



Implementation of Retail Operational Management to Improve the Performance of Berkah Abadi Store

Implementasi Pengelolaan Operasional Ritel dalam Meningkatkan Kinerja Toko Berkah Abadi

Muhammad Mustaghfirin^{*1} Aditya Prayoga Utama² M. Syamsul Huda³

Institut Teknologi dan Bisnis Tuban, Tuban, Indonesia^{1,2,3}

***Corresponding Author: muhmaddmustaghfirin313@gmail.com**

<i>Submitted : 9 January 2026</i>	<i>Revision : 10 January 2026</i>	<i>Accepted : 11 January 2026</i>
-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

Abstract

The retail sector plays an important role in supporting the rural economy. However, the growth of modern retail requires local stores to be more adaptive to survive. This study aims to analyze the implementation of retail operational management and its impact on the performance of Berkah Abadi Store in Sugiharjo Village, Tuban Regency. The research employed a qualitative approach using a case study method. Data were collected through in-depth interviews with the store owner and employees, direct observation of operational activities, and supporting documentation. The findings indicate that well-planned inventory management, efficient product layout, and friendly customer service contribute to increased sales and customer satisfaction. Although the store still uses manual systems, Berkah Abadi Store has successfully maintained business stability through consistent operational management and strong personal relationships with its customers.

Keywords: Customer Service; Local Retail; Operational Management; Store Performance

Abstrak

Sektor ritel memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat pedesaan. Namun, berkembangnya ritel modern menuntut toko ritel lokal untuk lebih adaptif agar dapat bertahan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi pengelolaan operasional ritel dan dampaknya terhadap kinerja Toko Berkah Abadi di Desa Sugiharjo, Kabupaten Tuban. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan karyawan toko, observasi langsung kegiatan operasional, serta dokumentasi pendukung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan yang terencana, tata letak produk yang efisien, dan pelayanan pelanggan yang ramah berkontribusi terhadap peningkatan penjualan dan kepuasan pelanggan. Meskipun masih menggunakan sistem manual, Toko Berkah Abadi mampu mempertahankan stabilitas usahanya melalui manajemen operasional yang konsisten dan hubungan personal yang baik dengan pelanggan.

Kata Kunci: Layanan Pelanggan; Ritel Lokal; Manajemen Operasional; Kinerja Toko



Pendahuluan

Sektor ritel memiliki peran penting dalam mengerakkan perekonomian masyarakat, terutama di daerah pedesaan. Keberadaan toko ritel lokal tidak hanya menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari, tetapi juga menjadi sumber penghidupan bagi banyak keluarga ([Sarastika et al., 2024](#)). Melalui kegiatan jual beli, sektor ini menciptakan perputaran uang yang berkelanjutan dan membuka lapangan kerja. Namun, perubahan perilaku konsumen serta masuknya jaringan ritel modern membawa tantangan baru bagi toko-toko kecil di desa ([Siti Mufdalifah et al., 2026](#)). Para pelaku usaha lokal kini dituntut untuk lebih adaptif dan inovatif agar tetap mampu bertahan di tengah tekanan persaingan yang semakin kuat.

Dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan ritel modern di berbagai daerah meningkat cukup pesat. Toko-toko berjejaring dan minimarket waralaba semakin mudah dijumpai, bahkan di wilayah perdesaan ([Anggela et al., 2024](#)). Kondisi ini berdampak langsung pada menurunnya jumlah pelanggan toko ritel kecil yang tidak mampu bersaing dalam hal harga, layanan, dan tata kelola. Di sisi lain, masih terdapat toko ritel lokal yang mampu bertahan karena mengandalkan kedekatan dengan pelanggan, fleksibilitas harga, serta pelayanan yang lebih personal ([Diya et al., 2025](#)). Fenomena ini memperlihatkan bahwa daya saing ritel lokal sangat dipengaruhi oleh bagaimana pengelolaan operasionalnya dijalankan.

Fitra dan Wahyuni ([2025](#)) menunjukkan bahwa toko ritel dengan pengelolaan operasional yang terencana memiliki kinerja yang lebih stabil. Pengaturan stok yang efisien, penataan produk yang menarik, serta pelayanan pelanggan yang responsif terbukti mampu meningkatkan penjualan. Selain itu, kemampuan pemilik toko dalam mengelola sumber daya manusia, mengatur keuangan, dan memantau arus barang turut menentukan keberhasilan usaha. Fakta-fakta tersebut menunjukkan bahwa manajemen operasional bukan hanya soal rutinitas harian, melainkan strategi yang dapat memperkuat posisi toko dalam menghadapi persaingan yang dinamis.

Terdapat penelitian yang telah membahas pengelolaan operasional dalam konteks ritel, baik dari sisi efisiensi biaya, tata letak produk, maupun kepuasan pelanggan. Rafifan dan Maghfiroh ([2025](#)) menunjukkan bahwa penerapan manajemen operasional yang baik berkontribusi pada peningkatan kinerja toko. Namun, studi tersebut masih menitikberatkan pada ritel modern di wilayah perkotaan. Kajian mengenai bagaimana toko ritel lokal di pedesaan mengelola operasionalnya untuk tetap kompetitif masih jarang dilakukan. Hal ini menunjukkan adanya ruang penelitian yang

perlu digali lebih dalam untuk memahami dinamika ritel tradisional di tingkat lokal.

Toko Berkah Abadi yang berlokasi di Desa Sugiharjo, Kecamatan Tuban, merupakan contoh menarik dari ritel lokal yang mampu bertahan di tengah ekspansi ritel modern. Toko ini tidak hanya melayani kebutuhan masyarakat sekitar, tetapi juga menunjukkan kemampuan adaptasi melalui pengelolaan operasional yang efisien. Kondisi tersebut menjadikannya objek yang relevan untuk diteliti guna memahami strategi pengelolaan operasional yang efektif di lingkungan pedesaan ([Azymah Qur'aniah et al., 2026](#)). Melalui analisis terhadap cara kerja dan pengelolaan toko ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran nyata tentang faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan usaha ritel lokal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana implementasi pengelolaan operasional ritel diterapkan pada Toko Berkah Abadi dan sejauh mana pengaruhnya terhadap kinerja toko. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai praktik manajemen ritel di wilayah pedesaan. Selain memberikan kontribusi teoretis terhadap pengembangan ilmu manajemen ritel, hasil penelitian ini juga diharapkan menjadi referensi praktis bagi pelaku usaha lokal dalam merancang strategi operasional yang lebih efektif dan berdaya saing.

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan memperoleh pemahaman mendalam tentang bagaimana pengelolaan operasional ritel diterapkan di Toko Berkah Abadi. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti menggali secara menyeluruh pengalaman, strategi, serta dinamika yang terjadi dalam kegiatan operasional toko ([Sugiyono, 2016](#)). Penelitian dilaksanakan di Toko Berkah Abadi, berlokasi di Desa Sugiharjo, Kecamatan Tuban, Kabupaten Tuban, pada tahun 2025. Informan utama terdiri atas pemilik dan karyawan yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional harian. Pemilihan informan dilakukan secara purposive, yaitu dengan mempertimbangkan tingkat keterlibatan dan pengetahuan mereka terhadap sistem pengelolaan toko.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif, melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Setiap

temuan dari wawancara dan observasi dikategorikan sesuai fokus penelitian, kemudian disajikan dalam bentuk narasi agar mudah dipahami dan diinterpretasikan. Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber dan triangulasi teknik, yaitu dengan membandingkan hasil dari berbagai sumber dan metode pengumpulan data. Langkah ini dilakukan agar informasi yang dihasilkan valid, konsisten, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Implementasi Pengelolaan Persediaan Barang

Pengelolaan persediaan merupakan salah satu aspek paling penting dalam operasional toko ritel. Persediaan yang tertata dengan baik dapat membantu toko menjaga ketersediaan produk yang dibutuhkan pelanggan tanpa mengalami penumpukan barang yang berlebihan ([Hilalia. B and Jumriani, 2024](#)). Di Toko Berkah Abadi, pengelolaan persediaan menjadi fokus utama karena berkaitan langsung dengan kelancaran aktivitas penjualan harian. Pemilik toko berupaya menjaga keseimbangan antara stok barang yang tersedia dengan kebutuhan pelanggan. Upaya ini dilakukan agar modal tidak terlalu banyak terserap dalam bentuk barang yang lama terjual, sekaligus untuk memastikan pelanggan tidak kecewa karena kehabisan stok barang yang sering dicari.

Proses pengadaan barang di Toko Berkah Abadi dilakukan secara rutin berdasarkan kebutuhan dan tingkat perputaran produk. Pemilik toko memantau produk mana yang cepat terjual dan mana yang pergerakannya lambat melalui pencatatan sederhana yang dilakukan setiap akhir minggu. Barang dengan tingkat permintaan tinggi, seperti kebutuhan pokok, biasanya dipesan lebih sering dibandingkan barang tambahan seperti produk musiman. Dalam pengambilan keputusan pembelian, pemilik juga mempertimbangkan faktor harga dari pemasok serta ketersediaan modal yang dimiliki. Dengan cara ini, toko dapat menjaga stabilitas persediaan tanpa mengalami kelebihan atau kekurangan stok yang signifikan.

Dalam pelaksanaan sehari-hari, pemantauan stok dilakukan secara manual menggunakan buku catatan dan pengamatan langsung di rak penjualan. Meskipun belum menggunakan sistem komputerisasi, cara ini dianggap cukup efektif untuk ukuran toko ritel lokal. Pemilik toko dibantu oleh karyawan dalam mencatat jumlah barang masuk dan keluar, serta memeriksa kondisi fisik produk secara berkala. Jika ditemukan barang mendekati masa kedaluwarsa, karyawan segera melaporkannya agar dapat segera dijual dengan harga diskon. Langkah-langkah sederhana seperti ini membantu toko mengurangi risiko kerugian akibat penumpukan barang yang tidak laku. Pemilik toko mengatakan:

"Kami masih pakai cara manual, Mas. Jadi setiap sore atau paling tidak seminggu sekali, saya sama karyawan hitung barang yang tinggal sedikit. Kalau sudah tahu mana yang cepat habis, itu yang nanti saya pesan lagi. Kalau nunggu sampai kosong, pelanggan bisa kecewa."

Selain pencatatan manual, pemilik toko juga mengandalkan pengalaman dan intuisi dalam memperkirakan kebutuhan stok. Faktor musiman seperti hari raya, tahun ajaran baru, atau momen panen di desa turut dipertimbangkan karena berpengaruh terhadap pola belanja masyarakat. Misalnya, menjelang hari raya, permintaan terhadap bahan makanan dan produk kebersihan meningkat tajam. Oleh karena itu, pemilik toko biasanya menambah stok barang lebih awal agar dapat memenuhi lonjakan permintaan tersebut. Pendekatan berbasis pengalaman ini menjadi strategi praktis yang terbukti membantu toko beradaptasi dengan perubahan perilaku konsumen dari waktu ke waktu.

Hubungan dengan pemasok juga menjadi bagian penting dalam pengelolaan persediaan di Toko Berkah Abadi. Pemilik toko memiliki jaringan pemasok tetap yang sudah dipercaya dalam hal kualitas dan ketepatan pengiriman barang. Komunikasi dengan pemasok dilakukan secara langsung, baik melalui telepon maupun kunjungan rutin. Dengan membangun hubungan yang baik, toko sering mendapatkan kemudahan seperti potongan harga atau pembayaran tempo. Hal ini memberikan ruang fleksibilitas dalam pengelolaan modal kerja dan membantu toko menjaga kestabilan stok tanpa harus menanggung beban keuangan yang terlalu besar. Kepercayaan dan kontinuitas hubungan ini menjadi kunci keberhasilan dalam menjaga kelancaran pasokan barang.

Implementasi Tata Letak dan Pelayanan

Penataan tata letak dan display produk di Toko Berkah Abadi dirancang dengan prinsip kemudahan akses dan kenyamanan pelanggan. Pemilik toko menempatkan produk kebutuhan pokok seperti beras, minyak, dan gula di area depan agar mudah dijangkau oleh pembeli. Produk dengan perputaran lambat seperti alat kebersihan rumah tangga dan produk nonpangan diletakkan di bagian belakang toko. Meskipun tidak menggunakan rancangan profesional seperti ritel modern, pola pengaturan ini dinilai efektif dalam memudahkan pelanggan menemukan barang yang diinginkan tanpa perlu berkeliling lama. Pengaturan ruang yang teratur juga meminimalkan risiko kesalahan penempatan barang dan membantu karyawan dalam proses pengisian ulang stok di rak penjualan ([Suharyanto and Dwiarta, 2024](#)).

Display produk diatur dengan memperhatikan kerapian dan daya tarik visual, meskipun dengan sarana sederhana. Barang yang baru datang biasanya langsung ditata di rak utama agar mudah terlihat oleh pelanggan. Pemilik toko berupaya menjaga kerapian dengan memastikan produk disusun sejajar dan label harga terlihat jelas. Strategi ini sederhana, namun efektif dalam menciptakan kesan toko yang teratur dan bersih. Selain itu, penempatan barang serupa dalam satu area membantu pelanggan membandingkan harga dengan mudah. Prinsip ini diambil dari pengalaman pemilik dalam memahami kebiasaan pelanggan yang lebih menyukai tata letak praktis dibanding desain yang rumit seperti di supermarket besar.

“Kami usahakan barang-barang yang laku cepat itu ditaruh di depan, Mas. Soalnya biar pelanggan nggak muter-muter cari. Kalau tempatnya rapi, mereka juga lebih betah lama di toko. Jadi meski kecil, penting banget buat jaga tampilan tetap enak dilihat.”

Selain tata letak yang telah diungkapkan oleh AB selaku karyawan, pelayanan pelanggan menjadi aspek yang sangat diperhatikan oleh pemilik dan karyawan. Pelayanan di Toko Berkah Abadi menekankan keramahan, kecepatan tanggapan, dan hubungan personal dengan pelanggan. Setiap pelanggan yang datang disambut dengan sapaan hangat, dan bila memungkinkan, pemilik atau karyawan membantu mencari produk yang dibutuhkan. Cara ini tidak hanya menciptakan suasana akrab tetapi juga memperkuat kepercayaan pelanggan. Banyak pelanggan tetap yang merasa nyaman karena dilayani secara personal, bahkan sering kali mendapatkan saran mengenai produk alternatif bila stok barang yang dicari sedang kosong. Pelayanan seperti ini membuat toko tetap memiliki keunggulan tersendiri dibanding ritel modern.

Kualitas pelayanan yang diterapkan di Toko Berkah Abadi tidak terlepas dari nilai-nilai kedekatan sosial yang berkembang di masyarakat desa. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak hanya bersifat transaksional, melainkan juga emosional. Pemilik toko memahami karakter pelanggan secara individual — mulai dari preferensi produk hingga kebiasaan waktu berbelanja. Dalam beberapa kasus, pelanggan tetap bahkan diperbolehkan berutang dalam jangka pendek sebagai bentuk kepercayaan. Pendekatan seperti ini mencerminkan pelayanan berbasis hubungan jangka panjang yang tidak hanya berfokus pada keuntungan, tetapi juga pada loyalitas pelanggan sebagai aset utama usaha ritel lokal.

Pelayanan yang baik juga terlihat dari cara karyawan menangani keluhan atau permintaan pelanggan. Setiap masukan yang diterima dijadikan bahan evaluasi untuk memperbaiki tata letak, penataan barang, maupun sistem pelayanan. Misalnya, jika ada pelanggan yang kesulitan menemukan

produk tertentu, pemilik akan meninjau ulang posisi produk tersebut agar lebih mudah diakses. Sikap terbuka terhadap kritik menjadi salah satu faktor yang membantu toko terus beradaptasi dengan kebutuhan konsumen. Dengan demikian, tata letak yang efisien dan pelayanan yang ramah menjadi kombinasi penting yang mendukung keberlangsungan operasional Toko Berkah Abadi.

Dampak Pengelolaan Operasional terhadap Kinerja Toko

Implementasi pengelolaan operasional yang diterapkan di Toko Berkah Abadi memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja toko secara keseluruhan. Penataan stok yang lebih sistematis, tata letak produk yang teratur, dan pelayanan pelanggan yang responsif menjadikan kegiatan operasional berjalan lebih lancar. Perubahan ini terlihat dari peningkatan penjualan dan frekuensi kunjungan pelanggan. Banyak pelanggan merasa lebih nyaman berbelanja karena produk mudah ditemukan dan proses pelayanan lebih cepat. Selain itu, suasana toko yang tertata juga menciptakan kesan profesional, meskipun usaha ini tergolong ritel skala kecil. Dengan pengelolaan operasional yang lebih terarah, Toko Berkah Abadi mampu menunjukkan kinerja yang stabil dan terus berkembang di tengah persaingan ritel modern yang semakin ketat.

Dari sisi efisiensi kerja, pengelolaan operasional membuat aktivitas toko menjadi lebih tertib dan terukur. Karyawan memiliki pembagian tugas yang jelas, mulai dari mencatat barang masuk hingga menata ulang produk di rak. Pemilik toko juga memberikan arahan rutin agar setiap kegiatan dilakukan sesuai prioritas kebutuhan pelanggan. Hal ini membantu mengurangi kesalahan dalam pencatatan stok dan mempercepat proses pelayanan. Selain itu, komunikasi yang terjalin antara pemilik dan karyawan menciptakan suasana kerja yang saling mendukung. Untuk menggambarkan kondisi tersebut secara lebih konkret, berikut pernyataan salah satu karyawan mengenai perubahan yang dirasakan setelah sistem operasional diperbaiki:

“Sekarang kerja jadi lebih teratur, Mas. Dulu kalau stok habis baru pesan, sekarang kami sudah bisa tahu lebih awal. Pemilik juga sering ngasih arahan, jadi nggak bingung lagi pas ramai pelanggan. Kerjanya jadi lebih ringan dan pelanggan juga senang karena barang selalu ada.”

Selain meningkatkan efisiensi internal, pengelolaan operasional yang baik juga berpengaruh pada tingkat kepuasan pelanggan. Pelayanan yang ramah, cepat, dan personal menjadi nilai tambah yang membedakan Toko Berkah Abadi dari toko ritel lain di sekitar desa. Pelanggan merasa dihargai karena setiap kebutuhan mereka diperhatikan secara langsung oleh pemilik

maupun karyawan. Hubungan yang hangat dan saling mengenal ini memperkuat loyalitas pelanggan dan menciptakan kepercayaan jangka panjang. Untuk memperkuat pandangan tersebut, pemilik toko menjelaskan:

“Saya selalu tekankan ke karyawan, Mas, jangan cuma jualan, tapi layani orang dengan baik. Kalau pelanggan merasa nyaman, mereka pasti balik lagi. Sekarang saya lihat penjualan lebih stabil karena orang sudah percaya sama toko ini. Jadi bukan cuma soal barang, tapi juga soal cara melayani.”

Meskipun hasil yang dicapai cukup menggembirakan, Toko Berkah Abadi masih menghadapi beberapa keterbatasan, terutama dalam aspek teknologi dan sistem pencatatan. Proses pencatatan stok masih dilakukan secara manual, sehingga kadang memerlukan waktu lama untuk memastikan jumlah barang yang tersisa. Keterbatasan ini juga berpengaruh pada kecepatan pengambilan keputusan dalam hal pengadaan barang. Selain itu, toko belum memiliki sistem keuangan digital, sehingga pemantauan arus kas dilakukan dengan cara tradisional menggunakan buku catatan. Namun, pemilik toko menyadari bahwa penggunaan teknologi sederhana seperti aplikasi pencatatan di ponsel dapat menjadi langkah awal untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi data operasional di masa depan.

Secara keseluruhan, penerapan pengelolaan operasional yang terarah telah membantu Toko Berkah Abadi mencapai kinerja yang lebih baik. Efisiensi kerja meningkat, hubungan antarpegawai semakin solid, dan kepuasan pelanggan terjaga dengan baik. Walaupun masih ada keterbatasan pada aspek teknologi, semangat adaptasi dan konsistensi dalam perbaikan menjadi kekuatan utama toko ini. Pemilik toko berkomitmen untuk terus melakukan evaluasi berkala agar sistem operasional semakin optimal. Dengan langkah-langkah sederhana namun berkelanjutan, Toko Berkah Abadi menunjukkan bahwa usaha kecil di pedesaan pun mampu bersaing jika memiliki manajemen operasional yang baik dan pelayanan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi pengelolaan operasional yang baik memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan kinerja Toko Berkah Abadi. Pengelolaan persediaan dilakukan secara terencana melalui pencatatan manual dan pemantauan rutin, yang membantu menjaga ketersediaan barang tanpa menimbulkan penumpukan stok. Tata letak dan display produk disusun dengan memperhatikan kenyamanan pelanggan,

sementara pelayanan dilakukan dengan pendekatan yang ramah dan personal. Kombinasi antara pengaturan operasional dan kualitas pelayanan terbukti mampu meningkatkan efisiensi kerja, kepuasan pelanggan, serta loyalitas pembeli terhadap toko. Walaupun masih terdapat keterbatasan dalam aspek teknologi, toko ini berhasil menunjukkan bahwa strategi operasional sederhana dapat memberikan hasil yang optimal bila diterapkan secara konsisten.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar Toko Berkah Abadi mulai beradaptasi dengan penggunaan teknologi sederhana dalam kegiatan operasionalnya. Penggunaan aplikasi pencatatan stok, sistem kasir digital, atau manajemen keuangan berbasis ponsel dapat membantu meningkatkan efisiensi dan akurasi data. Selain itu, pelatihan bagi karyawan mengenai pelayanan pelanggan dan pengelolaan produk perlu terus dilakukan agar standar operasional semakin baik. Pemilik toko juga disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap tata letak dan sistem pengadaan barang agar tetap sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dengan upaya perbaikan berkelanjutan tersebut, Toko Berkah Abadi diharapkan mampu mempertahankan eksistensinya sekaligus memperluas daya saing di tengah perkembangan ritel modern.

Daftar Pustaka

- Anggela, Nella. 2024. "Dampak Minimarket Indomaret terhadap Toko Grosir dan Eceran (Studi di Desa Suka Damai Kecamatan Tiworo Tengah Kabupaten Muna Barat)." *Societal: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Sosiologi* 1, no. 2: 19–29. <https://doi.org/10.52423/societal.v1i2.42>.
- Diya, Sabrina Ayu, Riyandhi Praza, Nursanjaya, Nursakinah Ritonga, and Lisa Iryani. 2025. "Analisis Strategi Pemasaran Indomaret dalam Memperkuat Consumer Loyalty, Komparatif dengan Kios dan Grosir Tradisional (Studi pada Indomaret Cabang Simpang Seumadam, Aceh Tamiang)." *JIMU: Jurnal Ilmiah Multidisipliner* 3, no. 4. <https://ojs.smkmerahputih.com/index.php/jimu/article/view/1089>.
- Farhan, Fitra Rafifan, and Rahma Ulfa Maghfiroh. 2025. "Analisis Penerapan Metode First In First Out (FIFO) terhadap Efisiensi Manajemen Operasional pada Toko Kelontong Reni." *PPIMAN: Pusat Publikasi Ilmu Manajemen* 3, no. 4: 63–74. <https://doi.org/10.59603/ppiman.v3i4.1087>.
- Fitra, Joko, and Reni Suci Wahyuni. 2025. "Kegagalan Ritel Tradisional dalam Transformasi Digital: Studi pada Pelaku Ritel Tradisional di Wilayah Banjarnegara, Purbalingga, Banyumas, Cilacap, dan Kebumen." *Jurnal Inovasi Bisnis Manajemen dan Akuntansi* 3, no. 1: 115–24. <https://doi.org/10.65255/jibma.v3i1.181>.
- Hilalia, B. Nurul, and Jumriani Jumriani. 2024. "Optimalkan Pengelolaan Persediaan untuk Mengurangi Kerugian: Strategi Menghadapi Permasalahan Persediaan Rusak." *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal* 3, no. 2: 767–. <https://doi.org/10.56672/syirkah.v3i2.200>.

Mufdalifah, Siti, Sita Romadhoni, Umi Saifun Nisa, and Marsono. 2026. "Implementation of Inventory Management in Supporting the Operational Effectiveness of Toko Takdir in Jenggolo Village, Jenu District, Tuban Regency: (Implementasi Manajemen Persediaan Barang Dalam Mendukung Kelancaran Operasional Toko Takdir Di Desa Jenggolo, Kecamatan Jenu, Kabupaten Tuban)". *Sustainable Service Journal* 1 (1): 43-52. <https://darulilmijournal.com/index.php/ssj/article/view/97>.

Qur'aniah, Azymah, Dewi Chamidatul Chusna, Dewi Rahmawati Nurazizah, Futihatur Nabila, Lazuardy Wildan Mustofa, Mohammad Harits Abdul Madjid, and Muh Mattlangil Fajri. 2026. "Empowering MSMEs Through Halal Certification, Labeling, and Adding Google Maps in Juwiring Village, Kendal Regency: (Pemberdayaan UMKM Melalui Sertifikasi Halal, Lebelisasi, Dan Penambahan Google Maps Di Desa Juwiring, Kabupaten Kendal)". *Sustainable Service Journal* 1 (1): 13-23. <https://darulilmijournal.com/index.php/ssj/article/view/90>.

Sarastika, Tiara, et al. 2024. "Pilihan Rasional Strategi Bertahan Hidup Pedagang Dini Hari Pasar Bitungan Kabupaten Kudus." *Jurnal Socius: Journal of Sociology Research and Education* 11, no. 2: 108–19. <https://doi.org/10.24036/scs.v11i2.665>.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. 23rd ed. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Suharyanto, M. M., and I. Made Bagus Dwiarta. 2024. *Manajemen Ritel*. Mega Press Nusantara.