



Pengaruh Pengendalian Persediaan Terhadap Kinerja Departemen Penjualan Pada Depo Jaya Bangunan

Audiska Marshanda Retno Putri, Animah, Widia Astuti

Universitas Mataram, Jl. Majapahit No. 62, Mataram, Indonesia

ARTICLE INFORMATION

Received: September 5, 2023
Revised: October 26, 2023
Available online: October 28, 2023

KEYWORDS

Inventory, Inventory Control, Sales Performance, Efficiency, Internal Control

CORRESPONDENCE

Phone: 085337779977
E-mail: animahmtr@unram.ac.id

A B S T R A C T

This study was conducted to examine the effect of inventory control on sales department performance. The research was conducted at the Jaya Depo Bangunan. There are 64 research samples selected through the purposive sampling technique. Data analysis procedures are used to test the validity, reliability, and hypotheses. The data analysis tool used in this study is Partial Least Squares (PLS) version 3.0. The results showed that inventory control had a significant and positive effect on sales department performance. Inventory controls are used to prevent theft, fraud, and damage. Efforts to monitor and find out the goals of a company have been achieved, namely through controlling merchandise inventory. The efficiency of the internal control system can be further improved by recording and supervising all activities within the company and ensuring that this efficiency can improve company performance. Warehouse management systems can reduce errors in picking goods, assist in stock control, increase work productivity, and improve warehouse security.

PENDAHULUAN

Semakin majunya zaman dan penggunaan teknologi komputer dalam menangani pengendalian persediaan saat ini sudah menjadi kewajiban perusahaan sejalan dengan berkembangnya teknologi informasi dan banyaknya persaingan (Sujana, 2013). Sistem persediaan yang baik mengharuskan organisasi untuk memiliki informasi secara akurat tentang tingkat persediaan setiap saat agar memberikan layanan ke pelanggan, memberikan informasi yang akurat kepada pelanggan dan meningkatkan citra organisasi. Manajemen persediaan selalu dilihat sebagai alat untuk penggunaan sumber daya yang optimal untuk mencapai efisiensi di seluruh organisasi lintas industri.

Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan bahwa ada barang terjual dan diadakan kembali selama periode akuntansi. Perputaran persediaan merupakan aktivitas yang diperlukan dan diperhitungkan karena dapat mengetahui efisiensi biaya serta memperoleh laba. Kualitas suatu perusahaan dilihat dari kecepatannya dalam menjual persediaan. Semakin besar perputaran persediaan, maka barang yang terjual juga semakin besar. Secara signifikan perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan mempengaruhi profitabilitas perusahaan (Kuryanto et al., 2021). Hal ini berbanding terbalik dengan penelitian Judin et al., (2020) bahwa secara parsial perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Pengendalian persediaan memiliki dampak langsung dan signifikan terhadap efisiensi atau kinerja organisasi dan keuangan perusahaan (Chukwudi, 2017). Upaya untuk

meningkatkan kinerja dan memperoleh keunggulan kompetitif dalam lingkungan bisnis kompetitif saat ini, maka perusahaan harus memiliki pengendalian manajemen persediaan yang baik, efektif, dan terkoordinasi dengan baik. Setiap perusahaan memiliki persediaan serta memiliki cara yang berbeda di dalam pengelolaan persediaan, meskipun tetapi tujuan sama yaitu mengurangi biaya.

Perusahaan harus menerapkan sistem pengendalian persediaan agar dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan (Kungu & Ndirangukung, 2019). Manajer pengendalian persediaan pada profitabilitas perusahaan mengambil tindakan pencegahan untuk memastikan perusahaan mereka dapat mempertahankan tingkat ideal persediaan. Perputaran persediaan juga dapat meningkatkan profitabilitas.

Organisasi mendapatkan keuntungan jika dalam mengelola pengendalian persediaan sangat efektif. Penggunaan sumber daya yang optimal, pengurangan biaya, peningkatan profitabilitas, peningkatan efektivitas penjualan, pemanfaatan persediaan yang tinggi, merupakan manfaat-manfaat dari adanya pengendalian persediaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan (Ogbo et al., 2014). Penjualan semakin tinggi, maka pendapatan perusahaan semakin besar dan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan (Susanti, 2021). Organisasi mendapatkan keuntungan melalui penerapan pengendalian persediaan salah satunya manajemen gudang. Manajemen gudang juga harus diperhatikan dalam penerapan pengendalian persediaan.

Sistem manajemen gudang dapat mengurangi kesalahan pengambilan barang, membantu dalam kontrol stok,

meningkatkan produktivitas kerja, dan meningkatkan keamanan gudang. Adanya perbaikan sistem manajemen gudang perusahaan, maka dapat meningkatkan kinerja rantai pasokan (Eric Jepherson et al., 2021). Manajemen gudang mampu meningkatkan volume penjualan pada perusahaan. Semakin baik pengelolaan gudang, maka semakin besar pula volume penjualannya (Habeeb et al., 2021). Upaya pengendalian internal yang baik dibutuhkan pengecekan ulang oleh admin gudang untuk mencocokkan data pembelian dengan fisik barang. Hal tersebut bertujuan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan (Maisaroh et al., 2019). Pengurangan biaya produksi menjadi pengaruh terbesar dari manajemen persediaan. Biaya produksi dapat dikurangi dengan memilih metode manajemen persediaan yang cocok untuk perusahaan (John et al., 2015).

Semakin perkembangan dunia bisnis, maka akan semakin kompetitif. Kemitraan atau hubungan kerja pemasok strategis dapat memengaruhi kinerja perusahaan (Hejazi, 2022). Perusahaan dapat menentukan tingkat persediaan yang optimal telah diakui sebagai bagian dari keputusan utama dalam mengelola perusahaan dan rantai pasokan. Perusahaan dapat menyimpan persediaan dalam jumlah yang tidak terlalu banyak tetapi juga tidak sedikit untuk menjaga persediaan agar tetap stabil (Kim et al., 2020). Rantai pasokan sebagai hal yang penting untuk meningkatkan kinerja organisasi dan mengurangi risiko dalam rantai pasokan (Kurdi et al., 2023). Keunggulan kompetitif dan manajemen rantai pasokan diakui sebagai faktor integral yang memberikan dampak untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Waiyawuththanapoom et al., 2023).

Pada sebagian perusahaan pengendalian persediaan berpengaruh secara tidak langsung terhadap kinerja perusahaan. Faktor lain yang mempengaruhi kinerja organisasi secara langsung adalah kinerja pembelian. Sistem pengendalian persediaan dapat membantu meningkatkan profitabilitas, hasil produksi serta efisiensi perusahaan (Mawonde & Demberere, 2022). Perusahaan harus menggambarkan secara jelas wewenang serta tanggung jawab dalam bagan organisasinya. Sistem pengendalian internal lebih efisien dilakukan dengan cara mencatat dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan (Putra & Zefanya, 2022).

Efektivitas pengendalian dipengaruhi oleh pengendalian internal pada perusahaan karena dapat berpengaruh pada kesadaran masing-masing karyawan. Pengendalian yang baik dapat memotivasi karyawan untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan perusahaan sehingga dapat meningkatkan kinerja penjualan (Anggraeni et al., 2021). Manajemen persediaan yang baik berdampak pada kepuasan pelanggan dan terhindar dari kekecewaan pelanggan serta meningkatkan keuntungan (Nnaemeka Augustine, 2013). Kepuasan kerja juga dapat menjadi motivasi karyawan yang bisa meningkatkan kinerja karyawan pada divisi penjualan (Susanto, 2019). Fleksibilitas sistem informasi serta rantai pasokan berhubungan erat dengan kinerja pemasaran dan kepuasan pelanggan (Oh et al., 2019). Rantai pasokan yang terintegrasi memiliki pengaruh terhadap kinerja strategis. Kinerja strategis yaitu kegiatan atau tugas yang dilakukan oleh karyawan sebuah organisasi dan hasil aktual dalam pekerjaannya untuk mencapai tujuan perusahaan (Thneibat et al., 2023).

Tidak ada cara yang terbaik untuk mengatur atau memimpin sebuah perusahaan menurut teori kontingensi. Kontingensi adalah variabel yang memberikan pengaruh

karakteristik organisasi terhadap kinerja. Efektivitas suatu perusahaan berasal dari menyesuaikan karakteristik perusahaan dengan kemungkinan yang mencerminkan situasi perusahaan. Faktor-faktor kondisional yang menyebabkan sistem pengendalian manajemen lebih efektif memerlukan evaluasi melalui kontingensi. Meningkatnya kinerja organisasi dikarenakan ada hubungan yang baik antara sistem pengendalian dengan variabel kontingensi. Sistem Kontrol Manajemen banyak menggunakan pendekatan kontingensi. Mengamati efek saling bergantung antara struktur organisasi dan faktor kontingensi dalam menciptakan kinerja disebut sebagai pendekatan kontingensi struktural. Model pendekatan kontingensi harus menunjukkan hubungan yang saling membutuhkan dan bergantung satu sama lain antara struktur atau kontrol serta kontingensi faktor. Variabel struktur organisasi dan variabel kontingensi akan mengarah pada peningkatan kinerja (Ghozali, 2013).

Kinerja perusahaan dapat dilihat dari perbandingan target penjualan dengan realisasi penjualannya. Kinerja penjualan juga dapat diukur melalui sumber daya manusia yang berkualitas. Pada dasarnya karyawan memiliki pengetahuan lebih mengenai produk-produk yang dijual dapat meningkatkan kegiatan penjualan. Kemampuan karyawan dalam mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan dapat menjadi pertimbangan untuk efektifitas perusahaan. Penelitian mengenai pengaruh pengendalian persediaan terhadap kinerja departemen penjualan sudah dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian ini dilakukan pada Depo Jaya Bangunan karena belum dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya.

Depo Jaya Bangunan melakukan pengecekan persediaan setiap bulannya yang dilakukan secara mandiri oleh Sales. Pengecekan persediaannya dilakukan secara mandiri oleh Sales yang bersangkutan, maka potensi untuk fraud juga tinggi. Pengendalian persediaan untuk masing-masing departemen sangat dibutuhkan karena jika ada indikasi fraud, maka akan berpotensi kerugian bagi perusahaan. Hal ini dapat menurunkan kinerja masing-masing departemen perusahaan. Selain itu, Depo Jaya Bangunan memiliki 16.000 persediaan aktif yang tercatat pada program perusahaan, tingginya tingkat persediaan menjadikan perusahaan harus lebih melakukan pencatatan dengan baik agar kinerja terus meningkat.

Teori kontingensi yaitu sistem motivasi seorang pemimpin dan tingkat keunggulan situasional, atau kendali dan pengaruh dalam skenario tertentu sehingga mampu menentukan seberapa baik kinerja suatu kelompok. Penegasan ini menyiratkan bahwa teori kontingensi menekankan gaya kepemimpinan pemimpin dan pemahaman situasional yang akurat. Hal ini tergambar pada Depo Jaya Bangunan yang memiliki sistem persediaan yang telah diatur oleh pemimpin. Sehingga teori kontingensi mampu menjadi dasar pada penelitian ini.

Tujuan dari penelitian ini mengetahui pengaruh pengendalian persediaan terhadap kinerja departemen penjualan perusahaan. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan bukti empiris dari teori yang digunakan yaitu teori kontingensi. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan andil dan tambahan referensi untuk mengembangkan penelitian di masa depan. Informasi yang diperoleh dari penelitian ini juga dapat digunakan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk kepentingan perusahaan.

METODE

Metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian ini membahas pengaruh pengendalian persediaan terhadap kinerja departemen penjualan. Penelitian ini berlokasi di Depo Jaya Bangunan. Data primer sebagai jenis data dari survei kuesioner skala likert dengan 44 pertanyaan.

Populasi dari penelitian ini ialah 234 karyawan Depo Jaya Bangunan. Sampel penelitian yang dipilih yaitu seluruh bagian yang terlibat secara langsung dalam kegiatan perusahaan seperti accounting and finance manager, supervisor internal control and staff empat orang, store manager and staff berjumlah 54 orang, kepala dan karyawan Gudang sejumlah lima orang. Jumlah seluruh sampel ialah 64 orang karyawan. Metode purposive sampling adalah metode yang digunakan dalam penentuan sample.

Penelitian ini memiliki variabel independen (pengendalian persediaan) dan variabel dependen (kinerja departemen penjualan), sehingga apabila pengendalian internal baik maka akan meningkatkan kinerja departemen penjualan. Pengendalian persediaan adalah bagian dari sistem yang digunakan sebagai prosedur dan kebijakan operasional perusahaan atau organisasi keamanan. Terdapat tiga indikator yang digunakan dalam variabel pengendalian persediaan mengacu pada penelitian Chukwudi (2017) yaitu Efektivitas, Pengawasan, dan Pencatatan. Pada sebuah perusahaan, kinerja penjualan merupakan cara perusahaan dalam membangun loyalitas serta kepercayaan konsumen antara produk dagangan dan konsumen. Terdapat dua indikator yang dapat mengukur variabel kinerja departemen penjualan yaitu pelayanan (Y1.1) dan penjualan (Y1.2) yang memodifikasi penelitian Arafat (2013) dan Kristiyanti (2012).

Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Software SmartPLS*. *SmartPLS* adalah teknik yang digunakan untuk memprediksi model dengan banyak faktor. *Smart PLS* dibagi menjadi dua model yaitu Outer Model dan Inner Model. Pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data adalah *Structural Equation Model Partial Least Square (SEM-PLS)*.

R-Square digunakan untuk menguji bentuk structural apakah variabel laten memiliki pengaruh yang substantif. Rentang nilai *R-Square* yaitu sebesar 0,67 (kuat), 0,33 (sedang) dan 0,19 (lemah). *R-Square* dilakukan pada bootstrapping dalam *SmartPLS*. Koefisien jalur atau *Path Coefficients* menentukan hubungan/pengaruh antar konstruk. Koefisien jalur dapat dilakukan menggunakan prosedur bootstrapping pada *SmartPLS* yang menghasilkan nilai *t-statistic* atau *P-value*. Jika nilai $P\text{-value} \leq \alpha$ maka variabel dapat dinyatakan berpengaruh secara signifikan. Nilai α sama dengan 0,05 (5%). *Q-Square* atau *predictive relevance* dilakukan untuk mengetahui kapabilitas prediksi dan dilakukan menggunakan *blindfolding* dalam *SmartPLS*. Apabilanilai $Q\text{-Square} > 0$ maka prediksi modelnya akurat terhadap suatu konstruk. Sedangkan apabila nilai $Q\text{-Square} < 0$ maka kurang memiliki prediksi yang akurat pada konstruk.

Uji validitas dan reliabilitas digunakan untuk mengukur outer model. Terdapat dua cara untuk menguji validitas penelitiannya itu menggunakan korelasi atau membandingkan nilai *corrected item - Total Correlation* dengan tabel *r* produk. Peneliti menggunakan validitas konvergen dan validitas diskriminan

untuk menguji validitas. Uji validitas konvergen diukur menggunakan *loading factor*. *Loading factor* menunjukkan korelasi atau keterkaitan antara skor indikator dengan skor pada variabel laten. Ketika suatu variabel laten dapat menjelaskan lebih dari setengah variasi indikatornya maka inilah yang disebut *AVE* yang memiliki nilai validitas konvergen signifikan. *AVE* menggunakan *Cross Loading* dan *fornelllarcker* dalam melakukan uji validitas diskriminan. Pada uji *Fornell larcker*, nilai *loading konstruk* yang diuji lebih tinggi dari nilai *loading konstruk* lainnya. Penelitian ini memerlukan uji reliabilitas melalui *Alpha Cronbach's* dan *composite reliability*.

Uji hipotesis dilakukan untuk menguji kevalidan hipotesis dengan menggunakan data dari sampel populasi. Penelitian ini menggunakan hipotesis dua arah. *Path coefficient* digunakan untuk melihat tingkat signifikansi hipotesis dalam model pengukuran/inner model. *Path coefficient* harus memiliki nilai di atas 1,96 untuk hipotesis dua arah dan di atas 1,64 untuk hipotesis satu arah. Nilai *P-value* digunakan untuk uji statistic dengan membandingkan dengan nilai α (0,05). Apabila $P\text{-value} < \text{nilai } \alpha$, maka hipotesis diterima dan variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Responden yang menjadi sampel penelitian berjumlah 64 orang yang terdiri dari accounting and finance manager, supervisor internal control and staff empat orang, store manager and staff berjumlah 54 orang, kepala dan karyawan gudang sejumlah lima orang. Kuesioner yang tidak kembali sejumlah 6 kuesioner. Responden menjawab variabel penelitian yaitu pengendalian persediaan (X) dan kinerja departemen penjualan (Y).

Pengendalian persediaan sangat penting karena memiliki biaya investasi terbesar dalam perusahaan. Pengendalian persediaan digunakan untuk mencegah pencurian, penipuan, dan kerusakan. Upaya untuk mengawasi dan mengetahui tujuan dari suatu perusahaan sudah tercapai yaitu melalui pengendalian persediaan barang dagang. Terdapat tiga indikator yang digunakan dalam variabel pengendalian persediaan yaitu Efektivitas, Pengawasan, dan Pencatatan.

No	Indikator	Skor				
		1	2	3	4	5
1	Efektivitas (X1.1)	10	15	137	554	154
	Presentase	1%	2%	16%	64%	18%
2	Pengawasan (X1.2)	4	5	47	358	108
	Presentase	1%	1%	9%	69%	21%
3	Pencatatan (X1.3)	3	15	66	167	39
	Presentase	1%	5%	23%	58%	13%
Total		17	35	250	1.079	301
Total Presentase		1%	2%	15%	64%	18%

Gambar 1. Deskripsi Data Indikator Variabel Pengendalian Persediaan

Gambar 1. menunjukkan penilaian responden terhadap keakuratan data kuesioner bahwa skor 4 merupakan nilai tertinggi dari 58 orang pada semua indikator dengan presentase sebesar 64%. Pada indikator efektivitas yang memiliki presentase tertinggi adalah skor empat yaitu sebesar 64%. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan pertanyaan-pertanyaan pada indikator tersebut. Responden setuju jika pengendalian persediaan yang diterapkan pada perusahaan

sudah sesuai dan berjalan dengan baik. Sedangkan pada indikator pengawasan (X1.2) serta pencatatan (X1.3) memiliki jawaban dengan presentase tertinggi masing-masing adalah 69% dan 58%. Skor tertinggi dalam dua indikator tersebut terdapat pada skor empat. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan indikator tersebut. Sehingga, disimpulkan bahwa indikator pengawasan (X1.2) serta pencatatan (X1.3) dapat mewakili variabel pengendalian persediaan dengan cukup baik.

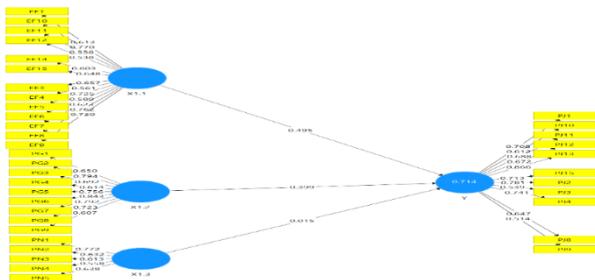
Kinerja penjualan memiliki peran yang penting dalam membangun loyalitas serta kepercayaan konsumen antara produk dagangan dan konsumen. Terdapat dua indikator yang dapat mengukur variabel kinerja departemen penjualan yaitu pelayanan (Y1.1) dan penjualan (Y1.2).

No	Indikator	Skor				
		1	2	3	4	5
1	Pelayanan (Y1.1)	15	58	100	168	65
	Presentase	4%	14%	25%	41%	16%
2	Penjualan (Y1.2)	6	19	82	242	115
	Presentase	1%	4%	18%	52%	25%
Total		21	77	182	300	165
Total Presentase		3%	10%	24%	40%	22%

Gambar 2. Deskripsi Data Indikator Variabel Kinerja Penjualan

Gambar 2. menunjukkan penilaian responden terhadap pelayanan dan penjualan perusahaan bahwa dari 58 responden skor 4 merupakan yang tertinggi sebesar 300 dari semua indikator. Presentase jawaban responden dalam gambar paling tinggi terdapat pada indikator penjualan (Y1.2) skor empat, yaitu sebesar 52%. Skor empat merupakan skor yang memiliki jawaban terbanyak pada indikator tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju pada indikator pelayanan (Y1.2). Responden setuju jika realisasi penjualan yang baik akan berpengaruh positif pada tingkat kinerja perusahaan. Sedangkan pada indikator pelayanan (Y1.1) memiliki nilai presentase tertinggi sebesar 41%. Skor tertinggi dari indikator tersebut terdapat pada skor empat. Pelayanan baik dari segi karyawan maupun ketersediaan variasi produk dagangan perusahaan. Artinya, responden setuju dengan kedua indikator tersebut mampu mewakili kinerja departemen penjualan perusahaan.

Penilaian Convergent validity berdasarkan loading factor atau hubungan antar skor komponen dengan skor konstruk. Nilai seluruh indikator berada di atas 0,50. Hal ini menunjukkan bahwa semua indikator memiliki hubungan yang valid terhadap variabel latennya. Hasil kuesioner dapat dinyatakan valid dan data terkait dapat dilihat pada gambar 1. Beberapa pertanyaan tidak valid atau dibawah nilai 0,50 sehingga harus dieliminasi. Berikut gambar indikator setelah dieliminasi:



Gambar 3. Hasil Uji Validitas

Dapat dilihat pada gambar 3, masing-masing Indikator Pengendalian variabel memiliki nilai AVE sebesar 0,787 dan 0,798. Artinya, variabel-variabel tersebut dikatakan valid. Kemudian nilai variabel Y mempunyai nilai sebesar 0,894. Nilai pada variabel X sebesar 0,887. Sedangkan korelasi antara X dan Y hanya sebesar 0,730. Hal ini menunjukkan bahwa nilai pada setiap variabel mempunyai nilai yang lebih tinggi dengan korelasi variabel latennya sehingga dalam uji validitas diskriminan menggunakan *Fornell Larcker* dianggap valid.

Uji reliabilitas menggunakan dua pengukuran yaitu cronbach's *alpha* dan *composite reliability*. Berikut ini adalah hasil analisis dari nilai cronbach's *alpha* dan *composite reliability*. Nilai *composite reliability* dan cronbach's *alpha* menghasilkan nilai di atas 0,70. Artinya penelitian ini mempunyai nilai reliabilitas yang baik.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah pengendalian persediaan berpengaruh terhadap kinerja departemen penjualan pada Depo Jaya Bangunan. Model struktural diuji menggunakan koefisien determinasi atau *R-Square*. Hasil analisis koefisien determinasi senilai 0,714 atau 7,14% variabel x mempengaruhi variabel y. Hasil ini termasuk ke dalam tingkatan kuat.

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Efektivitas -> Kinerja Penjualan	0,495	0,500	0,109	4,526	0,000
Pengawasan -> Kinerja Penjualan	0,399	0,369	0,113	3,531	0,000
Pencatatan -> Kinerja Penjualan	0,015	0,055	0,114	0,131	0,896

Gambar 4. Nilai Path Coefficient dan P-Value

P-Value mengukur tingkat signifikansi hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai *alpha P-Value* adalah 5% atau 0,05. Apabila nilai *P-Value* lebih kecil dari *alpha* ($P-Value \leq \alpha$) maka hubungan antar variabelnya signifikan. Pada tabel 4.11, nilai *P-Value* berada pada angka 0.028 pada indikator efektivitas terhadap Y berpengaruh signifikan. Nilai *P-Value* indikator pengawasan terhadap Y berpengaruh signifikan 0.000 sedangkan indikator pencatatan terhadap Y berpengaruh tidak signifikan sebesar 0,477.

Hasil ini diperkuat dengan jawaban responden dari data kuesioner yang menunjukkan bahwa pengendalian persediaan berpengaruh pada kinerja departemen penjualan. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.3 dan 4.4 mengenai deskripsi data perindikator variabel. Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa skor empat memiliki intensitas paling tinggi dengan total 1.709 jawaban. Artinya responden setuju dengan pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner. Pada tabel 4.4 dapat dilihat bahwa responden paling banyak menjawab di skor empat dengan total 300 jawaban. Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dengan pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner.

Efektivitas merupakan tingkat pencapaian suatu organisasi baik secara eksplisit maupun implisit dan menerapkan rencana yang sudah ditetapkan untuk mencapai tujuan perusahaan. suatu organisasi merencanakan sistem pengendalian internal yang melingkupi sumber daya manusia, sistem informasi, alat-alat yang digunakan, dan sebagainya. Sistem informasi yang digunakan perusahaan adalah Accurate dan sangat membantu dalam mengatur persediaan, responden paling banyak

menjawab setuju. Sistem informasi yang digunakan pada toko dapat terhubung langsung dengan gudang sehingga kontrol persediaan mudah untuk dilakukan. Ginting (2021) menunjukkan bahwa adanya pengaruh sistem pengendalian internal pada persediaan barang perusahaan. Sistem informasi persediaan barang sangat penting dalam memberikan informasi terkait persediaan yang dapat menunjang keefektifan pengendalian internal sesuai dengan prosedur. Perusahaan melakukan pemesanan dan pengiriman barang tepat waktu. Manajemen persediaan yang baik dilihat dari pencatatan hingga pengiriman barang tepat waktu (Chukwudi, 2017).

Hubungan pengendalian persediaan dengan teori kontingensi yang mengemukakan bahwa tidak ada satu pendekatan atau gaya manajemen yang cocok untuk semua situasi, sehingga strategi yang digunakan harus disesuaikan dengan kondisi yang ada. Teori kontingensi diterapkan pada berbagai aspek manajemen termasuk pengendalian persediaan. Dalam pengendalian persediaan, teori kontingensi dapat meningkatkan efektivitas pengendalian persediaan dengan mempertimbangkan faktor-faktor khusus dalam situasi tertentu. Teori kontingensi dapat membantu memilih jenis pengendalian paling efektif berdasarkan karakteristik produk, permintaan pelanggan, waktu pengiriman, dan biaya penyimpanan. Sehingga mengacu pada teori kontingensi, pemimpin seharusnya tidak hanya melakukan pengawasan pada persediaan saja, melainkan harus memberikan arahan untuk melakukan pencatatan persediaan yang lebih baik agar kinerja mengalami peningkatan.

Pengawasan pengendalian internal merupakan upaya untuk memastikan bahwa pengendalian internal yang diterapkan diperusahaan berjalan dengan efektif. Pengawasan dilakukan secara terus menerus untuk memastikan bahwa pengendalian internal selalu sesuai dengan kondisi aktual perusahaan dan mencegah kesalahan serta penyalahgunaan yang dapat merugikan perusahaan. Selain itu, pengawasan juga bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian internal yang ada dan memberikan umpan balik kepada manajemen untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Evaluasi dan pemeriksaan terhadap dokumen, transaksi, serta sistem yang terlibat dalam pengendalian internal merupakan hal yang penting dalam pengawasan pengendalian internal (Mulyadi, 2017).

Perusahaan memiliki sistem informasi yang terkait dengan persediaan barang dengan nama *Software* yang digunakan adalah *Accurate*. Sistem informasi ini memudahkan perusahaan dalam mengelola dan memantau stok barang yang dimiliki. Dengan adanya sistem informasi ini, perusahaan dapat mengetahui ketersediaan barang dengan lebih cepat dan akurat. Perusahaan juga memastikan bahwa orang yang bertanggung jawab untuk menginput data ke dalam sistem informasi memiliki kompetensi yang sesuai. Hal ini bertujuan untuk meminimalkan kesalahan input data yang dapat berdampak pada akurasi data persediaan barang. Sebagai contoh, jika data persediaan barang diinput oleh orang yang tidak memiliki kompetensi di bidang persediaan, maka kemungkinan terjadinya kesalahan dalam penginputan data akan semakin besar. Oleh karena itu, dengan memastikan bahwa orang yang bertanggung jawab memiliki kompetensi yang sesuai, perusahaan dapat meningkatkan akurasi data persediaan barang.

Perusahaan juga sudah memperjalkan orang-orang sesuai dengan tugas serta keahliannya masing-masing yang dimana

dibuktikan dengan dapat dilihat bahwa perusahaan memiliki kebijakan dan prosedur untuk menjaga kekayaan aset dari potensi kecurangan dengan melakukan pengendalian internal yang meliputi pengecekan persediaan fisik secara rutin, pemisahan tanggung jawab antar karyawan, dan penggunaan *Barcode* untuk membantu dalam pengawasan dan mencegah terjadinya kecurangan. *Barcode* digunakan agar setiap produk barang dagangan dapat diidentifikasi dengan jelas. Penggunaan *barcode* juga dapat membantu melihat mutasi barang dagangan pada program yang digunakan perusahaan. Penggunaan *barcode* dapat membantu pengawasan persediaan yang tepat. Penggunaan *Barcode* juga dapat mencegah pencurian atau kecurangan. *Barcode* juga dapat membantu menjaga kuantitas persediaan untuk produktivitas perusahaan yang optimal (Chukwudi, 2017).

Pencatatan yang akurat tidak ada hubungan signifikan dengan kinerja penjualan. Meskipun pencatatan yang akurat dapat membantu dalam memonitor persediaan dan meningkatkan efisiensi, namun tidak ada pengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan (Brown et al., 2018). Karyawan toko yang mencatat persediaan menggunakan sistem informasi dan kartu stok dengan cepat dan tepat. Mencatat dan mengecek barang dilakukan oleh karyawan yang berbeda. Pencatatan barang yang baik bertujuan menciptakan pengendalian persediaan yang efektif. Pencatatan pada perusahaan tidak membedakan persediaan berdasarkan ukuran barang. Akan tetapi perbedaan ukuran barang dibedakan pada layout toko. Barang besar, sedang, dan medium di kelompokkan sesuai dengan jenisnya masing-masing agar mudah saat dilakukan pengecekan fisik. Perlakuan antara barang besar, sedang, dan kecil tentu saja berbeda. Barang berukuran besar bernilai besar sehingga pengendalian internal harus dijalankan dengan baik. Sedangkan barang-barang berukuran kecil juga memiliki nilai yang cukup besar dan memiliki resiko hilang serta tertukar. Depo jaya bangunan memiliki banyak jenis barang dagangan, jika pencatatan persediaan tidak dicatat secara benar dan akurat, maka resiko terjadinya penurunan penjualan pada perusahaan sehingga berdampak pada kerugian. Dengan adanya stok persediaan yang banyak, depo jaya bangunan sebaiknya dapat mengelompokkan barang-barangnya sesuai dengan ukuran pada program sistem informasi. Hal tersebut bertujuan untuk menciptakan pengendalian persediaan yang lebih ketat.

Teori kontingensi dapat berhubungan dengan pencatatan persediaan melalui penggunaan pendekatan persediaan yang digunakan oleh perusahaan. Pendekatan persediaan yang tepat harus dipilih berdasarkan sesuai dengan kondisi perusahaan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti hubungan antara manajemen dan staf, struktur organisasi, dan sumber daya yang tersedia. Jika perusahaan memahami faktor-faktor tersebut maka pencatatan persediaan dapat dioptimalkan untuk memenuhi kebutuhan bisnis dan meningkatkan efisiensi (Mulya¹ & Fauzihardani², 2022). Teori kontingensi dapat berhubungan dengan kinerja penjualan melalui penyesuaian strategi penjualan dengan situasi yang spesifik. Dalam situasi yang berbeda, strategi penjualan yang eksklusif dan personalisasi mungkin lebih efektif dalam meningkatkan penjualan. Dengan menerapkan teori kontingensi dalam strategi penjualan, manajer dapat menyesuaikan taktik dan strategi mereka untuk mencapai hasil yang optimal dalam situasi yang spesifik (Román & Rodríguez, 2015).

KESIMPULAN

Efektivitas dan pengawasan berpengaruh signifikan terhadap kinerja departemen penjualan, sedangkan pencatatan berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja departemen penjualan. Upaya untuk mengawasi dan mengetahui tujuan dari suatu perusahaan sudah tercapai yaitu melalui pengendalian persediaan barang dagang. Sistem pengendalian internal dilakukan lebih efisien dengan cara mencatat dan mengawasi semua kegiatan dalam perusahaan serta dapat meningkatkan kinerja organisasi. Sistem manajemen gudang dapat mengurangi kesalahan pengambilan barang, membantu dalam kontrol stok, meningkatkan produktivitas kerja, dan meningkatkan keamanan gudang. Perusahaan seharusnya mencatat serta mengelompokkan persediaan barang sesuai dengan ukuran dan jenisnya. Hal tersebut bertujuan agar informasi mutasi barang dan perlakuan persediaannya dapat menjadi lebih optimal. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengendalian atau manajemen persediaan yang baik perusahaan dapat meningkatkan kinerja penjualannya. Semakin baik suatu sistem manajemen persediaan, maka semakin baik pula kinerja penjualan.

Keterbatasan dalam penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi peneliti selanjutnya. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari satu variabel independen yang mempengaruhi satu variabel dependen yang dirasa masih kurang oleh peneliti. Artinya masih ada variabel lainnya yang dapat memengaruhi kinerja departemen penjualan. Keterbatasan lainnya adalah peneliti hanya menggunakan data primer yang didapatkan melalui kuesioner, sehingga penelitian yang akan datang dapat menambahkan data sekunder dari perusahaan agar dapat menggambarkan hasil penelitian lebih jelas lagi.

REFERENSI

- Anggraeni, N., Prihanto Utomo, S., & Surabaya, A. B. (2021). Pengaruh Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. In *Journal of Sustainability Business Research* (Vol. 2).
- Brown, K., Fontana, R., & Corsi, T. M. (2018). Inventory Accuracy and Firm Performance. *Journal of Operations Management*.
- Chukwudi, C. (2017). Analysing Effect Of Inventory Management Practices On Organizational Performance Of Departemental Store In South-East. *International Journal of Advanced Research*. www.garph.co.uk
- Cooper, & Schindler. (2014). *Business Rearch Methods*. McGraw-Hill.
- Eric Jepherson, M., Karanja Ngugi, P., & Moronge, M. (2021). *Effect Of Warehouse Management Systems On Supply Chain Performance Of Fast-Moving Consumer Goods Manufacturers In Kenya*. www.iprjb.org
- Ghozali, I. (2013). *25 Grand Theory*. Penerbit Andi.
- Ginting, W. (2021). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Persediaan Barang (Studi pada salah satu perusahaan retail di Kota Bandung). In *Acman: Accounting and Management Journal* (Vol. 1, Issue 1).
- Habeeb, M., Mohammed, U., & Henry, E. (2021). Effects Of The Management Of Finished Goods Inventory On The Sales Volume Of 7Up Bottling Company, North Central Nigeria. *International Journal of Innovative Research in Social Sciences & Strategic Management Techniques*, 8(1), 70–82. <https://doi.org/10.48028/iiprds/ijirssmt.v8.i1.06>
- Hejazi, M. T. (2022). The Association Between Organizational Performance and Supply Chain Management Practices. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(4), 1219–1232. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2022.8.006>
- John, N. E., Etim, J. J., & Ime, T. U. (2015). Inventory management practices and operational performance of flour milling firms in Lagos, Nigeria. *International Journal of Supply and Operations Management*, 1(4), 392–406. www.ijssom.com
- Judin, Somantri, & Rahayu. (2020). *Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan*.
- Kim, S., Na, J., & Kim, B. (2020). Strategic Effects of Supply Chain Inventories on Sales Performance. *EMJ - Engineering Management Journal*, 1–15. <https://doi.org/10.1080/10429247.2020.1778978>
- Kungu, J., & Ndirangukung, J. (2019). Effects of Inventory Control on Profitability of Industrial and Allied Firms in Kenya. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 7(6), 9–15. <https://doi.org/10.9790/5933-0706010915>
- Kurdi, B. Al, Alzoubi, H. M., Alshurideh, M. T., Alquqa, E. K., & Hamadneh, S. (2023). Impact Of Supply Chain 4.0 and Supply Chain Risk on Organizational Performance: An Empirical Evidence From The UAE Food Manufacturing Industry. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(1), 111–118. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2022.11.004>
- Kuryanto, B., Kumala Wulandari, H., Rahmawati, T., Studi Akuntansi, P., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2021). *Pengaruh Periode Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada CV Dian Ayu Setiabudi Brebes Effect of Inventory Turnover Period and Sales Growth on Profitability on CV Dian Ayu Setiabudi Brebes*.
- Maisaroh, Y., Rijalus Sholihin, M., Farhana, S., Studi Akuntansi, P., Widya Gama Lumajang JI Gatot Subroto No, S., & Timur -Indonesia, J. (2019). *Analisis Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Pada CV. Lumajang*.
- Mawonde, & Demberere. (2022). The Effect of Inventory Control Systems On Organisational Performance In The Mining Sector Of Zimbabwe. In *International Journal of Research and Innovation in Social Science*. www.rsisinternational.org
- Mulya¹, H. G., & Fauzihardani², E. (2022). Pengaruh Kejelasan Sasaran Anggaran, Pengendalian Akuntansi dan Sistem Pelaporan terhadap Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah dengan Kepatuhan Terhadap Regulasi sebagai Variabel Pemoderasi. In *Jurnal Eksplorasi Akuntansi (JEA)* (Vol. 4, Issue 1). Online. <http://jea.ppj.unp.ac.id/index.php/jea/index>
- Mulyadi. (2017). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat.

- Nnaemeka Augustine, A. (2013). *Information and Knowledge Management Effect of Inventory Management on Organisational Effectiveness*. www.iiste.org
- Ogbo, A. I., Victoria, O. I., & Ukpere, W. I. (2014). The Impact Of Effective Inventory Control Management On Organizational Performance. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(10 SPEC. ISSUE), 109–118. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n10p109>
- Oh, S., Ryu, Y. U., & Yang, H. (2019). Interaction effects between supply chain capabilities and information technology on firm performance. *Information Technology and Management*, 20(2), 91–106. <https://doi.org/10.1007/s10799-018-0294-3>
- Putra, R. R., & Zefanya, M. (2022). Moderasi peran sistem akuntansi terhadap pengaruh pengendalian internal persediaan barang (inventory) dan penerapan SOP pada kinerja perusahaan. *Owner*, 6(3), 3151–3157. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.987>
- Rahman, A., Rudi, D., Jurusan, H., Politeknik, A., & Jakarta, N. (2013). *Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Hubungan Manajemen Persediaan dan Kinerja Perusahaan*. www.jsx.co.id
- Román, S., & Rodríguez, R. (2015). The Influence of Sales Force Technology Use on Outcome Performance. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 30(6), 771–783. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2015-0001>
- Sujana. (2013). *Manajemen Minimarket*. Raih Asa Sukses (Penebar Swadaya Grup).
- Susanti. (2021). *Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015 - 2019*.
- Susanto. (2019). *Pengaruh Motivasi Kerja, Kepuasan Kerja, dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Divisi Penjualan PT REMBAKA* (Vol. 7, Issue 1).
- Thneibat, H., Al-Mufleh, M. F. N., Abdelaziz, G. A., Alrawashdeh, K., & Al-Alqahtani, M. A. D. A. (2023). The Impact Of Supply Chain Integration On Strategic Performance: The Mediating Role Of Strategic Vigilance. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(1), 325–330. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2022.9.010>
- Waiyawuththanapoom, P., Aunyawong, W., Poolsawad, K., Thumawongchai, V., Boonrattanakittibhumi, C., & Jermsittiparsert, K. (2023). The Relationship Between Supply Chain Management Activities and Firm Performance With The Mediating and Moderating Effect. *Uncertain Supply Chain Management*, 11(1), 375–382. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2022.9.005>