

**EVALUASI PENJUALAN DAN PERSEDIAAN BARANG SELAMA MASA
PANDEMI COVID – 19 DI TOKO VENUS KEC. BANGKALAN KAB. BANGKALAN**

NINUKE MARINA

17310504

Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

Abstrak

Pandemi Covid-19 membawa dampak kurang baik terhadap berbagai sector kehidupan, diantaranya sektor usaha yang menjadi lesu disebabkan karena melemahnya daya beli masyarakat akibat pembatasan yang dilakukan oleh pemerintah. Di sisi lain, bagian yang penting pada perusahaan dagang dalam menjalankan operasi perdagangan sehari-hari adalah bagaimana perusahaan mengelola penjualan persediaannya. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui penjualan dan persediaan barang selama masa pandemi Covid-19 di Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan. Evaluasi penjualan dilakukan dengan menggunakan metode Model *CIPP*. Efisien penjualan dilakukan dengan besaran nilai *Turn Over Ratio*. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif komparatif. Hasil penelitian penjualan dan persediaan menunjukkan Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan selama Pandemi Covid-19 mampu mencapai penjualan rata-rata 71.55% dari total persediaan. Hasil penelitian evaluasi penjualan dan persediaan yang diukur dengan besaran nilai *Inventory Turnover Ratio* (ITOR) yaitu besarnya perputaran dana untuk tiap-tiap jenis spreid dalam satu periode diperoleh hasil yaitu nilai *Inventory Turnover Ratio* rata-rata sebesar 14.04 yang termasuk dalam kategori baik atau efisien.

Kata Kunci: Penjualan, Persediaan, Pandemi Covid-19

Abstract

The Covid-19 pandemic has had an unfavorable impact on various sectors of life, including the business sector which has become sluggish due to the weakening of people's purchasing power due to restrictions imposed by the government. On the other hand, an important part of a trading company in carrying out day-to-day trading operations is how the company manages the sale of its inventory. This study aims to determine the sales and inventory of goods during the Covid-19 pandemic at the Venus Store, Bangkalan District, Bangkalan Regency. Sales evaluation is done using the CIPP Model method. Efficient sales are carried out with the amount of the Turn Over Ratio value. The data analysis method used is a comparative descriptive method. The results of the sales and inventory research show that Venus Store Bangkalan District, Bangkalan Regency during the Covid-19 Pandemic was able to achieve an average sale of 71.55% of the total inventory. The results of the research on sales and inventory evaluations were measured by the value of the Inventory Turnover Ratio (ITOR), namely the amount of fund turnover for each type of bed linen in one period, the results obtained were the average Inventory Turnover Ratio value of 14.04 which was included in the good or efficient category.

Keywords: Sales, Inventory, Covid-19 Pandemic

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 berdampak negatif pada sejumlah bidang kehidupan, termasuk industri, yang dimana mengalami penurunan belanja

konsumen akibat pembatasan yang diberlakukan pemerintah untuk menghentikan penyebaran Covid-19 (Purwadisastra, 2021:187).

Mengenai himbauan dan penerapan PSBB di hampir seluruh Indonesia, semua tempat umum, termasuk perkantoran, sekolah, transit, rumah ibadah, mall, dan lainnya sangat dibatasi, bahkan banyak yang harus ditutup sementara. serupa dengan informasi yang diberikan oleh Investor.id, yang menyatakan bahwa "mobilitas masyarakat sebagai pelanggan akan sangat ditentukan oleh pangsa pasar semua bidang perusahaan UMKM. Semakin lama kebijakan bekerja dari rumah dan PSBB diberlakukan, semakin banyak meragukan masa depan usaha UMKM, bahkan yang sudah beroperasi secara bertahap akan tutup (Sugianti, Sitorus, 2021:72).

Bagi kita yang mampu beradaptasi, perubahan yang dibawa oleh wabah ini bisa menjadi tantangan sekaligus peluang. Namun, jika kita tidak dapat mengikutinya, perubahan dapat menjadi ancaman, dan kita

mungkin akan tertinggal. Mampu bertumbuh secara pribadi dengan mulai berani menciptakan adalah salah satu peluang baru yang muncul di tengah pandemi ini (Sugianti, Sitorus, 2021:73).

Perusahaan perdagangan pada umumnya adalah entitas komersial yang menjalankan operasinya dengan membeli produk dari pihak ketiga atau bisnis dan kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat umum. Untuk menjamin kelangsungan, kemajuan, dan ekspansinya ke tingkat yang lebih tinggi, setiap perusahaan harus berusaha untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal. Tahap akhir dari proses distribusi, yang dikenal sebagai penjualan eceran, melibatkan aktivitas komersial yang ditujukan untuk memasok barang dan jasa kepada pelanggan (Purwadisastra, 2021:188).

Menurut Mulyadi (2016:158), penjualan adalah suatu jenis kegiatan

komersial di mana suatu perusahaan atau penjual menyediakan barang atau jasa kepada pembeli, dan pelanggan selanjutnya melakukan pembayaran, baik tunai maupun kredit—untuk barang atau jasa tersebut. dia menerima. Menjadi sumber pendapatan utama bagi bisnis dan aktivitas yang menjadi fokus perusahaan untuk meningkatkan laba dengan meningkatkan penjualan, aktivitas penjualan bersifat dinamis dan penting bagi keberhasilan bisnis (Paramitha, 2020: 119). Dalam sistem pemasaran, aktivitas penjualan merupakan bagian dari aktivitas pemasaran, sedangkan pemasaran adalah komponen dari semua aktivitas. Kegiatan penjualan memiliki sejumlah jenis aktivitas meliputi (1) Trade Selling, (b) Technical Selling, (c) Missionary Selling dan (d) New Business Selling (Purwanto, dkk, 2021:2)

Tingkat perkembangan bisnis perusahaan harus dinilai dengan evaluasi penjualan. Pimpinan perusahaan harus mengetahui dan meninjau laporan toko cabang yang digunakan untuk mengevaluasi penjualan. Tindakan mengevaluasi sesuatu adalah proses yang bertujuan untuk mengidentifikasi keluaran berkualitas tinggi dengan signifikansi dan nilai sesuai dengan standar dan faktor yang ditentukan untuk dipertimbangkan ketika membuat keputusan. Peningkatan kualitas program, evaluasi penggunaan sumber daya saat ini, evaluasi kepuasan kerja, dan tinjauan dari setiap hasil yang diantisipasi adalah semua tujuan evaluasi (Purwanto, dkk, 2021:2).

Di sisi lain, strategi manajemen persediaan perusahaan perdagangan memiliki peran penting dalam bagaimana menjalankan operasi perdagangan sehari-hari. Karena dana

yang tertanam dalam persediaan seringkali lebih besar daripada yang ada di aset lancar lainnya, dari perspektif manajemen bisnis, persediaan adalah aset perusahaan yang sangat berharga. Akibatnya, inventaris sangat penting untuk bisnis, terutama yang terlibat dalam perdagangan (Istiqomah, Sitawati, 2020:37).

Karena persediaan memainkan peran penting dalam bisnis, perusahaan harus berkonsentrasi pada pengendalian persediaan. Bisnis harus mencapai tingkat kepuasan klien pada tingkat layanan pelanggan. Oleh karena itu, untuk memastikan bahwa persediaan dikelola secara efektif dan stabil, perusahaan harus menerapkan konsep manajemen persediaan yang praktis dan dapat diterima secara luas.

Efisiensi produksi dan pengendalian persediaan merupakan komponen kunci dari manajemen persediaan yang efektif (Istiqomah,

Sitawati, 2020:37). Pengeluaran yang tinggi untuk menjaga dan memelihara persediaan di gudang akan timbul dari kelebihan persediaan. Namun pada kenyataannya, menyimpan inventaris adalah tugas yang menantang. Mengetahui kapan dan berapa banyak persediaan yang harus dibeli itu sulit. Untuk menghasilkan keadaan persediaan yang selalu aman, diperlukan perhitungan persediaan pengaman dengan harapan perusahaan tidak akan pernah mengalami kekurangan persediaan (Fahmi, 2014: 248).

Bisnis juga perlu mempertimbangkan kapan harus melakukan pemesanan baru, untuk mencapai situasi persediaan yang teregulasi, suatu perusahaan harus melakukan pemesanan pada titik pemesanan ulang (Fahmi, 2014: 249). Pelanggan tidak perlu menunggu lebih lama lagi untuk menerima barang yang

mereka butuhkan jika persediaan tetap terkendali.

Toko Sprei Venus beralamat di Jl. Letnan Abdullah 1/12 Kec.Bangkalan Kab.Bangkalan. Toko Sprei Venus dibuka tahun 2004 di lahan rumah sendiri. Sebelumnya pemilik toko pada thn 2001-2002 sudah jualan daster dan spre. Jual beli yang semakin maju, menjadi alasan pemilik untuk buka toko. Tiap hari rata2 terdapat 20 transaksi penjualan transaksi. Pemasukan maksimal setiap hari, jika ramai sekitar 2 jt. Toko Venus mempekerjakan 1 karyawan dengan jam kerja jm 8 pagi- 4 sore. Pelanggan toko Venus sekitar Bangkalan, Sampang, Pamekasan. Surabaya timur (online). Persediaan barang dibeli di Pasar Turi Surabaya.

Aktivitas jual beli yang dijalankan Toko Venus selama pandemi covid – 19 sedikit terganggu. Pengetatan pada banyak sektor ekonomi, menghambat kegiatan ekonomi yang dilakukan

masyarakat. Akibatnya pendapatan masyarakat menurun yang berdampak pula terhadap kecenderungan berbelanja, dalam hal ini pembelian spre. Penjualan spre yang dilakukan Toko Venus mengalami penurunan, padahal aktivitas penjualan yang dilakukan Toko Venus merupakan sumber pokok pendapatan beserta tujuan pokok untuk meningkatkan keuntungan.

Disisi lain, kurangnya aktivitas penjualan berakibat pada menumpuknya stok spre dan barang barang lain yang dijual. Hal ini menyebabkan terjadinya persediaan yang berlebih. Akibatnya muncul resiko baru sebab tingginya biaya untuk menyimpan dan memelihara persediaan. Kesulitan lain sebab menumpuknya persediaan spre di Toko Venus adalah menjaga persediaan. Ini merupakan masalah yang rumit. Pandemi Covid – 19 menyebabkan pemilik kesulitan untuk

memastikan kapan dan berapa banyak persediaan spreid dan barang-barang lain yang harus terjual.

Atas dasar itulah peneliti mencoba mengangkat masalah tentang "Evaluasi Penjualan Dan Persediaan Barang Selama Masa Pandemi Covid – 19 Di Toko Venus Kec. Bangkalan Kab. Bangkalan".

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Akuntansi

American Accounting Association (AAA) mendefinisikan akuntansi sebagai tindakan mengumpulkan, menganalisis, dan melaporkan data ekonomi sehingga mereka yang menggunakannya dapat membuat keputusan yang tepat (Soemarso, 2009: 03). Akuntansi adalah proses mengenali, mengukur, mencatat, dan melaporkan transaksi keuangan suatu perusahaan atau entitas lain sehingga pihak yang berkepentingan dapat menggunakan informasi tersebut untuk

pengambilan keputusan (Faud, 2017:2).

Untuk kepentingan penggunaannya, akuntansi adalah suatu metode atau kegiatan yang meneliti, mendokumentasikan, mengkategorikan, meringkas, melaporkan dan menganalisis data keuangan (Wulansari dan Isharijadi, 2018). Akuntansi adalah proses pencatatan transaksi melalui faktur, membuat jurnal, buku besar, dan lembar kerja dari transaksi tersebut, dan kemudian menggunakan dokumen-dokumen tersebut untuk menghasilkan informasi berupa laporan keuangan yang digunakan oleh pihak-pihak tertentu (Sujarweni, 2015:3)

Penjualan

Penjualan adalah kerangka kerja operasi inti bisnis yang melibatkan perdagangan barang dan jasa yang diciptakannya. Dua kategori penjualan

ada: penjualan kredit dan penjualan tunai (Sujarweni, 2015:79). Penjualan adalah prosedur yang memuaskan kebutuhan pembeli dan penjual melalui berbagai pengetahuan dan tujuan. Salah satu cara untuk membujuk pelanggan agar membeli barang yang ditawarkan atau dijual adalah melalui ide penjualan (Oktaria, Wiranata, 2019:249)

Penjualan dapat dipahami sebagai pemindahan atau pemindahan hak kepemilikan atas produk atau jasa dari penjual kepada pembeli. Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam penjualan barang atau jasa dengan harapan memperoleh keuntungan dari transaksi tersebut. Penjualan tunai dengan demikian merupakan transaksi di mana pemindahan kepemilikan barang dan metode pembayaran keduanya langsung. Akibatnya, perusahaan penjual tidak memerlukan

proses pencatatan piutang (Safitri, 2013:8).

Persediaan Barang

Salah satu aset yang paling sering digunakan oleh perusahaan perdagangan adalah persediaannya. Aset terbesar saat ini untuk bisnis manufaktur dan perdagangan adalah inventaris mereka. Ketika aktivitas bisnis tidak menentu, dampak persediaan terhadap laba lebih mudah dirasakan (Hery 2013:224).

Istilah "persediaan" mengacu pada stok barang (termasuk bahan mentah, komponen, produk setengah jadi, dan barang jadi) yang menunggu pemrosesan, transfer, atau penggunaan pada titik tertentu dalam rantai pasokan. Yang dimaksud dengan "persediaan" adalah barang atau bahan yang disimpan untuk digunakan di masa mendatang (Kencana, 2016: 44).

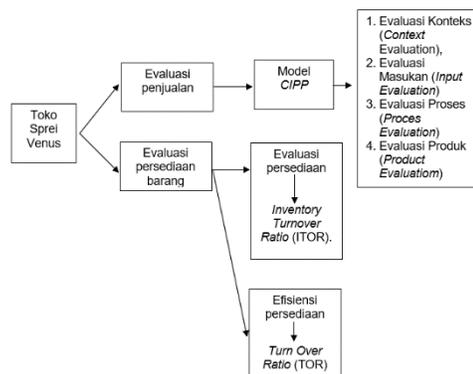
Aset lancar berupa produk atau peralatan yang dimaksudkan untuk mendukung kegiatan operasi bisnis dan dijual untuk mendapatkan keuntungan dikenal dengan persediaan (Suwanda dan Santosa, 2014:85).

kegiatan (Sukmadinata, 2011:73). Populasi dalam penelitian ini adalah laporan persediaan dan laporan penjualan Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan.

Penelitian ini menerapkan evaluasi penjualan dengan model *CIPP* yang meliputi empat jenis evaluasi, yakni: Evaluasi Konteks (*Context Evaluation*), Evaluasi Masukan (*Input Evaluation*), Evaluasi Proses (*Proces Evaluation*) Dan Evaluasi Produk (*Product Evaluatiom*).

Turn Over Ratio (TOR), yang mewakili jumlah uang yang dibelanjakan untuk setiap jenis barang selama periode waktu tertentu, digunakan untuk menghitung seberapa efisien persediaan dikelola. Efektivitas manajemen persediaan diukur dengan rasio perputaran persediaan. Rasio ini, yang menunjukkan seberapa baik manajemen mengelola modal saat ini dalam persediaan, merupakan indikator yang banyak digunakan untuk

KERANGKA BERPIKIR



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir
Sumber : Wirawan (2012), Kencana (2016)

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena yang ada, baik yang alami ataupun buatan dengan menitikberatkan pada sifat, kualitas dan hubungan antara berbagai

mengevaluasi efisiensi operasional.

Berikut adalah rumus untuk menentukan TOR:

ITOR = Harga Pokok Penjualan/ Rata-Rata Nilai Persediaan

Namun dalam menghitung harga pokok penjualan serta rata-rata nilai persediaan yaitu:

- Harga Pokok Penjualan = Jumlah Pemakaian x Harga pokok

- Rata-rata Nilai Persediaan = (Persediaan Awal + Akhir)/2 x Harga pokok (Kencana, 2016:45).

HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian penjualan dan persediaan menunjukkan Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan selama Pandemi Covid-19 mampu mencapai penjualan rata-rata 71,55% dari total persediaan.

Aktivitas pemasaran yang meliputi aktivitas penjualan, namun pemasaran sebagai bagian dari keseluruhan aktivitas sistem

pemasaran. Aktivitas penjualan dapat diklasifikasikan dengan (a) *Trade Selling*, (b) *Technical Selling*, (c) *Missionary Selling* dan (d) *New Business Selling* (Purwanto, dkk, 2021:2).

Hasil penelitian evaluasi penjualan dan persediaan yang dinilai menggunakan besaran nilai *Inventory Turnover Ratio* (ITOR) yakni besar perputaran dana pada setiap jenis sprej pada satu periode diperoleh hasil yaitu nilai *Inventory Turnover Ratio* sprej merk Majesti rata-rata senilai 15,51 dengan kategori baik, sprej merk Ladyrose rata-rata senilai 14,52 dengan kategori baik, sprej merk California rata-rata senilai 12,64 dengan kategori kurang baik, sprej merk Mylove rata-rata senilai 14,53 dengan kategori baik, sprej merk Deluxe rata-rata senilai 15,06 dengan kategori baik, sprej merk Hawaii rata-rata senilai 16,29 dengan kategori baik, sprej merk Aloha rata-rata senilai 15,43

dengan kategori baik, sprei merk Bonita rata-rata senilai 13,27 dengan kategori kurang baik, sprei merk Fata rata-rata senilai 12,04 dengan kategori kurang baik, sprei merk Vallery rata-rata senilai 14,73 dengan kategori baik, sprei merk Kendra rata-rata senilai 13,99 dengan kategori kurang baik, sprei merk Kendra rata-rata senilai 13,99 dengan kategori kurang baik.

Memfaatkan teknik produk dan manajemen persediaan yang efisien akan menghasilkan manajemen persediaan yang efektif (Istiqomah, Sitawati, 2020:37). Biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan di gudang meningkat ketika ada kelebihan stok. Namun, penyimpanan sebenarnya merupakan masalah yang rumit. Mungkin sulit untuk memutuskan kapan dan berapa banyak persediaan yang harus dibeli. Akibatnya, perhitungan *safety stock* dibutuhkan dalam menjaga tingkat persediaan aman setiap saat dengan harapan

bisnis tidak akan pernah mengalami kekurangan persediaan (Fahmi, 2014: 248).

Semakin rendahnya nilai ITOR, maka semakin besar penimbunan persediaan, hal ini membuktikan bahwa pengelolaan yang belum efisien dengan modal yang besar dan berhenti pada persediaan.

KESIMPULAN

Sesudah meneliti serta mengevaluasi penjualan dan persediaan barang selama masa pandemi Covid – 19 di Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan, penulis mampu menyimpulkan bahwa:

Hasil penelitian penjualan dan persediaan menunjukkan Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan selama Pandemi Covid-19 mampu mencapai penjualan rata-rata 71,55% dari total persediaan.

Hasil penelitian evaluasi penjualan dan persediaan yang dihitung melalui besaran nilai *Inventory Turnover Ratio* (ITOR) yakni besar perputaran biaya pada setiap jenis sprei pada satu periode diperoleh hasil yaitu nilai *Inventory Turnover Ratio* rata-rata senilai 14,04 yang tergolong pada kategori baik atau efisien.

SARAN

Melalui kesimpulan yang disampaikan, penulis berkeinginan menyampaikan saran kepada Toko Venus Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan yang sekiranya mampu memberi manfaat saat mengatasi kelemahan yang ada pada sistem pengelolaan persediaan. Berikut saran yang mampu disampaikan penulis:

1. Lebih baik melaksanakan penentuan prioritas persediaan

sprei yang memiliki nilai penjualan paling besar.

2. Sebaiknya Toko Venus melaksanakan perkiraan serta rancangan pada pembelian stok barang supaya tidak menimbun persediaan barang.
3. Sebaiknya menambah tenaga kerja bagian gudang yang khusus menangani persediaan barang.
4. Mengevaluasi nilai *Inventory Turnover Ratio* (ITOR), supaya mampu memahami derajat efisiensi persediaan barang.
5. Membuat kebijakan tertulis untuk merencanakan dan mengendalikan aliran barang sehingga manajemen stok dapat menggunakannya sebagai panduan dalam melaksanakan pekerjaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. (2014). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Faud, M. Ramli. (2017). *Pengantan akuntansi keuangan Daerah*. Yogyakarta : CV Budi Utama.
- Hery. (2013). *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Istiqomah, Choirul., Riana Sitawati. (2020). *Evaluasi Sistem Akuntansi Persediaan pada PT. Billindo Anugrah Raharja*. Dharma Ekonomi No. 51
- Kencana, Gita Gilang. (2016). *Analisis Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Obat Antibiotik di RSUD Cicalengka Tahun 2014*. Jurnal
- Mulyadi (2016), *Sistem Akuntansi*, (ed.4), Jakarta: Salemba Empat.
- Oktaria, Silvi., Rendi Wiranata. (2019). *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Dalam Penjualan (Studi Pada PT. Anugrah Nusantara Raya)*. Bilancia : Jurnal Ilmiah Akuntansi. Vol. 3, No. 3.
- Paramitha, Melvie. (2020). *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Fungsi Penjualan pada UD. Mitra Niaga Surabaya*. Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan. Volume 4, Nomer 2.
- Purwadisastra, Didik. (2021). *Strategi Ritel Konvensional Modern Dalam Menghadapi Persaingan pada Masa Pandemi Covid 19*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 8 No. 1.
- Purwanto, Eko., dkk. (2021). *Sistem Informasi Evaluasi Penjualan*. Bianglala Informatika. Vol. 9, No. 1.
- Savitri, Padrin Danas. (2013). *Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten*. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.

- Soemarso, S. R. (2009). Akuntansi suatu pengantar, edisi kelima. *Jakarta: salemba empat*.
- Sugianti, Y., & Sitorus, O. F. (2021). Eksistensi ritel tradisional pada pandemi COVID-19. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial*, 15(1), 72-81.
- Sujarweni, V Wiratna. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sukmadinata . Nana Syaodih, 2011, Landasan Psikologi Proses Pendidikan, Bandung : Remaja Rosdakarya
- Suwanda, Dadang, dan Santosa, Hendri. 2014. *Kebijakan Akuntansi Berbasis Akrual Berpedoman Pada SAP*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Wulansari, I. C., Isharijadi, I., & Sulistyowati, N. W. (2018, October). Analisis Penerapan Akuntansi Lingkungan Pada Instalasi Pengolahan Air Limbah Lingkungan Industri Kulit Kabupaten Magetan. In *FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi* (Vol. 6, No. 2).