Langkah Bersama Intelekta
Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat (JIPM)
Homepage: https://langkahbersama.id/index.php/jipm
ISSN: 3123 - 3058 (Media Online)
Volume 2, No 8 Oktober 2026 (Halaman 995-1001)

PENGARUH PENGENDALIAN PERSEDIAAN TERHADAP SEPATU DAN SENDAL PT DWI NAGA SAKTI ABADI PADA KONTER HOMYPED MAN DI RAMAYANA SERANG

Putri Vita Handayani[1], Restu Fauzi[2]
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pamulang, Kota.serang, Indonesia[1,2]
Email : *ptrivtaaa06@gmail.com[1]*, *dosen03411@unpam.ac.id[2]*

ABSTRAK

Pengelolaan persediaan merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung kelancaran operasional dan pencapaian penjualan pada usaha ritel. Kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan pengendalian persediaan serta merumuskan alternatif perbaikan pengelolaan stok dan promosi pada konter Homyped Man di Ramayana Serang. Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif berdasarkan observasi kegiatan operasional selama pelaksanaan magang, meliputi pemeriksaan persediaan (stock opname), pencatatan dan penginputan penjualan, pendataan barang masuk dan keluar, penataan produk, serta pelayanan pelanggan. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa permasalahan utama meliputi keterbatasan stok pada ukuran atau model tertentu dan rendahnya kunjungan pelanggan. Kondisi tersebut berpotensi menyebabkan kebutuhan pelanggan tidak terpenuhi, hilangnya peluang transaksi, serta tidak optimalnya pencapaian target penjualan. Alternatif perbaikan yang dirumuskan mencakup pencatatan dan pemantauan stok secara rutin, pengajuan permintaan barang berdasarkan tingkat kebutuhan dan permintaan pelanggan, pengaturan pengiriman yang lebih teratur, serta penguatan promosi melalui media sosial dan penyampaian informasi diskon yang lebih menarik. Hasil kajian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengelola konter dalam meningkatkan ketertiban administrasi persediaan, kualitas pelayanan, dan efektivitas kegiatan promosi. Dengan demikian, pengelolaan persediaan yang lebih sistematis dapat mendukung keberlangsungan operasional dan upaya peningkatan kinerja penjualan ritel.

Kata Kunci: pengendalian persediaan, penjualan ritel, manajemen stok, promosi, pelayanan pelanggan.

Article History
Received: 29 Oktober 2026
Reviewed: 30 Oktober 2026
Published: 31 Oktober 2026

Copyright : Author
Publish by : JIPM

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

ABSTRACT

Inventory management is an important aspect of ensuring smooth retail operations and supporting sales performance. This study aims to identify inventory control problems and formulate improvement alternatives for stock management and promotional activities at the Homyped Man counter in Ramayana Serang. A descriptive approach was employed based on observations of operational activities during an internship, including stocktaking, sales recording and data entry, monitoring incoming and outgoing merchandise, product arrangement, and customer service. The observations revealed two main challenges: limited availability of certain shoe and sandal sizes or models and low customer traffic. These conditions may result in unmet customer needs, lost sales opportunities, and suboptimal achievement of sales targets. The proposed improvements include routine stock recording and monitoring, merchandise replenishment requests based on actual needs and customer demand, more regular delivery schedules, and enhanced promotional activities through social media and more visible discount information. The findings are expected to provide practical considerations for counter management in improving inventory administration, service quality, and promotional effectiveness. Therefore, a more systematic inventory management approach may support operational continuity and efforts to improve retail sales performance.

***Keywords**: inventory control, retail sales, stock management, promotion, customer service.*

PENDAHULUAN

Persaingan dalam industri ritel menuntut perusahaan untuk mampu mengelola kegiatan operasional secara efektif, terutama dalam menjaga ketersediaan produk dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Pengelolaan persediaan menjadi salah satu aspek penting karena berkaitan langsung dengan kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen. Persediaan yang tidak dikelola secara optimal dapat menimbulkan berbagai permasalahan, baik berupa kekurangan stok yang mengakibatkan hilangnya peluang penjualan maupun penumpukan barang yang berpotensi meningkatkan biaya penyimpanan dan menurunkan efisiensi operasional. Oleh karena itu, pengendalian persediaan perlu dilakukan secara sistematis agar ketersediaan produk sesuai dengan kebutuhan pasar.

Pada kegiatan usaha ritel, ketersediaan barang tidak hanya berkaitan dengan jumlah persediaan, tetapi juga dengan kesesuaian ukuran, model, dan jenis produk yang dibutuhkan pelanggan. Kondisi tersebut menjadi semakin penting pada penjualan produk sepatu dan sandal karena konsumen memiliki kebutuhan yang beragam. Ketika produk yang diinginkan tidak tersedia, pelanggan berpotensi membatalkan pembelian atau beralih ke merek lain. Selain itu, tingkat kunjungan pelanggan turut memengaruhi kesempatan tenaga penjualan dalam menawarkan produk dan mendorong terjadinya transaksi. Dengan demikian, pengelolaan persediaan dan kegiatan promosi perlu diperhatikan secara bersamaan untuk mendukung kinerja penjualan ritel.

Permasalahan tersebut ditemukan berdasarkan hasil pengamatan operasional pada konter Homyped Man di Ramayana Serang, yang berada dalam lingkungan operasional PT Ramayana Lestari Sentosa Cabang Serang. Selama kegiatan magang, pengelolaan persediaan dilakukan melalui kegiatan stock opname, pencatatan penjualan pada buku besar, penginputan transaksi melalui aplikasi Homyped Mobile Post, pendataan barang masuk dan keluar, serta penataan produk di area penjualan dan gudang. Kegiatan tersebut menunjukkan bahwa pencatatan dan pemantauan persediaan merupakan bagian penting dalam mendukung ketertiban administrasi serta memastikan kesesuaian antara stok fisik dan data persediaan.

Meskipun demikian, hasil pengamatan menunjukkan adanya kendala berupa keterbatasan ketersediaan ukuran atau model sepatu dan sandal tertentu. Ketika pelanggan membutuhkan produk yang stoknya tidak tersedia, kebutuhan tersebut berpotensi tidak terpenuhi sehingga pelanggan dapat memilih produk dari merek lain. Kendala berikutnya adalah rendahnya kunjungan pelanggan pada waktu tertentu yang dapat mengurangi kesempatan untuk menawarkan produk dan memengaruhi pencapaian target penjualan. Kondisi ini menunjukkan perlunya upaya perbaikan yang tidak hanya berfokus pada pencatatan persediaan, tetapi juga pada perencanaan kebutuhan stok dan efektivitas promosi.

Pengendalian persediaan yang lebih teratur dapat dilakukan melalui pencatatan stok secara berkala, identifikasi produk dengan tingkat permintaan tinggi, serta pengajuan permintaan barang berdasarkan kebutuhan aktual. Di sisi lain, peningkatan aktivitas promosi melalui media sosial, penyampaian informasi diskon yang mudah terlihat, dan penyajian produk yang menarik dapat menjadi alternatif untuk memperluas jangkauan informasi kepada calon pelanggan. Upaya tersebut perlu disesuaikan dengan kondisi operasional dan kebijakan perusahaan agar dapat diterapkan secara realistis. Integrasi antara pengelolaan stok dan promosi diharapkan dapat membantu perusahaan meminimalkan potensi kehilangan transaksi serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan ini diarahkan untuk mengidentifikasi kendala pengendalian persediaan sepatu dan sandal pada konter Homyped Man di Ramayana Serang serta merumuskan alternatif perbaikan yang dapat dipertimbangkan oleh pihak pengelola. Fokus kegiatan meliputi penguatan pencatatan dan pemantauan stok, penyesuaian permintaan barang dengan kebutuhan pelanggan, serta optimalisasi penyampaian informasi promosi. Hasil kegiatan diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi mitra dalam mengevaluasi pengelolaan persediaan dan mendukung peningkatan efektivitas operasional ritel. Selain itu, pembahasan ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi penyusunan program pendampingan yang lebih terarah sesuai dengan kebutuhan mitra.

METODE KEGIATAN

Kegiatan magang ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan berlandaskan pengamatan terhadap aktivitas operasional pada konter Homyped Man di Ramayana Serang, yang berada di bawah PT Ramayana Lestari Sentosa Cabang Serang. Pengamatan dilaksanakan selama kegiatan magang pada 1–31 Juli 2026. Fokus kegiatan diarahkan pada pengendalian persediaan barang dan kaitannya dengan aktivitas penjualan produk sepatu dan sandal.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, tahap observasi, yaitu mengamati proses operasional konter, termasuk pemeriksaan persediaan (stock opname), pencatatan penjualan, pendataan barang masuk dan keluar, penataan produk, serta pelayanan kepada pelanggan. Kedua, tahap identifikasi permasalahan, yaitu mengidentifikasi kendala yang berkaitan dengan ketersediaan ukuran dan model produk tertentu, pencatatan persediaan, serta kondisi kunjungan pelanggan yang berpotensi memengaruhi peluang penjualan. Ketiga, tahap analisis, yaitu menghubungkan temuan operasional dengan

kemungkinan dampaknya terhadap pemenuhan kebutuhan pelanggan dan pencapaian penjualan. Keempat, tahap perumusan rekomendasi, yaitu menyusun alternatif perbaikan yang meliputi pemantauan stok secara rutin, pengajuan permintaan barang berdasarkan kebutuhan dan permintaan pelanggan, serta penguatan promosi melalui media sosial dan penyampaian informasi diskon yang lebih jelas.

Data kegiatan diperoleh dari hasil pengamatan langsung terhadap aktivitas operasional selama magang dan pengalaman dalam menjalankan tugas administrasi persediaan serta pelayanan penjualan. Data tersebut dianalisis secara deskriptif dengan menguraikan kondisi yang ditemukan, mengidentifikasi permasalahan utama, dan merumuskan alternatif solusi yang relevan dengan kebutuhan operasional konter.

Metode ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pelaksanaan pengendalian persediaan pada konter Homyped Man serta menjadi dasar dalam merumuskan upaya perbaikan pengelolaan stok dan promosi penjualan. Rekomendasi yang disusun tetap perlu disesuaikan dengan kebijakan perusahaan dan kewenangan pengelola konter.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan magang pada 1–31 Juli 2026 di konter Homyped Man, Ramayana Serang, diketahui bahwa pengelolaan persediaan merupakan salah satu aspek penting dalam mendukung kelancaran aktivitas penjualan. Kegiatan operasional yang dilakukan meliputi pemeriksaan persediaan (stock opname), pencatatan penjualan melalui buku dan aplikasi Homyped Mobile Post, pendataan barang masuk dan keluar, penataan produk, serta pelayanan kepada pelanggan.

Melalui kegiatan tersebut, pencatatan dan pemeriksaan persediaan menjadi bagian penting dalam memantau ketersediaan produk. Namun, berdasarkan pengamatan yang tercantum dalam laporan magang, masih ditemukan kendala berupa keterbatasan stok pada ukuran atau model sepatu dan sandal tertentu. Kondisi ini berpotensi menghambat pemenuhan kebutuhan pelanggan dan menimbulkan kehilangan peluang penjualan apabila produk yang dicari tidak tersedia.

Selain permasalahan persediaan, rendahnya kunjungan pelanggan pada waktu tertentu juga menjadi salah satu kendala dalam aktivitas penjualan. Jumlah pengunjung yang terbatas dapat mengurangi kesempatan tenaga penjualan untuk menawarkan produk kepada calon pembeli. Dengan demikian, ketersediaan produk dan aktivitas promosi perlu diperhatikan sebagai dua aspek yang saling mendukung dalam kegiatan penjualan ritel.

Secara keseluruhan, hasil pengamatan menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan perlu dilakukan secara sistematis dengan memperhatikan ketepatan pencatatan, ketersediaan ukuran dan model produk, serta kebutuhan pelanggan. Temuan ini menjadi dasar untuk membahas alternatif perbaikan yang dapat dipertimbangkan oleh pengelola konter.

Pembahasan

Pengendalian persediaan dan peluang penjualan

Pengendalian persediaan berperan dalam menjaga ketersediaan barang yang dibutuhkan pelanggan. Pada usaha ritel sepatu dan sandal, ketersediaan produk tidak hanya ditentukan oleh jumlah barang secara keseluruhan, tetapi juga oleh kesesuaian ukuran dan model yang dicari. Ketika ukuran atau model tertentu tidak tersedia, pelanggan berpotensi membatalkan pembelian atau memilih produk dari merek lain. Oleh karena itu, pemeriksaan stok secara berkala dan pencatatan barang masuk serta barang keluar perlu dilaksanakan secara konsisten.

Berdasarkan temuan di konter Homyped Man, pemantauan persediaan dapat dikembangkan dengan memberikan perhatian lebih pada produk yang sering dicari pelanggan. Informasi tersebut dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan prioritas permintaan barang kepada pihak terkait. Meskipun demikian, laporan magang belum memuat data kuantitatif yang dapat digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh kekurangan stok terhadap penjualan.

Pencatatan persediaan sebagai pendukung kegiatan operasional

Pencatatan penjualan dan pemeriksaan fisik persediaan membantu pengelola memantau kondisi barang serta mendukung ketertiban administrasi. Penggunaan buku pencatatan dan aplikasi Homyped Mobile Post menjadi bagian dari aktivitas operasional yang diamati selama magang. Konsistensi dalam pencatatan diperlukan agar informasi persediaan dapat digunakan sebagai dasar pemeriksaan dan pengambilan keputusan operasional.

Penguatan pencatatan dapat dilakukan melalui pemeriksaan kesesuaian antara stok fisik dan data administrasi secara rutin. Apabila ditemukan perbedaan, pengelola dapat melakukan penelusuran sesuai prosedur perusahaan. Upaya ini diharapkan membantu meningkatkan ketepatan informasi persediaan dan mendukung proses pengajuan barang ketika stok mulai terbatas.

Promosi sebagai upaya mendukung penjualan

Selain ketersediaan barang, aktivitas promosi merupakan aspek yang perlu diperhatikan dalam menghadapi kondisi kunjungan pelanggan yang rendah. Promosi melalui media sosial, penyampaian informasi diskon yang lebih jelas, dan penataan produk yang menarik dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan perhatian calon pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

Namun, promosi perlu diselaraskan dengan kondisi persediaan. Promosi terhadap produk yang stoknya terbatas berpotensi menimbulkan kendala apabila permintaan pelanggan meningkat, tetapi barang tidak tersedia dalam jumlah atau ukuran yang sesuai. Oleh sebab itu, koordinasi antara pemantauan stok dan perencanaan promosi perlu menjadi pertimbangan dalam pengelolaan kegiatan penjualan.

Implikasi bagi pengelolaan konter

Hasil pengamatan memberikan gambaran bahwa perbaikan pengelolaan persediaan perlu diarahkan pada pencatatan yang konsisten, pemantauan ketersediaan ukuran dan model produk, serta pengajuan barang berdasarkan kebutuhan pelanggan. Pada saat yang sama, aktivitas promosi dapat dikembangkan untuk mendukung upaya menarik minat pembeli.

Rekomendasi tersebut masih berupa alternatif perbaikan yang dirumuskan berdasarkan hasil pengamatan, bukan hasil intervensi yang telah diuji. Laporan magang juga belum menyajikan data sebelum dan sesudah penerapan perbaikan. Oleh karena itu, efektivitas rekomendasi

terhadap peningkatan penjualan perlu dievaluasi lebih lanjut apabila diterapkan oleh pengelola konter.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan magang di konter Homyped Man, Ramayana Serang, dapat disimpulkan bahwa pengendalian persediaan merupakan aspek penting dalam mendukung kelancaran operasional dan aktivitas penjualan ritel. Kegiatan pemeriksaan stok, pencatatan penjualan, serta pendataan barang masuk dan keluar berperan dalam membantu pemantauan ketersediaan produk dan ketertiban administrasi persediaan.

Permasalahan yang teridentifikasi meliputi keterbatasan stok pada ukuran atau model sepatu dan sandal tertentu serta rendahnya kunjungan pelanggan pada waktu tertentu. Kondisi tersebut berpotensi mengurangi peluang transaksi dan menghambat pemenuhan kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan perlu didukung oleh pencatatan yang konsisten, pemantauan kebutuhan produk, dan pengajuan barang berdasarkan permintaan pelanggan. Di samping itu, kegiatan promosi melalui media sosial dan penyampaian informasi diskon yang lebih jelas dapat dipertimbangkan sebagai upaya mendukung aktivitas penjualan.

Secara umum, hasil pengamatan ini menegaskan pentingnya keterpaduan antara pengendalian persediaan dan kegiatan promosi dalam pengelolaan usaha ritel. Namun, karena belum tersedia data kuantitatif dan hasil evaluasi penerapan rekomendasi, dampak perbaikan tersebut terhadap peningkatan penjualan masih perlu dikaji lebih lanjut.

Saran

Berdasarkan hasil pengamatan dan pembahasan, beberapa saran yang dapat dipertimbangkan adalah sebagai berikut.

Bagi pengelola konter, pemeriksaan dan pencatatan persediaan perlu dilakukan secara rutin untuk membantu memastikan kesesuaian antara stok fisik dan catatan administrasi. Perhatian khusus dapat diberikan pada ukuran dan model produk yang sering dicari pelanggan.

Bagi pihak perusahaan, pengajuan dan distribusi barang dapat dipertimbangkan berdasarkan kondisi stok, riwayat penjualan, dan kebutuhan pelanggan, dengan tetap mengikuti prosedur serta kebijakan perusahaan.

Dalam kegiatan promosi, pengelola dapat mengoptimalkan pemanfaatan media sosial, memperjelas informasi diskon, dan menata produk secara menarik. Pelaksanaan promosi sebaiknya disesuaikan dengan ketersediaan barang agar kebutuhan pelanggan tetap dapat dipenuhi.

Bagi kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya, diperlukan pendampingan yang terstruktur dan evaluasi yang terukur untuk menilai penerapan perbaikan pengendalian persediaan. Evaluasi dapat dilakukan dengan membandingkan data sebelum dan sesudah penerapan, seperti ketepatan pencatatan stok, frekuensi kekurangan barang, dan perkembangan penjualan apabila data tersebut tersedia.

Dengan penerapan langkah-langkah tersebut, pengelolaan persediaan dan aktivitas promosi diharapkan dapat berjalan lebih terarah serta mendukung peningkatan kualitas pelayanan dan kinerja penjualan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing: Strategy, implementation and practice (7th ed.). Pearson.

Chopra, S., & Meindl, P. (2016). Supply chain management: Strategy, planning, and operation (6th ed.). Pearson.

Fauziah, R., Pinto, M. N., & Lusiana. (2026). Material requirements planning (MRP) in the implementation of minimarket inventory stock control. Jurnal Manajemen dan Profesional, 7(2). https://doi.org/10.32815/jpro.v7i2.3052

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). Operations management: Sustainability and supply chain management (13th ed.). Pearson.

Ishfaq, R., & Raja, U. (2020). Effectiveness of frequent inventory audits in retail stores: An empirical evaluation. The International Journal of Logistics Management, 31(1), 21–41. https://doi.org/10.1108/IJLM-07-2018-0184

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for humanity. Wiley.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson.

Noviani, L., & Qurohman, T. (2024). Implementasi sistem manajemen inventaris berbasis teknologi informasi untuk optimalisasi rantai pasok di industri ritel. Jurnal Manajemen dan Retail, 4(2), 55–66. https://doi.org/10.47080/jumerita.v4i2.3836

Putra, F. M., Indahyanti, U., Findawati, Y., & Rahmawati, Y. (2025). Web-based inventory system for stock management in retail SMEs. JICTE (Journal of Information and Computer Technology Education, 9(2). https://doi.org/10.21070/jicte.v9i2.1697

Rekik, Y., Oliva, R., Syntetos, A. A., & Glock, C. H. (2026). Inventory record inaccuracy in grocery retailing: Impact of promotions and product perishability, and targeted effect of audits. Journal of Business Logistics, 47(3), e70079. https://doi.org/10.1111/jbl.70079

Shabani, A., Maroti, G., de Leeuw, S., & Dullaert, W. (2021). Inventory record inaccuracy and store-level performance. International Journal of Production Economics, 235, 108111. https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108111

Taleizadeh, A. A., Shokr, I., Konstantaras, I., & VafaeiNejad, M. (2020). Stock replenishment policies for a vendor-managed inventory in a retailing system. Journal of Retailing and Consumer Services, 55, 102137. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102137

Tjiptono, F. (2019). Strategi pemasaran: Prinsip dan penerapan. Andi.

Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2018). Social media marketing (3rd ed.). SAGE Publications.