko lain barangnya itu. Supaya pas ada pelanggan datang ba beli , stoknya torang masih ada. Karena biasanya itu kalo stok barang habis, dorang pergi cari di toko lain, takutnya tidak ba beli disini lagi”¹²

Berdasarkan hasil wawancara diatas, untuk mengantisipasi kerugian tersebut, Toko Rafly Rezky Jaya biasanya membeli barang di toko lain yang berada di Kota Palu. Namun dalam jumlah yang sedikit atau biasanya tergantung dari permintaan konsumen. Hal ini dilakukan untuk menjaga persediaan barang sembari menunggu pengiriman dari supplier, agar pelanggan tetap merasa puas karena barang yang diinginkan selalu tersedia.

¹¹ Ibid,

¹² Ibid,

3) Melakukan Penjualan Konsiyasi

Penjualan konsiyasi merupakan penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Penjualan konsiyasi adalah penjualan dengan perjanjian, dimana pihak pemilik barang/*consignor*/pengamat, menyerahkan barangnya kepada pihak luar dan pihak *consignee* mendapatkan sejumlah komisi dari pihak *consignor*¹³.

Manfaat untuk *consignee*/pemilik toko dari penjualan konsiyasi ini adalah:

- a) Meminimalisir resiko kerugian yang terjadi jika barang rusak ataupun tidak laku. jika barang tidak laku, pemilik toko bisa mengembalikan barang kepada supplier atau biasa disebut dengan retur
- b) Stok barang bertambah
- c) Tidak mengeluarkan modal.

Manfaat dari penjualan konsiyasi ini juga dirasakan oleh Toko Rafly Rezki Jaya selaku pihak *consignee*. Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai:

jadi begini dek, saya kan sudah lumayan lama kerjasama dengan supplierku itu, jadi kadang kalau banyak barangnya mereka digudang, dorang drop ditokoku nanti laku baru saya kasih uangnya. Jadi tidak perlu saya ba kasih keluar biaya lagi. Kecuali barang yang saya pesan memang, baru saya bayar langsung. Tapi kalau dorang sendiri yang mau ba drop barang, nanti laku baru saya bayar.¹⁴

¹³ Rina Andriani, *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*,(Cet I,Yogyakarta; Deepublish,2021), 138

¹⁴ Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

Kemudian diperkuat juga oleh pernyataan Ronald selaku supplier pada saat diwawancarai oleh peneliti :

“perusahaan saya sudah cukup lama menjadi supplier di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu ini. Dan alhamdulillah kerjasama ini terjalin dengan baik. dan juga kenapa kami berani untuk drop barang ditoko ini, karena kami percaya pemilik tokonya amanah dan barang selalu terjual”¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Penjualan konsiyasi ini terjadi akibat hubungan kerjasama yang baik dan juga kepercayaan dari pihak supplier kepada pemilik Toko Rafly Rezky Jaya.

4) Kelemahan (*weaknees*)

Kelemahan (*weakness*) adalah analisis terhadap unsur kelemahan. Selain melihat unsur kekuatan, perusahaan juga harus mengetahui kelemahan apa saja yang dimiliki perusahaan. *Weakness* adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan yang dimiliki oleh seseorang atau organisasi atau sebuah pprogram yang bisa memberikan pengaruh negatif dimasa yang akan datang.¹⁶

Selain memiliki kekuatan yang dapat menjaga persediaan, terdapat pula kelemahan dari mekanisme persediaan yang dilakukan oleh Toko Rafly Rezky Jaya, yaitu ;

¹⁵ Ronald, Supplier Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancara oleh peneliti, 28 April 2023

¹⁶Muh Nur Eli Brahim, *Produk Kreatif dan Kewirausahaan Akuntansi dan Keuangan Lembaga*, cet I (Yogyakarta; Penerbit Andi, 2019), 72

1) Tidak Melakukan *Stock Opname* Secara Rutin dan Teratur

Kegiatan *Stock Opname* tidak dilakukan secara rutin oleh dan teratur oleh Toko Rafly Rezky Jaya. Dampak yang timbul akibat tidak melakukan *stock opname* adalah perusahaan tidak dapat membandingkan nilai persediaan sekarang dengan persediaan ditahun sebelumnya sehingga perusahaan tidak dapat menilai perkembangan bisnisnya dan juga terjadi penumpukan barang digudang yang memakan biaya tempat penyimpanan barang. Hal ini pun dirasakan oleh Toko Rafly Rezky Jaya, seperti yang dikatakan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai;

“biasanya kita b cek stok yang sudah menipis begitu pas mau b order barang atau pas kita rasa kayaknya sudah menipis stok jadi kayak pake insting begitu saja dan, nah gara-gara kita ba cek stok tidak rutin begitu baru cuma stok yang menipis dan tidak teratur juga, jadinya biasa ada penumpukan barang, banyak ambil tempat penyimpanan juga bahkan kita sampai sewa tempat untuk taro itu barang-barang dan jadi sulit juga kita ba tentukan harga barang karena biasa harga pasaran ini naik turun”¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas, kegiatan *stock opname* yang dilakukan hanya berdasarkan insting mana barang yang dirasa stoknya sudah menipis itulah yang akan di hitung persediaannya untuk melakukan pemesanan barang kembali. Hal ini menyebabkan terjadi penumpukan barang dan mengambil banyak tempat persediaan hingga harus menyewa tempat penyimpanan persediaan dan hal ini juga menyebabkan pemilik toko kebingungan menentukan harga jualnya karena harga pasaran naik turun .

¹⁷ Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

Berdasarkan prinsip hukum islam, barang apa saja yang dibolehkan (halal) Allah SWT untuk memilikinya, maka halal pula bila dijadikan objek perdagangan. Demikian pula dengan segala bentuk yang tidak diperbolehkan (haram) untuk memilikinya maka haram pula untuk memperdagangkannya. Akan tetapi terdapat ketentuan hukum islam bahwa pada sadarnya barang itu halal, dikarenakan sikap serta perbuatan para pelakunya yang bertentangan dengan *syara*¹⁸ maka hal tersebut menjadi haram atau tidak boleh miliknya. Penumpukan barang dagang yang terjadi secara terus menerus tanpa ada keinginan untuk memperbaiki penyalurannya dapat dikatakan sebagai menimbun barang. Fiqih islam mengartikan bahwa *al-ihthikar* bermakna menimbun atau menahan agar terjual. Lebih jelas Fiqih Islam memakai *ihthikar* dengan membeli barang pada saat lapang lalu menimbunnya supaya barang tersebut langkah dipsaran dan harga jualnya naik.¹⁹ Terdapat ayat Al-Qur'an yang menjelaskna tentang penimbunan barang.

Sebagaimana dalam QS Al-Humazah 2-3 :

الَّذِي جَمَعَ مَالًا وَعَدَّدَهُ ۚ مُحَسِّبٌ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ ۚ

Terjemahannya: “yang mengumpulkan harta dan menghitung-hitungnya, dia manusia mengira bahwa hartanya itu dapat mengekalkannya”

Sebagaimana telah ditafsirkan Al-Lubab, ayat 2 menjelaskan salah satu sifat buruk para pengumpat atau pengejek itu, yakni mengimpun harta yang banyak dan sering kali mengitung-hitungna serta menganeakarmkan barang-

¹⁸ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqhi Al-Islami Wa Adillatuhu*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie Al Kattani dkk dengan judul *Fiqih Islam Wa Adhillatuhu*, Jilid 4(Jakarta: Gema Insani Press, 2011), 238

¹⁹ Ibid,

barang yang dipunyainya. Itu dilakukannya menurut ayat 3 karena mengira bahwa hartanya akan melanggengkan hidup dan kebahagiaanya. Ayat berikut menafikan, bahwa mengancam mereka yang menduga bahwa arta dapat mengekalkan: Tidak! Hati-hatilah! Aku bersumpah-firman Allah SWT dia yakni pemilik harta dan hartanya pasti dilemparkan ke neraka *al-Huthama*.²⁰

Dengan tidak melakukan stock opname secara rutin dan teratur, maka terkadang terjadi penumpukan barang di Toko Rafly Rezky Jaya. Hal ini terus menerus terjadi dan belum ada tindakan untuk memperbaikinya sehingga dapat dikatakan bahwa hal ini melanggar hukum islam dalam bermualamah.

2) Keterbatasan SDM

Sumber daya manusia yang terbatas sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan.²¹ Sebagaimana yang dikatakan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai:

²⁰ M. Qurasih Shihab, *Al-Lubab: Makna Tujuan dan Pelajaran dari Surah-Surah Al-Qur'an*. Cet. I (Tangerang; Lenter Hati 2012), 742

²¹ Sari Bulan Tambunan, *Determinan Kualitas Laporan Keuangan Pada Organisasi Bisnis (Tinjauan Pada UMKMI)*. Cet I. (Padang Sindempuan; PT. Inovasi Pratama Internasional, 2023), 108

“karyawanku disini cuma tamatan SMA saja, jadi stok opname yang biasa kita lakukan cuma seadanya saja. Kayak dorang cek langsung barang digudang , baru dorang hitung satu-satu barangnya baru dicatat dikertas begitu saja, baru dorang bilang sama saya berapa lagi stok barang digudang dan sekalian ba kasih catatan itu, begitu saja”²²

Diperkuat oleh pernyataan novi selaku karyawan Toko Rafly Rezky Jaya:

“tidak rutin kita ba cek barang, Cuma kita rasa-rasa kalau so banyak barang yang laku, baru kita cek lagi. Nah kita ba cek langsung ke gudang. Kita hitung manual barang yang ada digudang, satu persatu begitu. Tapi biasa kadang salah kita ba hitung karena kalau barang yang so di bawah sekali baru tidak kelihatan , kita so tidak hitung itu. Nanti biasa kalau sudah datang barang baru, kita b atur gudang kan, jadi di bongkar barang lama biasa banyak kita dapat barang-barang yang ta selip itu”²³

Berdasarkan hasil wawancara diatas, sumber daya manusia yang ada di Toko Rafly Rezky Jaya masih kurang memadai. Karyawan yang bekerja di toko ini rata-rata berpendidikan SMA. Pengetahuan yang dimiliki untuk melakukan stock opname masih sangat terbatas sehingga sering terjadi kesalahan pada saat melakukan stock opname dan juga para karyawan belum memahami pentingnya melakukan stock opname secara rutin. Disamping itu, toko Rafly Rezky Jaya belum menggunakan teknologi untuk stock opname, mereka masih mengecek barang secara manual sehingga kadang ada barang yang terselip atau yang sulit dijangkau oleh karyawan yang menyebabkan kesalahan dalam perhitungan stok barang. :

²²Ibid,

²³ Novi, Karyawan Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancaea oleh peneliti, 29 april 2023

- 3) Membeli barang di Kota yang sama jika terjadi keterlambatan pengiriman.

Untuk mengantisipasi kekosongan stok ketika terjadi keterlambatan pengiriman, Toko Rafly Rezky Jaya mengatasinya dengan cara membeli barang tersebut ditoko lain yang masih berada di daerah yang sama yaitu Kota Palu. Tentu saja hal ini dapat mengurangi keuntungan dari penjualan karena harga belinya sudah pasti berbeda antara barang yang di beli di toko lain yang berada di Kota Palu dengan barang yang dibeli langsung dari supplier. Harga barang yang di beli di toko lain yang berada di Kota Palu jelas lebih mahal karena sudah mengikuti harga pasaran Kota Palu. Sebagaimana yang disampaikan oleh Pemilik Toko pada saat di wawacarai;

“kalo biasa terlambat barang masuk, saya beli barang di toko lain yang di palu sini tapi tidak banyak , biasa tergantung dari permintaan konsumen atau saya ba stok sedikit saja yang penting ada. Karena harganya kan tidak sama dengan harga supplier toh, lebih mahal disini karena so pake harga pasaran yang palu sini, otomatis untung yang saya dapat juga sedikit toh. Jadi kayak biasanya untungku yang saya dapat dari harga supplier misalnya 20.000 toh, nah kalau saya beli barang yang ditoko di palu sini biasa untung yang saya dapat Cuma sekitaran 5.000-10.00 saja. Te mungkin saya mau kasih naik harganya dari harga biasa, tidak mau nanti orang beli karena dorang so tau memang harganya”²⁴.

- 4) Melakukan Penjualan Konsiyasi

Penjualan Konsiyasi memang sangat menguntungkan bagi pihak *consignee* karena tidak perlu mengeluarkan modal, meminimalisir resiko barang cacat (cacat pada saat pengiriman) atau tidak laku dengan cara melakukan retur kepada pihak supplier dan stok barang bertambah. Namun di sisi lain penjualan konsiyasi ini juga memiliki kelemahan khususnya pihak *consignee*. Dimana pihak

²⁴ Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

consignee harus memiliki ruangan yang cukup untuk menyimpan produk-produk tersebut. Jika ruangan yang dimiliki pihak *consignee* tidak mampu menampung produk-produk tersebut, maka pihak *consignee* mengeluarkan biaya lebih untuk menyewa tempat untuk menyimpan persediaan dan juga apabila terdapat barang yang rusak atau hilang ditoko, itu adalah tanggung jawab pihak *consignee* dan wajib menggantinya. Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai :

“yang harus saya sediakan ini tempat penyimpanan barang itu, nah kalau misalnya banyak barang datang sampai tidak muat biasa itu digudang. Terpaksa saya sewa lagi tokonya orang disebelah untuk ba taro barang-barang itu. Baru juga kalau ada barang yang rusak pas ditoko atau hilang, saya yang tutupi berarti itu, saya yang bayar karena kesalahan di Toko”²⁵

Sebagaimana hasil wawancara diatas , ketika tempat penyimpanan barang tidak cukup, maka pemilik toko harus mengeluarkan biaya untuk menyewa toko yang berada di sebelah tokonya untuk meletakkan persediaan tersebut. Dan apabila ada barang yang rusak atau hilang di toko, maka pemilik toko yang harus mengganti kerugian tersebut.

2. Faktor Eksternal

a. Peluang (*Opportunities*)

Opportunities atau peluang adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi untuk memanfaatkannya. *Opportunities* tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan

²⁵ Ibid,

modal berupa uang, akan tetapi berupa *respons* masyarakat atau isu yang sedang diangkat.²⁶

Toko Rafly Rezky Jaya selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi para konsumennya, salah satunya adalah selalu berusaha untuk menyediakan barang yang mereka dibutuhkan. Walaupun terkadang mengalami beberapa kendala seperti kehabisan stok di gudang, keterlambatan pengiriman barang dari supplier sehingga mencari barang ditempat lain, harga naik dan hanya mendapatkan keuntungan kecil. Namun beberapa hal tersebut tidak menjadi hambatan bagi pemilik toko untuk selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk para konsumennya. Adapun peluang yang dimiliki oleh Toko Rafly Rezky Jaya terhadap mekanisme persediaan yang dilakukan adalah kepuasan konsumen terhadap ketersediaan stok barang. sebagaimana yang disampaikan oleh Aris selaku konsumen Toko Rafly Rezky Jaya :

“bagus disini dek, soalnya ramah pemilik tokonya ini, baru juga alhamdulillahnya selalu ada barang yang saya cari. Kalaupun kosong stoknya, cepat ready ulang, tidak ada sampai 1 minggu kita ba tunggu so datang ulang barangnya , jadi tidak capek lagi saya ba cari di toko lain”.²⁷

Selain konsumen, pihak yang bekerja sama dengan Toko Rafly Rezky Jaya atau yang biasa disebut *reseller* juga merasa puas dengan ketersediaan stok tersebut karena dengan ketersediaan stok tersebut, stok barang yang mereka miliki

²⁶ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi*

²⁷ Aris, Konsumen Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancara oleh peneliti, 29 april 2023

juga terjaga/selalu tersedia. Seperti yang disampaikan oleh David selaku reseller

Toko Rafly Rezky Jaya :

“sudah lama saya jadi reseller disini, alhamdulillah stok barangnya ada terus. jadi stok barangku juga ada terus. kalau habis barangku, saya order lagi disini. Kalau barangnya kosong, tidak lama itu so ready ulang. baru harganya murah juga, baik pemilik tokonya, baru kalau misalnya lagi sepi pembeliku, pemilik toko mengerti, bisa kita bayar secara kredit. Pokoknya banyak untungnya kalo jadi reseller disini”²⁸

Seperti yang di sampaikan oleh Aris selaku konsumen di Toko Rafly Rezky Jaya, respon pemilik toko ketika terjadi ke kosongan stok sangat baik, pemilik toko mempunyai strategi tersendiri untuk memenuhi permintaan konsumennya. Dan juga seperti yang di sampaikan oleh david selaku reseller di Toko Rafly Rezky Jaya, ketersediaan stok barang tersebut memberikan dampak baik bagi usaha mereka. Beberapa hal ini dapat menjadi peluang besar bagi Toko Rafly Rezky Jaya untuk mendapatkan konsumen dan reseller yang loyal terhadap perusahaan.

b. Ancaman (*threats*)

Ancaman atau *threats* ini merupakan kebalikan dari peluang atau *opportunities*. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat

²⁸David, Reseller Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, Hasil wawancaea oleh peneliti, 29 april 2023

dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi misi sebuah organisasi atau perusahaan.²⁹

1) Penurunan harga pasar

Penurunan harga dipasaran menjadi ancaman di Toko Rafly Rezky Jaya. Hal ini dikarenakan stock opname yang dilakukan Toko Rafly Rezky Jaya tidak rutin dan teratur sehingga mengakibatkan penumpukan barang digudang. Ketika harga pasaran turun, pemilik toko kebingungan dalam menentukan harga. Ketika pemilik toko mengikuti harga pasaran, maka tidak ada keuntungan yang didapatkan dari penjualan tersebut bahkan ada kemungkinan mengalami kerugian dan sebaliknya ketika pemilik toko menjual sedikit lebih mahal dari harga pasaran, maka resiko yang dapat timbul adalah konsumen beralih ke toko yang menjual barang dengan harga yang lebih murah. Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai :

“karena tidak rutin b cek-cek stok, biasa ada barang yang ta tumpuk . nah itu yang dikhawatirkan kalau harga pasaran turun, bingung saya mau ba tentukan harga jualnya karena kalau saya ikut harga pasaran, hama so tidak ada untung didapat atau bahkan tekor saya, tapi kalau saya jual ikut hargaku memang, takutnya orang pindah toko atau ba cari toko yang lebih murah”³⁰

2) Kenaikan harga pasar

Penetapan harga merupakan tugas kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non profit. Harga merupakan satu-satunya unsur

²⁹ Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, 18

³⁰ Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

bauran pemasaran yang memberikan pendapatn bagi organisasi. Namun, keputusan mengenai harga tidak mudah dilakukan. Disatu sisi, harga yang terlalu mahal bisa meningkatkan laba jangka pendek, tetapi disisi lain akan sulit dijangkau konsumen. Sedangkau bila harga terlampau rendah, pangsa pasar bisa melonjak. Akan tetapi, marjin kontribusi dan laba hasil bersih yang di peroleh akan berkurang. Setelah mengembangkan strategi harga, biasanya perusahaan sering menghadapi situasi yang mengharuskan mereka merubah harga, adapun kenaikan harga terjadi karena inflasi biaya atau permintaan yang berlebihan.³¹

Sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik toko pada saat diwawancarai :

”kalau harga pasar naik, susah juga kita menjual karena bingung bagaimana mau ba tentukan harga. Kalau kita jualkan mengikuti harga yang naik, otomatis komplek pembeli karena pas dia ba beli disini sebelumnya masih murah. Takutnya so tidak beli disini lagi dorang, so pergi ba cari toko lain yang harganya lebih murah. Nah sementara kalau tidak dikasih naik harganya, kita yang rugi”³²

Berdasarkan hasil wawancara diatas, kenaikan harga pasar juga menjadi ancaman bagi Toko Rafly Rezky Jaya. Hal ini dikarenakan ketika harga pasar naik, pemilik toko kebingungan untuk menentukan harga jual barang. Jika pemilik toko menaikkan harga, kemungkinan para konsumen akan komplek karena harga yang mereka tahu tidak seperti itu dan kemungkinan terburuknya adalah konsumen akan beralih ke toko yang menjual barang dengan harga yang lebih

³¹ Windy Gustia Wardani, “Pengaruh Kenaikan Harga Jual Terhadap Total Penjualan Kaca Pada PT Multhi Artha Graha Jakarta”, *Scientific Journal Of Rreflection :Economic, Accounting, Management and Business*.Vol 5 (1 Januari 2022)

³² Moh. Ali, Hasil wawancara oleh peneliti, 27 April 2023

murah. Sedangkan jika pemilik toko tidak menaikkan harga, maka usaha akan mengalami kerugian karena tidak mendapatkan keuntungan dari penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Moh, Pemilik Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, wawancara oleh peneliti, 27 April 2023.
- Ami, Karyawan Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, wawancara oleh peneliti 29 April 2023
- Amir, M. Taufik, *Manajemen Strategi Konsep dan Aplikasi*. Cet I, Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2011
- Arikunto, Suharsimi. *Penelitian Kualitatif*. Ed. 11: Cet; LX. Jakarta: RinekaCipta, 1993
- _____. *Prosedur Penelitian Ilmiah, Suatu Pendekatan Praktik*. Ed, II; Cet. IX, Rineka Cipta, 1993
- Aris, Konsumen Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, wawancara oleh peneliti, 29 April 2023
- Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *KBBI Daring*. <http://kbbi.kemdikbud.go.id> (28 januari 2023)
- Blocher, Edward J, et.al., *Manajemen Biaya*. Cet I, Jakarta: Salemba Empat, 2007
- Draft, Richard L. *Manajemen Fifth Edition*. Alih bahasa: Emil Salim dan Iwan Karmawan, *Manajemen*, ed.5. Jakarta: Erlangga, 2003.
- David, Reseller Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, wawancaa oleh peneliti 29 April 2023
- Harjant , Eddy, *Manajemen Operasi Edisi ke-3*. Grasindo: Jakarta, 2008.
- Kementrian Agama, *Al-Quran Hafalan*. Cet. I, Bandung: Cordoba, 2009.
- Milles, Matthew B. *Kualitatif Data Analisis*, diterjemahkan oleh Tjejep Rohendi Rohidi dengan Judul *Analisis Data Kualitatif*, Buku Sumber Metode-Metode Baru. Cet. I. Jakarta: UI Press, 1992
- Mujito, *Manajemen Strategik; Dengan Pendekatan Analisis SWOT*, Ed.I. Banyumas:Wawasan Ilmu, 2023
- Nur'aini, Fajar DF. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cet. XII Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1998.

- _____, *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*. Ed. 2, Jakarta: PT Raja Graha Persada, 2002.
- Risna, Analisis SWOT Strategi Pengembangan Obat Herbal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Prespektif Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, Palu, 2022.
- Ronald, Supplier Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu, wawancara oleh peneliti 27 April 2023
- Salim, M. Afif, Siswanto, Agus B. *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. Cet. I Wonogiri: CV.Pilar Nusantara, 2019.
- Samryn, M.L., *Pengantar Akuntansi*, Cet I, (Jakarta: Penerbit Rajawali Pers, 2015)
- Shihab, M. Qurasih, *Al-Lubab: Makna Tujuan dan Pelajaran dari Surah-Surah Al-Qur'an*. Cet. I (Tangerang; Lenter Hati 2012)
- Simamor, Selvrida. Analisis Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada CV. Cahaya Inti Abadi Palembang, Universitas Tridinanti Palembang, Palembang, 2021.
- Sudaryono. *Metodologi Penelitian*. Ed, I; Cet. II. Depok : PT Raja Grafindo Persada, 2018.
- Sujana, Asep ST, *Manajemen Minimarket*. cet I. Depok: Penebar Swadaya Grup, 2012
- Suyanto, M, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*. cet I. Yogyakarta, Penerbit Andi, 2007
- Tabulaki, Suhaini. Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Agen BRILink Sinar Lutaw Kecamatan Palu Barat, Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, Palu, 2022.
- Tambunan, Sari Bulan, *Determinan Kualitas Laporan Keuangan Pada Organisasi Bisnis (Tinjauan Pada UMKMI)*. Cet I. (Padang Sindempuan: PT. Inovasi Pratama Internasional, 2023)
- Triton, *Manajaemen Strategis Terapan Perusahaan dan Bisnis*. Jakarta: tugu publisher, 2007
- Vikaliana, Resista. et.al, *Manajemen Persediaan*. Bandung: CV Median Sains Indonesia, 2020.
- Warren, Fess, Niswonger, *Accounting Principles*, diterjemahkan oleh Ak Hyginus Ruswinto dengan Judul *Prinsip-Prinsip Akuntans*. Ed.14 Cet 6, *Jilid 1*, (Erlangga, Jakarta, 1999)

- Wijayati, Hasna. *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*. Cet. I Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia,, 2019.
- Wardani, Windy Gustia, “Pengaruh Kenaikan Harga Jual Terhadap Total Penjualan Kaca Pada PT Multhi Artha Graha Jakarta”, *Scientific Journal Of Rreflection :Economic, Accounting, Management and Business*.Vol 5 (1 Januari 2022)
- Wulandari Tri, Rafika Rahmawati, Muhammad Syafaat, “Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun di PT. BPRS Riyal Irsyadi”, *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah* 4, no 2 (2022): 175-192
- Zuhaili , Wahbah. *At-Tafsir al-Munir fil’ Aqidah Wasy Syari’ah Wal Manhaj*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie Al Kattani dkk dengan judul *Tafsir al-Munir Jilid 6: Aqidah, Syariah, dan Manhaj*. Jilid 6 (Depok; Gema Insani, 2015), 511.
- _____. *Al-Fiqhi Al-Islami Wa Adillatuhu*, diterjemahkan oleh Abdul Hayyie Al Kattani dkk dengan judul *Fiqh Islam Wa Adhillatuhu*, Jilid 4(Jakarta: Gema Insani Press, 2011)
- Zulfia, Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Oportunities, Trheats) Tentang Produk Tabungan Haji (Studi Pada Bank Muamalat Kantor Cabang Palu), Institut Agama Islam Negeri IAIN Palu, Palu, 2021.

PEDOMAN WAWANCARA

Pemilik Toko

1. Apa saja produk yang di jual di Toko Rafly Rezky Jaya?
2. Bagaimana prosedur persediaan barang Toko Rafly Rezky Jaya?
3. Berapa kali diadakan *stokc opname* dalam satu tahun?
4. Bagaimana ketentuan persediaan barang pada Toko Rafly Rezky Jaya?
5. Apakah disekitaran toko terdapat toko kompetitor?
6. Apa yang menjadi pembeda antara Toko Rafly Rezky Jaya dengn toko kompetitor?
7. Apakah Toko Rafly Rezky Jaya pernah mengalami kekurangan/kelebihan stok barang?
8. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk ketersediaan stok di Toko Rafly Rezky Jaya ?
9. Apa yang dilakukan Toko Rafly Rezky Jaya untuk menjaga persediaan barang?
10. Kendala apa saja yang sering dihadapi Toko Rafly Rezky Jaya untuk menjaga persediaan barang?

Supplier

1. Sejak kapan perusahaan anda menjadi *supplier* di Toko Rafly Rezky Jaya?
2. Apa saja produk yang sering dipesan oleh Toko Rafly Rezky Jaya?
3. Bagaimana respon pengiriman perusahaan anda terhadap pesanan Toko Rafly Rezky Jaya?
4. Bagaimana mekanisme kerjasama antara perusahaan anda dengan pemilik toko dalam hal ketersediaan barang di Toko Rafly Rezky Jaya?

Karyawan

1. Berapa lama anda menjadi karyawan di Toko Rafly Rezky Jaya?
2. Bagaimana prosedur persediaan barang yang diterapkan oleh Toko Rafly Rezky Jaya?

3. Apakah Toko Rafly Rezky Jaya pernah mengalami kekurangan/kelebihan stok barang?
4. Apakah anda memiliki strategi tersendiri untuk menjaga persediaan barang di Toko Rafly Rezky Jaya?
5. Jika ada, apa saja kelebihan dan kekurangan dari strategi yang ada lakukan untuk menjaga persediaan barang di Toko Rafly Rezky Jaya?

Pelanggan dan Reseller

1. Berapa lama anda menjadi pelanggan setia di Toko Rafly Rezky Jaya?
2. Apa yang membuat anda berlangganan di Toko Rafly Rezky Jaya?
3. Bagaimana pelayanan yang ada di Toko Rafly Rezky Jaya?
4. Bagaimana harga yang ditawarkan di Toko Rafly Rezky Jaya?
5. Apa yang membedakan Toko Rafly Rezky Jaya dengan toko kompetitor lainnya ?
6. Apakah anda pernah memesan barang di Toko Rafly Rezky Jaya namun stok barangnya habis ?
7. Jika pernah, apa yang anda lakukan ?
8. Jika anda melakukan *preorder*, apakah barangnya datang sesuai waktu yang dijanjikan ?
9. Apakah waktu yang dijanjikan sudah memenuhi standar anda terhadap lamanya pengiriman barang yang anda pesan ?

DOKUMENTASI

1. Dokumentasi saat mewawancarai Bapak Moh. Ali selaku pemilik toko dan Bapak Ronald selaku supplier toko Rafly Rezky Jaya pada 27 april 2023 di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.



2. Dokumentasi saat mewawancarai Bapak Aris selaku Konsumen di Toko Rafly Rezky Jaya pada tanggal 29 april 2023 di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu



3. Dokumentasi saat mewawancarai bapak Ami selaku karyawan Toko Rafly Rezky Jaya pada tanggal 29 april 2023 di Toko Rafly Rezky Jaya Kota Palu.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

Nama : Moh Rafli
Tempat Tanggal Lahir : Palu, 04 Agustus 2000
NIM : 195120072
Agama : Islam
Alamat Rumah : BTN PALUPI BLOK BS 1 NO 34
No. Wa : 082312710331
E-mail : muhammadralfipalu@gmail.com
Facebook : Mohammad Rafli
Instagram : rafli77
Nama Ayah : Moh Ali
Nama Ibu : Siti Aminah

B. Riwayat Pendidikan

1. SD, Tahun Lulus : SDN INPRES PALUPI I, 2013
2. SMP/MTS, Tahun Lulus : SMPN 3 PALU, 2016
3. SMA/SMK/MA, Tahun Lulus : SMAN 1 PALU, 2019