

Research Article

Analisis Distribusi Persediaan Minuman Kemasan Botol terhadap Omset Penjualan di Toko Kelontong Desa Sumengko Kecamatan Jatirejo Kabupaten Mojokerto**Ni Dewi Ambal Ikka^{1*}, Komang Ayu Dewanti², Nur Farida Kusumawati³, Sri Purwanti⁴, Budi Utomo⁵, Dipa Aditya⁶, Khoirul Anam⁷**

1,2,3,4,5,6,7Fakultas Pertanian, Universitas Mayjen Sungkono, Indonesia

*Korespondensi: dewiambalika3@gmail.com**ABSTRACT**

This study aims to analyze the distribution of bottled beverage inventory on sales turnover at the village grocery store in Sumengko Village, Jatirejo Subdistrict, Mojokerto Regency. This topic was chosen due to the increasing consumption of bottled beverages among the community, which has prompted grocery stores to manage their bottled beverage inventory more effectively. However, many grocery stores have not yet implemented appropriate management methods, often resulting in stock shortages or waste. This situation has a direct impact on existing sales turnover, especially since distribution from producers to grocery stores is not running smoothly. This study examined 10 grocery stores as respondents. The method used in this study was the ABC Method. The results of the study showed that Category A products (Most Contributing) were Teh Pucuk, followed by Category B (Moderate Contribution) products, namely Floridina and Frestea, and there were no Category C products. The conclusion of this study is that efficient inventory management and distribution have a significant impact on increasing sales turnover. Therefore, grocery stores are advised to implement a more efficient stock monitoring system and set priorities for goods based on their sales contribution.

Keywords: Distribution, Inventory, Sales Turnover, ABC Analysis, Grocery Stores**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis distribusi persediaan minuman kemasan botol terhadap omset penjualan di toko kelontong desa sumengko kecamatan jatirejo kabupaten Mojokerto. latar belakang ini diangkat karena meningkatnya konsumsi minuman kemasan botol dikalangan masyarakat sehingga mendorong toko kelontong untuk mengelola persediaan minuman botol secara efektif. Namun masih banyak toko kelontong yang belum menerapkan metode pengelolaan yang tepat sehingga sering terjadi kekurangan stok atau pemborosan stok. Kondisi ini berdampak langsung ke omset penjualan yang ada, terutama distribusi dari produsen ke toko kelontong tidak berjalan lancar. Penelitian ini meneliti 10 Toko Kelontong untuk dijadikan sebagai responden. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah Metode ABC. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Produk dengan Kategori A (Paling Berkontribusi) yaitu Teh Pucuk, disusul dengan Kategori B (Kontribusi Sedang) yaitu Floridina dan Frestea, dan Kategori C tidak ada. Kesimpulan dari penelitian ini bahwa pengelolaan dan distribusi persediaan yang efisien memiliki dampak yang besar terhadap peningkatan omset penjualan. Dengan demikian, toko kelontong disarankan untuk menerapkan sistem pengawasan stok yang lebih efisien dan menetapkan prioritas barang berdasarkan kontribusinya.

Kata Kunci: Distribusi, Persediaan, Omset Penjualan, Analisis ABC, Toko Kelontong**ARTICLE HISTORY**

Received: 09.11.2025

Accepted: 17.11.2025

Published: 30.11.2025

ARTICLE LICENCE

Copyright © 2025 The

Author(s): This is an

open-access article

distributed under the

terms of the Creative

Commons Attribution

ShareAlike 4.0

International (CC BY-

SA 4.0)

1. Pendahuluan

Industri ritel Indonesia, khususnya pada sektor ritel makanan, menunjukkan tren pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Toko kelontong memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama di daerah pedesaan atau terpencil yang aksesnya terbatas ke pasar modern. Dalam konteks ini, kategori produk minuman kemasan seperti air mineral, minuman ringan, dan minuman isotonik merupakan

salah satu segmen yang berkembang paling pesat. Peningkatan konsumsi ini didorong oleh perubahan gaya hidup, urbanisasi, serta meningkatnya kesadaran masyarakat akan kesehatan. Di balik peluang ini, tantangan manajemen inventaris yang efisien menjadi semakin krusial untuk menghindari kekurangan stok (yang berakibat pada hilangnya penjualan) maupun kelebihan stok (yang menimbulkan biaya penyimpanan tinggi dan risiko kadaluarsa) (Aulia et al., 2023; Williem et al., 2022).

Pada kenyataannya, banyak pemilik toko kelontong masih mengandalkan perkiraan atau pengalaman subjektif, dan bukan metode sistematis, dalam mengelola persediaan barang. Hal ini sering berujung pada ketidakseimbangan persediaan, kurangnya informasi real-time tentang stok, dan distribusi yang tidak merata, yang pada akhirnya merugikan profitabilitas dan kepuasan pelanggan (Cabungcal et al., 2023; Yunastyo et al., 2024). Untuk mengatasi ketidakefisienan ini, beberapa metode pengendalian persediaan dapat diterapkan. Analisis ABC membantu mengklasifikasikan item berdasarkan nilai dan kontribusinya terhadap pendapatan, sehingga manajer dapat fokus pada produk-produk yang paling kritis (Pratiwi & Saifuddin, 2021). Model Economic Order Quantity (EOQ) menentukan jumlah pesanan optimal untuk meminimalkan total biaya persediaan, termasuk biaya pemesanan dan penyimpanan (Megawati et al., 2021). Selain itu, sistem Kanban, sebagai metode pengendalian persediaan pull-based, dapat mengatur pembelian berdasarkan konsumsi aktual, sehingga meningkatkan visibilitas dan stabilitas rantai pasokan (Yunastyo et al., 2024).

Persediaan, yang didefinisikan sebagai stok barang dan bahan yang dimiliki suatu usaha, merupakan aset penting yang memerlukan pengelolaan teliti untuk memastikan kelancaran operasi dan memitigasi risiko yang terkait dengan fluktuasi permintaan (Hafni, 2025). Keefektifan manajemen persediaan ini terkait erat dengan sistem distribusi aktivitas pemasaran yang memfasilitasi aliran produk dari produsen ke konsumen. Sistem distribusi yang efisien tidak hanya mencakup transportasi dan pergudangan, tetapi juga melibatkan keputusan strategis mengenai saluran distribusi dan koordinasi rantai pasokan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan permintaan konsumen (Zulkarnaen & Fitriani, 2020). Untuk produk dengan perputaran tinggi seperti minuman kemasan yang dikemas dalam botol untuk melindungi produk, memudahkan distribusi, dan meningkatkan daya tarik konsumen (Rosmawati et al., 2021) faktor-faktor ini menjadi sangat penting. Tujuan akhir dari mengoptimalkan seluruh proses ini adalah untuk meningkatkan omzet penjualan toko

yaitu total pendapatan kotor dari penjualan dalam suatu periode tertentu (Williem et al., 2022).

Meskipun penelitian terdahulu telah menunjukkan efektivitas individual dari metode-metode seperti Analisis ABC dan EOQ dalam berbagai konteks (Pratiwi & Saifuddin, 2021; Slamet & Dianti, 2022), terdapat celah penelitian (research gap) yang jelas. Masih kurangnya studi terintegrasi yang menggabungkan metode-metode analitis ini untuk mengatasi tantangan persediaan unik yang dihadapi toko kelontong skala kecil, khususnya di setting pedesaan Indonesia seperti Desa Sumengko. Toko-toko ini beroperasi dengan modal terbatas dan menghadapi kendala rantai pasokan spesifik yang sering diabaikan dalam literatur manajemen persediaan yang lebih luas.

Permasalahan intinya adalah inefisiensi manajemen persediaan di toko kelontong skala kecil di pedesaan Indonesia, yang mengakibatkan sering terjadinya stockout pada barang-barang yang permintaannya tinggi (seperti minuman kemasan) dan sekaligus overstocking pada barang yang perputarannya lambat. Ketidakseimbangan ini disebabkan oleh ketergantungan pada penilaian subjektif dan tidak adanya sistem pengendalian persediaan berbasis data yang terintegrasi dan disesuaikan dengan skala operasional dan tantangan spesifik mereka. Hal urgen yang hendak ditelaah dalam penelitian ialah seiring dengan meluasnya ritel modern, toko-toko kecil harus mengoptimalkan operasinya untuk tetap kompetitif. Manajemen persediaan yang efisien adalah pembeda utama. Tujuan penelitian ini Adalah untuk merumuskan kerangka kerja manajemen persediaan terintegrasi yang menggabungkan Analisis ABC dan EOQ untuk meningkatkan efisiensi operasional dan omzet penjualan.

2. Metode

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Sumengko, Kecamatan Jatirejo, Kabupaten Mojokerto. Pemilihan lokasi tersebut karena daerah yang dipilih dari banyaknya toko kelontong yang dibangun dan variasi penjualan di wilayah Desa Sumengko. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan September 2024 sampai dengan Januari 2025. Sehingga peneliti memilih itu untuk dijadikan tempat penelitian.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian adalah seluruh toko kelontong di Desa Sumengko yang memiliki karakteristik sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu menjual minuman kemasan

botol dan memiliki aktivitas persediaan serta penjualan. Peneliti kemudian mengambil 10 toko kelontong sebagai responden yang mewakili populasi tersebut, menjadi sumber informasi utama yang memberikan data penelitian, seperti data stok, omset penjualan, atau karakteristik usaha.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dengan tujuan mengukur kondisi persediaan dan menghitung kontribusi produk terhadap omset penjualan. Sumber data yang digunakan adalah Data Primer dan Data Sekunder. Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden dengan melakukan wawancara, penyebaran kuesioner, serta observasi langsung terhadap stok yang ada di toko. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan penjualan dan catatan persediaan yang ada di masing-masing toko, diperoleh dari literatur berupa jurnal, artikel yang mendukung penelitian.

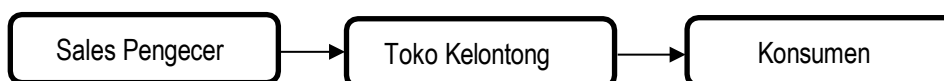
Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah Analisis ABC (Activity-Based-Costing), untuk mengklasifikasi produk berdasarkan nilai kontribusi mereka terhadap total penjualan, agar memprioritaskan pengendalian persediaan. Analisis ABC sangat berguna dalam memfokuskan perhatian manajemen terhadap penentuan jenis barang yang paling penting dalam sistem inventory yang bersifat multi-sistem (Firdaus & Hadining, 2023).

3. Hasil dan Pembahasan

Saluran Distribusi

Saluran Distribusi ini adalah Sebagian dari rantai pasok tidak langsung yang biasanya digunakan di pedesaan. Toko Kelontong sebagai Pelaku UMKM mengambil peran penting dalam memastikan ketersediaan produk bagi masyarakat, dan efektivitas distribusi ini berdampak langsung pada omset penjualan toko. Gambar Saluran Distribusi Minuman Kemasan Botol dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1. Alur Distribusi

Sumber : Data diolah oleh Peneliti, 2025

Saluran Distribusi minuman kemasan botol disini merupakan saluran distribusi tidak langsung yang melibatkan Sales Pengecer akhir melalui Toko Kelontong. Distribusi dimulai dengan Sales Pengecer yang memberikan produk tersebut akan di distribusikan lagi ke

Toko Kelontong. Disinilah para pemilik toko biasanya membeli stok minuman kemasan tersebut, yang pada umumnya didatangi sales marketing yang menjual secara langsung atau sistem antar. Selanjutnya produk sampai di tangan pemilik toko kelontong yang memiliki peran penting dalam memastikan produk tersedia, yang biasanya akan dijual untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu Konsumen.

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini meliputi usia, Pendidikan formal, lama usaha, jenis kelamin, dan lain-lain. Data diatas bisa di lihat di Tabel 1 dibawah ini, sebagai berikut:

Tabel 1. Karakteristik Responden

No	Responden	Karakteristik Responden					
		Usia	Pendidikan	Lama Usaha	Jenis Kelamin	Status Dalam Usaha	Sistem Pencatatan
1	Toko Maisaroh	43	SMP	17	Perempuan	Pemilik	Manual
2	Toko Lestari	64	SMP	35	Perempuan	Pemilik	Manual
3	Toko Mas Udik	45	SMA	12	Perempuan	Pemilik	Manual
4	Toko Ernik	43	SMA	5	Perempuan	Pemilik	Manual
5	Toko Sumber Rejeki	43	SMA	18	Perempuan	Pemilik	Manual
6	Toko Karipan	38	SMA	10	Perempuan	Pemilik	Manual
7	Toko Azzahra	50	SMA	12	Laki-Laki	Pemilik	Tidak
8	Toko Berkah	55	SMP	15	Perempuan	Pemilik	Manual
9	Toko Bumi Asih	35	SD	25	Perempuan	Pemilik	Manual
10	Toko Lancar Jaya	60	SD	30	Perempuan	Pemilik	Tidak

Sumber: Data Primer diolah, 2025

Dari Tabel 1, bisa diketahui bahwa usia pemilik toko kelontong berkisar antara 35 sampai dengan 64 tahun, mayoritas responden memiliki tingkat Pendidikan SMA, Sebagian besar toko kelontong telah beroperasi selama 5-15 tahun, mayoritas responden berjenis kelamin perempuan, mayoritas keputusan yang berkaitan dengan operasional termasuk pengelolaan persediaan minuman kemasan botol dilakukan langsung oleh pemilik usaha toko kelontong, serta mayoritas responden menggunakan sistem pencatatan Manual sehingga pengelolaan persediaan akurat dan tepat waktu untuk pesan kembali (Mansur et al., 2021).

Analisis Data Penelitian

Tabel 2. Persediaan Minuman Botol per Toko (Per Bulan)

No	Nama Toko	Teh Pucuk/Botol	Floridina/Botol	Frestea/Botol	Total/Botol
1	Toko Maisaroh	600	36	180	816
2	Toko Lestari	120	60	36	216
3	Toko Mas Udik	240	120	60	420
4	Toko Ernik	48	12	12	72
5	Toko Sumber Rejeki	120	24	12	156
6	Toko Karipan	120	48	12	180
7	Toko Azzahra	96	24	12	132
8	Toko Berkah	72	24	12	108
9	Toko Bumi Asih	96	48	24	168
10	Toko Lancar Jaya	72	24	12	108

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Minuman yang diamati adalah teh pucuk, floridina, dan frestea pada Tabel 2. Toko yang memiliki persediaan paling banyak adalah Toko Maisaroh dengan total 816 botol, terdiri dari 600 botol teh pucuk, 36 botol floridina, dan 180 botol frestea. Sementara itu, Toko Ernik memiliki persediaan yang jauh lebih sedikit, hanya 72 botol, yang merupakan jumlah terendah di antara semua toko yang diteliti. Secara umum, minuman teh pucuk paling banyak terjual di hampir semua toko, menunjukkan bahwa produk ini lebih diminati dibandingkan dengan floridina dan frestea.

Tabel 3. Faktor Utama Yang Mempengaruhi Ketersediaan Minuman Botol

No	Faktor	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	Harga	7	70%
2	Permintaan Pelanggan	1	10%
3	Musim Dan Cuaca	9	90%
4	Lokasi Toko	5	50%
5	Jumlah Persediaan	4	40%
6	Keterlambatan Distribusi Sales	0	0%
	Jumlah Responden 10		

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 3 di atas, data menunjukkan adanya beberapa faktor utama yang memengaruhi ketersediaan minuman dalam kemasan botol di toko kelontong desa Sumengko. Dari 10 responden, mayoritas menganggap Musim dan Cuaca sebagai faktor terpenting, dengan 9 responden atau (90%) memberikan pandangannya demikian. Perubahan cuaca yang tidak stabil bisa menjadi hambatan dalam merencanakan operasi harian, persediaan bahan baku, serta pengembangan strategi pemasaran yang efisien. Memperhatikan perubahan jumlah pelanggan dan pendapatan dari penjualan minuman

kemasan botol sejalan dengan perubahan cuaca amat penting untuk memahami efek nyata dari peralihan antara musim hujan dan musim kemarau pada bulan Juni. Ketika cuaca panas, permintaan terhadap minuman kemasan meningkat pesat (Rosmawati et al., 2021). Namun, saat hujan turun, pembelian akan berkurang, terutama ketika akses pelanggan terganggu oleh cuaca tersebut.

Tabel 4 Tantangan Dalam Pengelolaan Stok

No	Tantangan Utama	Jumlah Toko	Presentase %
1	Stok Cepat Habis	4	40%
2	Kelebihan Stok	4	40%
3	Kesulitan Mendapatkan Pasokan	0	0%
4	Pemborosan Produk Karena Kadaluausa	1	10%
5	Tidak Ada	1	10%
	Jumlah Responden 10		

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Dari Tabel 4 di atas, terlihat berbagai permasalahan utama yang dihadapi oleh pemilik warung kelontong di Desa Sumengko dalam mengatur persediaan minuman dalam kemasan botol. Berdasarkan hasil survei, tantangan yang paling sering dihadapi adalah kehabisan stok dengan jumlah 4 responden (40%) dan kelebihan stok juga dialami oleh 4 responden (40%). Informasi tersebut juga didukung oleh penelitian dari (Slamet & Dianti, 2022), yang menyatakan bahwa “Persediaan bahan baku yang berlebih dapat berisiko menyebabkan kerusakan, penurunan kualitas bahan baku, serta menambah beban biaya yang signifikan, sehingga mengurangi dana untuk investasi lainnya, dan biaya penyimpanan serta biaya lain yang berkaitan dengan stok akan terus meningkat”.

Tabel 5 Harga Jual Minuman Kemasan Per Toko

No	Nama Toko	Teh Pucuk (Rp)	Floridina (Rp)	Frestea (Rp)
1	Toko Maisaroh	3.500	3.500	4.000
2	Toko Lestari	4.000	4.000	4.000
3	Toko Mas Udik	3.500	3.500	5.000
4	Toko Ernik	3.000	3.500	4.000
5	Toko Sumber Rejeki	3.000	3.500	4.000
6	Toko Karipan	3.000	3.500	4.000
7	Toko Azzahra	3.000	3.500	4.000
8	Toko Berkah	3.500	3.500	3.500
9	Toko Bumi Asih	4.000	4.000	4.000
10	Toko Lancar Jaya	3.000	4.000	3.000

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 5, harga jual minuman kemasan di berbagai Toko Kelontong di Desa Sumengko berbeda-beda, tetapi perbedaannya tidak terlalu besar. Faktor seperti

lokasi toko dan karakteristik konsumen dapat mempengaruhi harga. Harga Teh Pucuk di Toko Lestari dan Toko Bumi Asih berkisar antara Rp 3.000 hingga Rp 4.000 per botol, sedangkan Toko Ernik, Sumber Rejeki, Karipan, dan Lancar Jaya menawarkan harga terendah yaitu Rp 3.000. Sebagian besar Toko Kelontong menjual Floridina seharga Rp 3.500, sementara Toko Lancar Jaya, Bumi Asih, dan Lestari menjualnya seharga Rp 4.000. Toko Mas Udik menjual Frestea dengan harga tertinggi Rp 5.000, dan Toko Lancar Jaya menawarkan harga terendah Rp 3.000, sedangkan kebanyakan toko menjual Frestea seharga Rp 4.000.

Tabel 6. Omset Penjualan Minuman Kemasan Botol Per Toko

No	Nama Toko	Harga Jual (Rp) × Teh Pucuk (Botol)	Dus	Harga Jual (Rp) × Floridina (Botol)	Slop	Harga Jual (Rp) × Frestea (Botol)	Slop	Total Botol	Total Kemasan (Dus,Slop,Slop)	Total Omset (Rp)
1	Toko Maisaroh	$3.500 \times 600 = 2.100.000$	25	$3.500 \times 36 = 126.000$	3	$4.000 \times 180 = 720.000$	15	816	43	2.946.000
2	Toko Lestari	$4.000 \times 120 = 480.000$	5	$4.000 \times 60 = 240.000$	5	$4.000 \times 36 = 144.000$	3	216	13	864.000
3	Toko Mas Udik	$3.500 \times 240 = 840.000$	10	$3.500 \times 120 = 420.000$	10	$5.000 \times 60 = 300.000$	5	420	25	1.560.000
4	Toko Ernik	$3.000 \times 48 = 144.000$	2	$3.500 \times 12 = 42.000$	1	$4.000 \times 12 = 48.000$	1	72	4	234.000
5	Toko Sumber Rejeki	$3.000 \times 120 = 360.000$	5	$3.500 \times 24 = 84.000$	2	$4.000 \times 12 = 48.000$	1	156	8	492.000
6	Toko Karipan	$3.000 \times 120 = 360.000$	5	$3.500 \times 48 = 168.000$	4	$4.000 \times 12 = 48.000$	1	180	10	576.000
7	Toko Azzahra	$3.000 \times 96 = 288.000$	4	$3.500 \times 24 = 84.000$	2	$4.000 \times 12 = 48.000$	1	132	7	420.000
8	Toko Berkah	$3.500 \times 72 = 252.000$	3	$3.500 \times 24 = 84.000$	2	$3.500 \times 12 = 42.000$	1	108	6	378.000
9	Toko Bumi Asih	$4.000 \times 96 = 384.000$	4	$4.000 \times 48 = 192.000$	4	$4.000 \times 24 = 96.000$	2	168	10	672.000
10	Toko Lancar Jaya	$3.000 \times 72 = 216.000$	3	$4.000 \times 24 = 96.000$	2	$3.000 \times 12 = 36.000$	1	108	6	348.000

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Menurut Tabel 6, dijelaskan bahwa untuk menghitung total omset setiap toko diperlukan perhitungan Harga Jual × Total Produk. Selain itu, tabel ini juga menunjukkan jumlah dus dan slop (stok) yang diperlukan di masing-masing toko kelontong, serta menghitung total omset setiap toko. Setiap jenis kemasan memiliki jumlah isi yang berbeda-beda, antara lain Teh Pucuk 1 dus berisi 24 botol, Floridina 1 slop berisi 12 botol, sedangkan Frestea 1 slop berisi 12 botol juga. Jumlah tersebut menjadi dasar dalam perhitungan omset penjualan. Laporan penjualan dan pembelian serta dapat dapat menampilkan sebuah informasi tanggal kadaluarsa barang sehingga data persediaan barang (Salsabila & Andryana, 2022).

Total Omset Keseluruhan

Diperoleh dengan menjumlahkan semua total omset setiap toko dari Toko Maisaroh hingga Toko Lancar Jaya.

$$\begin{aligned} & \text{Rp } 2.946.000 + \text{Rp } 864.000 + \text{Rp } 1.560.000 + \text{Rp } 234.000 + \text{Rp } 492.000 + \text{Rp } 576.000 + \\ & \text{Rp } 420.000 + \text{Rp } 378.000 + \text{Rp } 672.000 + \text{Rp } 348.000 \\ & = \text{Rp } 8.490.000 \text{ (Total Omset Keseluruhan)} \end{aligned}$$

Tabel 7. Klasifikasi ABC Minuman Kemasan Botol

Produk	Total Omset	Kontribusi %	Kategori ABC
Teh Pucuk	Rp 5.424.000	63.89%	A
Floridina	Rp 1.536.000	18.09%	B
Frestea	Rp 1.530.000	18.02%	B

Sumber : Data Primer diolah, 2025

Dalam penelitian ini, produk minuman dalam kemasan botol diklasifikasikan menggunakan metode Analisis ABC. Metode ini bertujuan untuk memahami seberapa besar peran produk minuman terhadap total penjualan di toko kelontong, sehingga toko kelontong bisa lebih baik dalam pengelolaan persediaan. Tiga jenis minuman yang dianalisis adalah Teh Pucuk, Floridina, dan Frestea.

Langkah pertama dalam menghitung kategori ABC adalah dengan menemukan total pendapatan untuk masing-masing produk, yaitu dengan menjumlahkan total penjualan dari semua toko. Total keseluruhan untuk per produk, yaitu yang pertama Teh Pucuk sebesar Rp. 5.424.000, Floridina sebesar Rp. 1.536.000, dan Frestea sebesar Rp. 1.530.000. Formula untuk menghitung kontribusi persentase terhadap total transaksi:

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi (\%)} &= (\text{Total Per Produk (Rp) Total Omset Keseluruhan (Rp)}) \times 100\% \\ \text{Teh Pucuk} &= (\text{Rp } 5.424.000) \times 100\% = 63.89\% \text{ Rp } 8.490.000 \\ \text{Floridina} &= (\text{Rp } 1.536.000) \times 100\% = 18.09\% \text{ Rp } 8.490.000 \\ \text{Frestea} &= (\text{Rp } 1.530.000) \times 100\% = 18.02\% \text{ Rp } 8.490.000 \end{aligned}$$

4. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian mengenai Analisis Distribusi Persediaan Minuman Kemasan Botol Terhadap Omset Penjualan Di Toko Kelontong Desa Sumengko Kecamatan Jatirejo Kabupaten Mojokerto, sebagai berikut (1) Tingkat persediaan minuman kemasan botol di setiap toko kelontong Desa Sumengko berbeda-beda antar toko. Toko Maisaroh memiliki stok produk terbanyak terhadap Teh Pucuk sebagai produk paling banyak disediakan, dan disusul oleh Floridina dan Frestea. Namun, ada saat persediaan habis pada waktu tertentu.

Ini menunjukkan bahwa persediaan belum benar-benar stabil dan masih bergantung pada distribusi. (2) Faktor dominan yang mempengaruhi ketersediaan stok adalah musim dan cuaca merupakan faktor yang paling mempengaruhi ketersediaan minuman kemasan botol, diikuti oleh harga dan lokasi toko. Perubahan musim berpengaruh besar terhadap fluktuasi permintaan minuman kemasan. (3) Berdasarkan analisis omset penjualan, faktor yang berdampak pada ketersediaan adalah klasifikasi hasil dari Analisis ABC, dimana Teh Pucuk memberikan kontribusi terbesar sebesar 63,89% terhadap total penjualan sehingga masuk dalam kategori A. Sementara itu, Floridina dan Frestea masing-masing menyumbang sebesar 18,09% dan 18,02% terhadap total penjualan, yang menjadikan keduanya berada dalam kategori B, dan tidak ada produk yang termasuk dalam kategori C. Hal ini menunjukkan bahwa jika distribusi dan persediaan produk kategori A tidak berjalan lancar, maka hasil penjualan Toko Kelontong akan mengalami penurunan. Namun, jika distribusi berjalan baik dan persediaan selalu tersedia, maka hasil penjualan akan meningkat secara maksimal .

Hasil studi dapat merekomendasikan beberapa peningkatan untuk penelitian selanjutnya yaitu (1) Pemilik usaha toko kelontong disarankan untuk meningkatkan pengelolaan produk Kategori A, khususnya Teh Pucuk, demi memastikan ketersediaan produk dapat terjaga dan tidak terjadi kekosongan stok. (2) Untuk memperbaiki pencatatan data inventaris agar lebih tepat dan efisien, disarankan untuk memanfaatkan sistem pencatatan stok yang lebih modern, seperti pencatatan digital yang bisa diakses via aplikasi inventaris gratis. Ini akan memungkinkan pemantauan data inventaris menjadi lebih akurat dan efisien. (3) Untuk membuat strategi persediaan lebih fleksibel dan mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan stok, permintaan konsumen harus dievaluasi secara berkala dengan cara menyesuaikan jadwal distribusi sehingga persediaan, terutama produk A agar tetap ada.

Daftar Pustaka

- Aulia, L., Akrab, A., & Erny. (2023). Analisis Persediaan Bahan Baku Sambal Ikan Tuna pada CV. Raja Bawang di Kota Palu. *Jurnal Pembangunan Agribisnis*, 2(2), 131–137.
- Cabungcal, C., Enriques, C., Medios, Z., Ruiz, H., & Villanueva, J. L. (2023). Impact of Inventory Management on Financial Performance of MSMEs in Santiago City. *American Journal of Economics and Business Innovation (AJEBI)*, 2(3), 11–24.
- Firdaus, R. M., & Hadining, A. F. (2023). *ANALISIS ABC DALAM MENENTUKAN*

PRIORITAS PENGAWASAN. 9(2), 288–297.

- Hafni, D. A. (2025). Systematic Literature Review : A Dekade of Postmodern Accounting Research in Indonesia. *SUSTAINABLE : JURNAL AKUNTANSI*, 5(1), 109–123.
- Mansur, S. R., Patang, & Sukainah, A. (2021). *Pengaruh Jenis Kemasan dan Lama Penyimpanan Terhadap Kualitas Dangke*. 7(1), 53–66.
- Megawati, E., Pradesi, J., Khabibah, D. Z., & Ekoanindiyo, A. (2021). *Pendekatan Metode ABC Pada Toko X untuk Pengendalian Persediaan Barang*. 20(02), 156–165.
- Pratiwi, D. N., & Saifuddin. (2021). Penerapan Metode Analisis ABC dalam Pengendalian PErsediaan Bahan Baku pada PT. Dyriana (Cabang Gatot Subroto). *SOLUSI: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 19(1), 60–75.
- Rosmawati, Syam, H., & Sukainah, A. (2021). Pengaruh Jenis Kemasan dan Lama Penyimpanan Terhadap Kualitas Minuman Khas Sinjai (Ires). *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 7(1), 79–92.
- Salsabila, S., & Andryana, S. (2022). *SIRBA : Sistem Informasi Persediaan Barang Petshop Berbasis Web dengan Metode FEFO dan Model FAST SIRBA : Web-Based Petshop Inventory Information System with FEFO Method and FAST Model*. 10(4), 495–501. <https://doi.org/10.26418/justin.v10i4.52641>
- Slamet, A. S., & Dianti, E. K. (2022). *Optimalisasi Persediaan Bahan Baku Kemas dengan Metode Program Dinamis Algoritma Wagner Within Packing*. 13(3), 213–232. <https://doi.org/10.29244/jmo.v13i3.37717>
- Williem, J., Hendarti, Y., & Prasetyaningrum, N. E. (2022). PENGARUH MODAL KERJA , OMZET PENJUALAN DAN JAM KERJA OPERASIONAL TERHADAP LABA (Studi Kasus Pada UMKM Usaha Rumah Makan Mitra GoFood. *Jurna Penelitian Dan Kajian Ilmiah*, 20(1), 38–46.
- Yunastyo, E. P., Pranogyo, A. B., & Yulianto, D. T. (2024). *KANBAN MASTERY: Terobosan Revolusioner dalam Pengelolaan PErsediaan untuk Meningkatkan Efisiensi Material Inventori* (Cetakan Pe). CV. Eureka Media Aksara.
- Zulkarnaen, W., & Fitriani, I. D. (2020). *Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis , Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Developmen t*. 4(2), 222–243.