



Analisis Sistem Distribusi Produk Sembako CV Sinar Laris Abadi terhadap Kemudahan Akses Konsumen dan Kesetaraan Harga Produk Sembako di Wilayah Soloraya

Marcella Diah Ayu Vinca Putri¹

¹ Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ekonomi Surakarta, Surakarta

Abstract

This study aims to analyze the distribution system implemented by CV Sinar Laris Abadi and its impact on consumer accessibility and price equality in the Soloraya region. The research adopts a qualitative approach using a case study method. Data were collected through in-depth interviews with company representatives, traders, and consumers from both urban and suburban areas of Soloraya, complemented by direct field observations to obtain a comprehensive understanding of the distribution process. The data analysis process involved interactive stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The findings reveal that well-structured distribution planning enhances consumer access to basic necessities and helps maintain the stability of supply. The equalization of distribution channels also contributes to minimizing price disparities between regions. This study provides novel insights into region-based mapping of basic goods distribution systems, which can serve as a reference for improving regional logistics policies. Therefore, strengthening the effectiveness of distribution systems is a strategic measure to promote price equality and reinforce the economic stability of communities within the Soloraya area.

Keywords: Accessibility; Basic Necessities; Distribution; Price Equality; Soloraya.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem distribusi CV Sinar Laris Abadi serta pengaruhnya terhadap kemudahan akses masyarakat dalam memperoleh kebutuhan pokok dan kesetaraan harga di kawasan Soloraya. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pihak perusahaan, pedagang, dan konsumen di wilayah perkotaan maupun daerah pinggiran Soloraya, disertai observasi lapangan guna memperoleh gambaran menyeluruh mengenai proses distribusi. Tahapan analisis data meliputi proses reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan yang dilakukan secara interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan distribusi yang terorganisasi dengan baik mampu meningkatkan akses konsumen terhadap sembako serta menjaga kestabilan pasokan. Pemerataan jalur distribusi juga berkontribusi dalam mengurangi disparitas harga antarwilayah. Temuan ini memberikan kontribusi orisinal dalam pemetaan sistem distribusi kebutuhan pokok berbasis wilayah yang dapat dijadikan dasar dalam pengembangan kebijakan logistik regional. Oleh karena itu, peningkatan efektivitas sistem distribusi menjadi langkah strategis untuk mendukung kesetaraan harga sekaligus memperkuat stabilitas ekonomi masyarakat di kawasan Soloraya.

Kata Kunci: Aksesibilitas; Distribusi; Kesetaraan Harga; Kebutuhan Pokok; Soloraya.

Article info

Received (09/07/2025)

Revised (09/09/2025)

Accepted (01/11/2025)

Corresponding_ vinca1403@gmail.com

DOI: 10.47354/mjo.v5i1

I. PENDAHULUAN

Kebutuhan pangan pokok seperti beras, gula, minyak goreng, dan komoditas lain merupakan elemen penting dalam kehidupan sehari-hari. Ketersediaannya menjadi penopang aktivitas masyarakat serta keberlangsungan rumah tangga. Peran sembako tidak terbatas pada pemenuhan kebutuhan dasar saja, melainkan juga berfungsi strategis dalam menjaga kestabilan perekonomian dan ketahanan pangan daerah. Ketika proses distribusi bahan pokok mengalami hambatan, dampaknya akan langsung terasa oleh masyarakat, baik dalam bentuk kenaikan harga maupun berkurangnya pasokan. Dalam konteks pasar, sembako memiliki peranan strategis bukan hanya sebagai kebutuhan konsumsi, tetapi juga sebagai penentu stabilitas ekonomi daerah. Ketika komoditas pokok mengalami kelangkaan atau kenaikan harga, konsekuensinya langsung terasa oleh rumah tangga, khususnya pada masyarakat berpendapatan rendah. Stabilitas harga sangat bergantung pada kelancaran distribusi bahan pokok dari distributor atau pemasok ke pedagang, dan selanjutnya ke konsumen. Hambatan dalam proses distribusi seperti keterlambatan pengiriman, keterbatasan armada, atau stok yang tidak seimbang akan berdampak pada fluktuasi harga di pasar.

Di wilayah padat penduduk seperti Soloraya, distribusi yang merata menjadi syarat utama untuk memastikan seluruh masyarakat dapat mengakses kebutuhan pokok dengan mudah. Sistem distribusi yang terkelola dengan baik juga berkontribusi dalam mengendalikan harga di tengah dinamika pasar yang fluktuatif. Salah satu pelaku distribusi yang berperan aktif di wilayah ini adalah CV Sinar Laris Abadi. Perusahaan tersebut menyalurkan berbagai jenis sembako ke Surakarta, Klaten, Karanganyar, Boyolali, Sukoharjo, Sragen, dan Wonogiri. Hasil wawancara awal dengan pihak manajemen menunjukkan bahwa kelancaran distribusi ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu pengelolaan logistik, ketepatan waktu pengiriman, dan ketersediaan stok gudang. Perusahaan ini mendistribusikan 12–15 ton sembako per hari, dengan waktu tempuh pengiriman yang bervariasi antara 30 menit hingga 2,5 jam, yang pada akhirnya berdampak pada perbedaan harga di berbagai wilayah. Ketiga komponen tersebut saling terkait dalam menentukan kualitas pelayanan kepada konsumen. Temuan observasi lapangan mengindikasikan bahwa pemerataan distribusi belum sepenuhnya terjadi. Sejumlah pedagang di kawasan pinggiran menyampaikan bahwa harga sembako di wilayah mereka relatif lebih tinggi dibandingkan pusat kota. Kondisi ini umumnya disebabkan oleh jarak distribusi yang lebih jauh, waktu pengiriman yang lebih lama, serta biaya transportasi yang lebih besar.

Beberapa konsumen juga mengungkapkan bahwa mereka terpaksa menempuh jarak lebih jauh demi mendapatkan harga sembako yang lebih terjangkau. Perbedaan harga tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh tingkat permintaan pasar, tetapi juga oleh distribusi barang yang belum merata di seluruh wilayah. Walaupun studi tentang distribusi sembako sudah cukup banyak, penelitian yang menyoroti peran distributor swasta di tingkat lokal, terutama di Soloraya, masih jarang dilakukan.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa mekanisme distribusi yang dilakukan oleh CV Sinar Laris Abadi memiliki peran signifikan dalam menentukan keterjangkauan harga dan pemerataan pasokan sembako di Soloraya. Kinerja distribusi yang belum sepenuhnya merata berpotensi menciptakan ketimpangan akses, terutama pada daerah pinggiran. Dengan demikian, penelitian ini menjadi penting untuk dianalisis secara mendalam guna memahami bagaimana mekanisme distribusi yang diterapkan perusahaan berpengaruh terhadap akses konsumen dan pemerataan harga di wilayah Soloraya. Karena itu, penelitian ini berfokus pada analisis mekanisme distribusi oleh CV Sinar Laris Abadi dan implikasinya terhadap akses konsumen serta pemerataan harga.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Teori Distribusi

Distribusi mencakup rangkaian kegiatan yang bertujuan menyalurkan barang atau jasa dari pihak produsen ke konsumen sehingga produk tersedia pada lokasi, waktu, jumlah, dan harga yang tepat. Sistem distribusi yang berjalan dengan baik membantu mengurangi kesenjangan jarak, waktu, dan kepemilikan antara produsen serta konsumen. Kotler & Keller (2016) menjelaskan bahwa distribusi adalah rangkaian kegiatan yang memastikan ketersediaan produk di pasar sasaran secara efisien. Swatha & Irawan (2005) menegaskan bahwa distribusi adalah kegiatan pemasaran yang bertujuan agar produk dapat diperoleh konsumen di lokasi dan waktu yang tepat. Indikator Teori Distribusi yaitu Ketersediaan produk di berbagai zona wilayah, Ketepatan waktu dalam pengantaran barang, Luas jangkauan area distribusi, Efisiensi biaya operasional distribusi

Teori Logistik dan Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)

Manajemen rantai pasok mencakup keseluruhan aktivitas yang diperlukan untuk memenuhi permintaan konsumen, mulai dari pemasok bahan baku hingga konsumen akhir. Keberhasilan distribusi sangat dipengaruhi oleh praktik logistik termasuk perencanaan transportasi, pengendalian persediaan, dan penentuan lokasi distribusi. Chopra & Meindl (2016) memandang supply chain sebagai jaringan pihak-pihak yang terlibat dalam pemenuhan permintaan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung. Christopher (2011) menekankan logistik sebagai proses strategis yang mengatur pergerakan dan penyimpanan barang sehingga sampai ke konsumen dengan efisien. Indikator Teori Logistik yaitu Ketersediaan stok pada gudang distribusi, Keandalan sarana

transportasi yang digunakan, Ketepatan waktu pengiriman sesuai jadwal yang ditetapkan, Tingkat koordinasi antara distributor dan para pengecer

Teori Aksesibilitas Konsumen

Aksesibilitas menggambarkan sejauh mana konsumen dapat dengan mudah memperoleh barang atau jasa, yang dipengaruhi oleh faktor lokasi, harga, dan waktu. Semakin rendah hambatan tersebut, semakin tinggi tingkat kemudahan akses yang dirasakan konsumen. Hansen (1959) menjelaskan aksesibilitas sebagai peluang interaksi suatu lokasi dengan lokasi lain yang memberikan kesempatan bagi aktivitas ekonomi. Black (2001) menambahkan bahwa aksesibilitas berhubungan dengan kemudahan masyarakat menjangkau barang dan jasa berdasarkan faktor jarak, waktu, serta pengeluaran yang dibutuhkan. Indikator Aksesibilitas Konsumen yaitu Jarak antara tempat tinggal konsumen dan lokasi pembelian, Ketersediaan produk di outlet atau agen dekat konsumen, Frekuensi ketersediaan barang di pasar setempat, Harga produk yang sesuai dengan kemampuan beli masyarakat.

Teori Harga dan Keadilan (Price Equity Theory)

Harga adalah jumlah nilai yang dibayarkan konsumen untuk memperoleh suatu produk. Konsep keadilan harga menekankan bahwa konsumen menilai suatu harga sebagai adil bila cocok dengan manfaat yang diterima dan relatif konsisten antarwilayah atau waktu. Kotler & Keller (2016) menyebut harga sebagai elemen bauran pemasaran yang secara langsung menghasilkan pendapatan dan menjadi tolok ukur nilai bagi konsumen. Monroe (1990) menyatakan bahwa harga dianggap adil apabila konsumen menilai harga tersebut sepadan dengan kualitas barang dan tidak jauh berbeda dengan pasar lain. Indikator Kesetaraan Harga yaitu Perbedaan harga antarwilayah pemeriksaan, Konsistensi harga dalam rentang waktu tertentu, Kesesuaian harga dengan mutu atau nilai produk, Persepsi konsumen mengenai kewajaran harga.

Kerangka Pikir

Distribusi berperan sebagai penghubung vital antara produsen dan konsumen, khususnya dalam penyediaan barang kebutuhan dasar yang harus tersedia secara konsisten. Dalam hal ini, CV Sinar Laris Abadi bertindak sebagai distributor sembako di kawasan Soloraya yang berperan penting dalam menjamin ketersediaan produk, kelancaran pengiriman, dan stabilitas harga.

Distribusi yang efektif dapat menciptakan dampak positif dalam dua hal utama, yaitu:

1. Kemudahan Akses Konsumen, Kemudahan akses terhadap sembako mencerminkan seberapa baik sistem distribusi dapat menjangkau berbagai lapisan masyarakat, baik di perkotaan maupun di pedesaan. Faktor-faktor seperti kedekatan lokasi penjualan dengan konsumen, keteraturan pengiriman barang, serta efisiensi dalam waktu dan biaya menjadi indikator keberhasilan distribusi.
2. Pemerataan Harga, Distribusi yang merata memungkinkan harga sembako tetap stabil di berbagai daerah. Ketika pasokan tersedia secara rutin dan biaya distribusi terkendali, maka harga produk akan cenderung seragam. Sebaliknya, wilayah yang mengalami gangguan distribusi sering menghadapi lonjakan harga akibat terbatasnya pasokan.

Oleh karena itu, distribusi yang dilaksanakan oleh CV Sinar Laris Abadi diharapkan memberikan kontribusi positif terhadap kemudahan akses dan kestabilan harga sembako di wilayah Soloraya.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menitikberatkan pada kegiatan distribusi bahan pokok yang dilakukan oleh CV Sinar Laris Abadi di kawasan Soloraya. Wilayah cakupan penelitian meliputi tujuh kabupaten/kota, yaitu Surakarta, Sukoharjo, Karanganyar, Klaten, Boyolali, Sragen, dan Wonogiri. Fokus pengamatan diarahkan pada sistem distribusi, jalur penyaluran barang, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemerataan harga dan kemudahan konsumen dalam memperoleh barang di tiap daerah tersebut. Pendekatan penelitian menggunakan data kualitatif yang diperoleh melalui berbagai teknik pengumpulan informasi. Data primer diperoleh langsung dari hasil wawancara mendalam dengan pihak manajemen CV Sinar Laris Abadi, pedagang pengecer, serta konsumen di beberapa wilayah penelitian. Data sekunder diambil dari dokumen perusahaan, laporan penjualan, catatan distribusi, serta literatur dan publikasi relevan yang mendukung analisis.

Berikut kategori dan uraian informan yang menjadi sumber data penelitian yaitu Manajemen CV Sinar Laris Abadi; Pengecer di Wilayah Pusat Kota; Pengecer di Wilayah Pinggiran; Konsumen di Wilayah Perkotaan; Konsumen di Wilayah Pinggiran. Secara keseluruhan, setiap kategori informan dalam penelitian ini terdiri dari satu hingga dua orang yang mewakili perannya masing-masing dalam rantai distribusi, mulai dari pihak perusahaan hingga konsumen akhir. Dalam penelitian ini, data diperoleh melalui tiga metode utama, yaitu Wawancara, Observasi, Dokumentasi Peneliti. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam menganalisis data, dengan mengikuti tahapan yang diadaptasi dari Sugiyono (2019), meliputi Pengumpulan Data; Reduksi Data; Penyajian Data; Penarikan Kesimpulan.

IV. HASIL/TEMUAN

Pendistribusian Produk Sembako

CV Sinar Laris Abadi melaksanakan kegiatan distribusi ke tujuh wilayah utama di Karesidenan Surakarta, yaitu Kota Surakarta, Sukoharjo, Karanganyar, Klaten, Boyolali, Sragen, dan Wonogiri. Untuk memastikan pasokan di setiap daerah berjalan lancar, perusahaan menugaskan tim sales yang secara berkala melakukan kunjungan dan mengevaluasi stok di setiap toko pengecer. Pemesanan barang umumnya dilakukan ketika stok hampir habis agar proses pengiriman tetap berjalan tanpa hambatan berarti.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kendala yang sering muncul adalah keterlambatan pengiriman yang disebabkan oleh gangguan kendaraan operasional atau keterlambatan pasokan dari pemasok utama. Untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan menyiapkan armada cadangan serta menerapkan sistem *buffer stock* agar rantai pasok tidak terputus. Alur pendistribusian dimulai ketika pengecer mengajukan pesanan (PO) ke sales; sales kemudian meneruskan PO tersebut ke admin perusahaan melalui WhatsApp. Setelah PO diterima, admin menerbitkan surat jalan dan menyerahkannya ke bagian gudang untuk menyiapkan barang sesuai pesanan. Barang yang sudah siap dimuat ke armada dan dikirim ke pelanggan pada hari berikutnya. Kebijakan pengiriman menggunakan sistem *one day service*, di mana pesanan yang diterima hari ini dikirim pada hari berikutnya.

Alur pendistribusian CV Sinar Laris Abadi yaitu sebagai berikut:



Gambar 1. Alur Pendistribusian CV. Sinar Laris Abadi
 Sumber: Data diolah Peneliti

Selain itu, perusahaan juga menentukan target omzet minimum di setiap rute agar biaya distribusi seimbang dengan keuntungan yang diperoleh. Jika target belum tercapai, maka jadwal pengiriman akan diatur ulang supaya tetap efisien. Dari sisi pengelolaan logistik, pencatatan stok dilakukan secara digital menggunakan sistem komputerisasi untuk memudahkan pengawasan ketersediaan barang. Armada distribusi yang terdiri dari kendaraan seperti Grand Max, L300 Box, dan Ragaza Engkel selalu mendapatkan perawatan rutin, sehingga potensi keterlambatan karena gangguan teknis dapat diminimalkan. Komunikasi dengan pengecer berlangsung aktif melalui tim sales maupun pesan digital seperti WhatsApp, sedangkan keluhan pelanggan ditangani melalui mekanisme pengembalian atau penggantian produk.

Kemudahan Akses Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengecer dan konsumen, sebagian besar responden menilai bahwa lokasi toko dan pasar yang menjadi pelanggan CV Sinar Laris Abadi cukup mudah dijangkau. Baik Pasar Nusukan yang mewakili kawasan perkotaan maupun toko di Mojolaban yang berada di wilayah pinggiran menunjukkan tingkat aksesibilitas yang baik, sehingga masyarakat tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh sembako.

Ketersediaan produk juga dinilai stabil dan hampir tidak pernah terjadi kekosongan stok yang signifikan. Jika terjadi keterlambatan pasokan, pengecer biasanya meminjam barang dari toko terdekat agar kebutuhan konsumen tetap terpenuhi. Mayoritas pengecer menyatakan tidak mencari distributor lain karena pasokan dari CV Sinar Laris Abadi dinilai cukup konsisten. Dari sisi konsumen, baik di daerah kota maupun pinggiran, mereka dapat membeli sembako di toko langganan tanpa harus menempuh jarak jauh. Frekuensi ketersediaan barang tinggi, sementara harga masih dianggap wajar dan sesuai dengan kemampuan ekonomi masyarakat.

Pemerataan Harga Produk Sembako

Wawancara dengan para pengecer mengungkapkan bahwa harga sembako yang disalurkan oleh CV Sinar Laris Abadi relatif seragam di seluruh daerah distribusi. Pengecer di kawasan pusat kota menyebutkan bahwa perbedaan harga antar pasar tidak begitu signifikan, sedangkan di wilayah pinggiran terdapat sedikit selisih yang masih dapat ditoleransi oleh konsumen. Perubahan harga dari perusahaan jarang terjadi, kecuali jika disebabkan oleh penyesuaian harga dari pemasok utama atau fluktuasi pasar pada komoditas tertentu seperti minyak goreng.

Stabilitas harga tersebut menumbuhkan kepercayaan pengecer terhadap perusahaan. Selain itu, kualitas produk yang didistribusikan dinilai baik dan apabila terdapat kerusakan barang akibat pengiriman, pihak perusahaan segera menggantinya. Baik pengecer maupun konsumen sepakat bahwa harga produk sepadan dengan kualitas yang diterima sehingga dianggap wajar dan pantas.

V. PEMBAHASAN

Berdasarkan Teori Distribusi dan Logistik

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem distribusi yang diterapkan CV Sinar Laris Abadi telah memenuhi indikator teori distribusi sebagaimana dijelaskan oleh Kotler & Keller (2016) serta Swastha & Irawan (2005), yakni tersedianya produk di lokasi dan waktu yang tepat dengan efisiensi biaya. Perusahaan mampu menjaga pemerataan distribusi ke tujuh wilayah dengan dukungan armada memadai, sistem pemantauan stok digital, serta perencanaan rute yang terstruktur. Selain itu, penerapan *buffer stock* dan sistem pengiriman terjadwal sejalan dengan teori manajemen rantai pasok yang dikemukakan oleh Chopra & Meindl (2016), yang menekankan pentingnya koordinasi antar bagian dalam rantai pasokan untuk memenuhi permintaan konsumen secara efektif. Dengan demikian, sistem logistik perusahaan telah mendukung kelancaran distribusi dan efisiensi biaya, meskipun sesekali masih menghadapi hambatan teknis di lapangan.

Berdasarkan Teori Aksesibilitas Konsumen

Temuan penelitian memperkuat pandangan Hansen (1959) dan Black (2001) bahwa aksesibilitas dipengaruhi oleh faktor jarak, waktu, dan biaya. Konsumen di wilayah perkotaan maupun pinggiran dapat menjangkau tempat pembelian sembako dengan mudah, sementara ketersediaan barang di toko langganan menunjukkan bahwa distribusi berjalan optimal dalam menjaga kesinambungan pasokan. Konsistensi pasokan dari CV Sinar Laris Abadi membantu mengurangi hambatan akses bagi konsumen. Tidak adanya kebutuhan untuk mencari distributor lain menandakan bahwa tingkat kepuasan dan keandalan sistem pasok perusahaan sudah tinggi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem distribusi CV Sinar Laris Abadi telah berhasil meningkatkan kemudahan akses masyarakat di wilayah Soloraya.

Berdasarkan Teori Kesetaraan Harga

Menurut teori *Price Equity* dari Monroe (1990) serta Kotler & Keller (2016), harga dianggap adil apabila sepadan dengan kualitas produk dan tidak menunjukkan perbedaan mencolok antar wilayah. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa CV Sinar Laris Abadi berhasil menjaga kestabilan harga di seluruh wilayah distribusi. Selisih harga antar daerah masih dalam batas wajar dan tidak menimbulkan kesenjangan harga yang berarti. Kebijakan perusahaan dalam menjaga mutu produk serta penanganan cepat terhadap keluhan pelanggan memperkuat persepsi konsumen bahwa harga yang dibayarkan sesuai dengan nilai produk yang diterima. Hal ini membuktikan bahwa sistem distribusi yang efisien turut berkontribusi dalam menciptakan kesetaraan harga di pasar.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem distribusi yang efektif mampu menjaga ketersediaan barang secara merata dan menekan biaya operasional tanpa menurunkan kualitas pelayanan. Kemudahan akses konsumen meningkat karena pasokan sembako tersedia secara konsisten baik di wilayah kota maupun pinggiran. Keseragaman harga dapat tercapai karena jalur distribusi merata dan biaya logistik terkendali, sehingga tidak terjadi perbedaan harga yang mencolok antar daerah.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugroho dan Lestari (2021) serta Pratama (2023), yang menunjukkan bahwa distribusi yang terencana dan efisien dapat meningkatkan daya beli masyarakat serta mengurangi kesenjangan harga antar wilayah. Oleh karena itu, peningkatan kualitas distribusi yang dilakukan CV Sinar Laris Abadi tidak hanya memperkuat stabilitas ekonomi perusahaan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat di kawasan Soloraya.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai sistem distribusi produk sembako pada CV Sinar Laris Abadi di wilayah Soloraya, dapat dirangkum beberapa poin utama yaitu Sistem distribusi CV Sinar Laris Abadi telah berjalan secara efisien dan terorganisasi dengan baik. Pengiriman dilakukan secara rutin dari gudang utama menuju para pengecer, sehingga ketersediaan produk tetap terjaga dan distribusi dapat menjangkau seluruh wilayah secara merata; Pola distribusi yang diterapkan memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh kebutuhan pokok. Ketersediaan produk di berbagai daerah, baik di wilayah kota maupun pinggiran,

membuat masyarakat lebih mudah mendapatkan sembako dengan harga dan mutu yang relatif setara; Pemerataan sistem distribusi berdampak positif terhadap stabilitas harga antarwilayah. Perbedaan harga antar daerah di kawasan Soloraya tidak terlalu signifikan karena adanya manajemen logistik yang baik dan kebijakan harga yang beragam dari pihak distributor.

Beberapa saran dalam penelitian ini yaitu Untuk CV Sinar Laris Abadi, Disarankan agar terus memperkuat sistem distribusi melalui penerapan teknologi digital dan menambah armada pendukung guna mengantisipasi peningkatan permintaan di waktu tertentu. Untuk Para Pengecer, Perlu menjaga koordinasi yang optimal dengan pihak distributor agar proses pemesanan, pengiriman, dan pengelolaan stok dapat berjalan lebih tepat waktu dan efisien. Untuk Pemerintah Daerah, Diharapkan terus mendukung kegiatan distribusi dengan memperbaiki sarana infrastruktur serta melakukan pengawasan harga secara berkala demi menjaga kestabilan harga di pasar. Untuk Peneliti Berikutnya, Disarankan menambahkan variabel penelitian lain, seperti tingkat kepuasan konsumen atau efektivitas biaya distribusi, agar hasil penelitian di masa mendatang lebih komprehensif.

REFERENSI

- Black, J. (2001). *Dictionary of economics*. Oxford University Press. New York.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply chain management: Strategy, planning, and operation* (6th ed.). Pearson Education. London.
- Christopher, M. (2011). *Logistics and supply chain management* (4th ed.). Pearson Education Limited. London.
- Erwan., Mujahid., & Rukaiyah, S. (2023). Analisis Manajemen Strategi Dalam Menghadapi Dampak Kenaikan Bbm (Studi Kasus Nelayan Di Kab. Merauke). *POMA JURNAL : Publish Of Management*, 1(1), 69-83.
- Hansen, W. G. (1959). How accessibility shapes land use. *Journal of the American Institute of Planners*, 25(2), 73-76.
- Hosanna, M., & Paludi, S. (2024). Pengaruh Lokasi, Persepsi Harga, Dan Promosi Terhadap Keputusan Berkunjung Wisatawan Di Kebun Raya Bogor. *Jurnal Manajemen dan Organisasi Review (MANOR)*, 6(2), 193-203.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education. London.
- Monroe, K. B. (1990). *Pricing: Making profitable decisions* (2nd ed.). McGraw-Hill. New York.
- Nugroho, A., & Lestari, D. (2021). Pengaruh jaringan distribusi terhadap kemudahan akses dan stabilitas harga sembako. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 36(2), 115-126.
- Nurdin, N., Nurdin, M., Ayodya, D. D. M., & Sari, N. K. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Penggunaan Gojek Di Kota Makassar (Studi Kasus Mahasiswa(i) Fakultas Ekonomi Dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar). *POMA JURNAL : Publish Of Management*, 2(1), 13-19.
- Purba, B., Tarigan, H., & Sembiring, A. H. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Sayur Mayur Petik Sendiri di PURREBRA Peceren-Berastagi. *Jurnal Manajemen dan Organisasi Review (MANOR)*, 5(2), 75-79.
- Pratama, R. (2023). Pemerataan distribusi dan dampaknya terhadap daya beli masyarakat serta stabilitas harga pangan. *Jurnal Manajemen Pemasaran Daerah*, 4(1), 45-56.
- Rahmawati, N. (2020). Analisis sistem distribusi beras di Kabupaten Klaten. *Jurnal Logistik dan Perdagangan*, 5(3), 210-221.
- Rudianto., Sari, S. P., Aisyah, S., Pawindu, E., & Wahyuni, T. (2024). Pengaruh Daya Tarik Iklan, Harga dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Indomie Real Meat Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Andi Djemma Palopo. *Jurnal Manajemen dan Organisasi Review (MANOR)*, 6(2), 247-252.
- Santoso, B. (2019). Pengaruh panjang saluran distribusi terhadap harga akhir konsumen pada produk kebutuhan pokok. *Jurnal Distribusi dan Pemasaran*, 2(1), 33-42.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Syahnas, A. P., Samad, A., & Wahyu. (2025). Analisis SWOT dan AHP Untuk Menentukan Strategi Pengembangan Dalam Persaingan Usaha Mula Printing Makassar. *POMA JURNAL : Publish Of Management*, 2(2), 68-84.

Swastha, B., & Irawan. (2005). *Manajemen pemasaran modern*. Liberty. Yogyakarta.

Wulandari, S. (2022). Efektivitas manajemen logistik dalam menjaga stabilitas harga kebutuhan pokok di pasar tradisional. *Jurnal Ekonomi dan Distribusi*, 7(2), 98–109.