OPTIMALISASI PENATAAN DISPLAY DAN INFORMASI PRODUK PADA DEWATA BUSANA LANANG

Nengah Landra[1,*], Anak Agung Ayu Candradewi[2], Ida Ayu Sintha Agustina[3], I Nyoman Sender[4], I Made Darsana[5]

[1,2]Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia
[3,4]Mahasiswa Program Doktor, Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia
[5]Institut Pariwisata dan Bisnis Internasional, Denpasar, Bali, 80239, Indonesia
*Email: nengahlandra@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan ini dilaksanakan di Dewata Busana Lanang, sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian dan busana khas Bali. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan beberapa kondisi yang masih dapat ditingkatkan, terutama dalam hal penataan produk, kejelasan informasi harga, pengelompokan produk, serta kebersihan area display. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan keteraturan dan kenyamanan area toko sehingga dapat memudahkan karyawan dalam mengelola produk serta membantu pelanggan dalam menemukan dan memperoleh informasi mengenai produk yang tersedia. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui observasi kondisi toko, identifikasi kebutuhan, penataan dan pengelompokan produk, pembuatan serta pemasangan label harga, pembuatan label kategori produk, dan pembersihan area display. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penataan produk menjadi lebih teratur, informasi harga lebih mudah diketahui, kategori produk lebih jelas, serta area display menjadi lebih bersih dan nyaman. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu Dewata Busana Lanang mempertahankan keteraturan area toko dan meningkatkan kenyamanan pelanggan dalam berbelanja.

Kata Kunci: Penataan Produk, Area Display, Label Harga, Label Kategori, Toko Pakaian

ANALISIS SITUASI

Dewata Busana Lanang merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian dan busana khas Bali. Sebagai toko ritel, kondisi penataan produk menjadi salah satu aspek yang perlu diperhatikan karena pelanggan berinteraksi secara langsung dengan produk dan lingkungan toko selama proses berbelanja. Produk yang ditampilkan secara teratur dapat membantu pelanggan melihat pilihan barang dengan lebih mudah serta memberikan kesan toko yang lebih rapi. Dalam konteks retail, visual merchandising mencakup berbagai aspek seperti penataan produk, display, tata letak toko, organisasi produk, serta informasi visual yang terdapat di dalam toko. Putri et al. (2021) menjelaskan bahwa visual merchandising berkaitan dengan display produk, store layout and organization, serta signage yang dapat membentuk store image dan meningkatkan purchase intention konsumen.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan di Dewata Busana Lanang, masih terdapat beberapa aspek yang dapat ditingkatkan dalam penataan area toko. Produk yang memiliki jenis dan karakteristik berbeda perlu dikelompokkan secara lebih sistematis agar keberadaannya mudah diketahui oleh pelanggan. Penataan

produk yang kurang terorganisasi dapat menyebabkan pelanggan membutuhkan waktu lebih lama untuk mencari barang yang diinginkan. Kondisi tersebut juga dapat membuat proses pengelolaan produk menjadi kurang praktis bagi karyawan. Oleh karena itu, pengelompokan produk berdasarkan kategori menjadi salah satu langkah sederhana yang dapat dilakukan untuk meningkatkan keteraturan area display.

Penataan produk juga memiliki kaitan dengan pengalaman pelanggan ketika berada di dalam toko. Display yang tertata tidak hanya berfungsi sebagai tempat untuk meletakkan produk, tetapi juga menjadi bagian dari komunikasi visual antara toko dan pelanggan. Basu et al. (2022) menjelaskan bahwa visual merchandising merupakan fungsi display yang berorientasi pada produk, sedangkan store atmospherics mencakup elemen lingkungan toko secara lebih luas. Keduanya perlu diperhatikan dalam menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih baik. Penelitian Susanto dan Adiwijaya (2023) juga menunjukkan bahwa visual merchandise dan store atmosphere berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada KKV Store Surabaya.

Selain penataan produk, kejelasan informasi harga merupakan bagian yang penting dalam kegiatan operasional toko. Berdasarkan kondisi yang ditemukan di Dewata Busana Lanang, beberapa produk memerlukan label harga yang lebih jelas agar pelanggan dapat mengetahui harga tanpa harus selalu menanyakan secara langsung kepada karyawan. Label harga dapat menjadi bentuk komunikasi sederhana antara penjual dan konsumen karena memberikan informasi mengenai nilai produk secara langsung. Swandewi dan Sawitri (2023) menjelaskan bahwa label harga memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memperoleh informasi harga dan juga membantu pelaku usaha karena konsumen tidak perlu menanyakan harga produk satu per satu.

Permasalahan lain yang menjadi perhatian adalah kondisi area display yang perlu dijaga kebersihan dan keteraturannya. Area display yang bersih dan tertata dapat memberikan ruang yang lebih nyaman bagi pelanggan ketika melihat dan memilih produk. Penataan display juga perlu mempertimbangkan kemudahan akses terhadap produk sehingga pelanggan tidak mengalami kesulitan ketika ingin melihat atau mengambil barang. Penelitian mengenai berbagai jenis in-store display menunjukkan bahwa lokasi dan bentuk display dapat memengaruhi perilaku pembelian konsumen, serta pengaturan display yang tepat dapat memberikan dampak terhadap kinerja toko.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan kegiatan sederhana yang berfokus pada penataan dan pengelolaan area toko di Dewata Busana Lanang. Kegiatan yang dilakukan meliputi pengelompokan dan penataan produk, pembuatan serta pemasangan label harga, pembuatan label kategori produk, dan pembersihan area display. Program tersebut dipilih karena sesuai dengan kebutuhan nyata yang ditemukan selama observasi dan dapat dilakukan tanpa mengubah sistem operasional toko secara keseluruhan. Penataan produk yang lebih sistematis diharapkan dapat membantu karyawan dalam mengelola barang serta memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam menemukan produk. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini

diarahkan untuk menciptakan area toko yang lebih teratur, informatif, bersih, dan nyaman bagi aktivitas penjualan maupun pelanggan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan, Dewata Busana Lanang menghadapi beberapa permasalahan yang berkaitan dengan penataan dan pengelolaan area toko, yaitu:

1. Penataan produk pada area display masih perlu ditingkatkan agar produk tersusun lebih rapi dan mudah ditemukan oleh pelanggan.
2. Belum seluruh produk memiliki label harga yang jelas sehingga pelanggan perlu menanyakan informasi harga secara langsung kepada karyawan.
3. Pengelompokan produk berdasarkan kategori masih perlu diperjelas agar pelanggan lebih mudah menemukan jenis pakaian yang sesuai dengan kebutuhannya.
4. Kondisi area display perlu ditata dan dibersihkan secara berkala agar lingkungan toko terlihat lebih rapi, bersih, dan nyaman bagi pelanggan maupun karyawan.

Oleh karena itu, diperlukan kegiatan penataan dan pengelolaan area toko yang meliputi pengelompokan produk, pembuatan label harga, pembuatan label kategori produk, serta pembersihan area display. Kegiatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan keteraturan toko, mempermudah pelanggan dalam menemukan produk dan informasi harga, serta menciptakan area belanja yang lebih nyaman.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan perumusan masalah di atas, solusi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Melakukan penataan dan pengelompokan produk berdasarkan jenis atau kategori agar produk pada area display terlihat lebih rapi dan mudah ditemukan oleh pelanggan.
2. Membuat dan memasang label harga pada produk untuk memberikan informasi harga yang lebih jelas sehingga pelanggan dapat mengetahui harga produk secara langsung.
3. Membuat label kategori produk untuk membantu pelanggan dalam membedakan dan menemukan jenis pakaian sesuai dengan kebutuhannya.
4. Melakukan pembersihan dan penataan area display secara berkala agar kondisi toko terlihat lebih bersih, rapi, dan nyaman bagi pelanggan maupun karyawan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan dari target pengabdian ini antara lain:

1. Metode Observasi : Dilakukan pada tahap awal untuk mengidentifikasi kondisi operasional serta kebutuhan mitra yang berkaitan dengan optimalisasi operasional toko berupa rotasi display, penambahan label harga dan label di

etalase, serta pembersihan area toko. Hasil observasi kemudian menjadi dasar dalam penyusunan program kerja yang akan dilaksanakan.

2. Metode Pendampingan : Dilakukan selama pelaksanaan program kerja melalui koordinasi dan diskusi bersama pihak toko Dewata Busana Lanang. Pendampingan bertujuan untuk memastikan program kerja yang dirancang sesuai dengan kebutuhan mitra serta dapat diterapkan dalam kegiatan operasional toko.
3. Metode Implementasi dilakukan melalui pelaksanaan rotasi display, penambahan label harga dan label di etalase, serta pembersihan area toko. Tahap implementasi juga disertai dengan *monitoring* dan evaluasi untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan program dengan tujuan yang telah ditetapkan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dilaksanakan seluruh kegiatan yang telah ditentukan pada program penataan produk dan peningkatan keteraturan area toko di Dewata Busana Lanang, kegiatan dapat dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan yang ditemukan pada tahap observasi. Kegiatan yang dilakukan meliputi penataan dan pengelompokan produk, pembuatan label harga, pembuatan label kategori produk, serta pembersihan area display. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain:

1. **Penataan dan Pengelompokan Produk**: Produk pada area display ditata dan dikelompokkan berdasarkan jenis atau kategori sehingga susunan produk menjadi lebih teratur. Penataan ini membantu menciptakan tampilan display yang lebih rapi serta memudahkan pelanggan dalam melihat dan menemukan produk yang tersedia.
2. **Pembuatan Label Harga**: Label harga dibuat dan ditempatkan pada produk yang membutuhkan informasi harga yang lebih jelas. Dengan adanya label harga, pelanggan dapat mengetahui harga produk secara langsung tanpa harus selalu menanyakan kepada karyawan. Hal ini juga membantu membuat informasi pada area display menjadi lebih lengkap.
3. **Pembuatan Label Kategori Produk**: Label kategori dibuat untuk memberikan penanda pada kelompok produk yang tersedia di dalam toko. Keberadaan label kategori membantu pelanggan membedakan jenis produk dan memudahkan proses pencarian barang sesuai dengan kebutuhan.
4. **Pembersihan Area Display**: Pembersihan dilakukan pada area display untuk menghilangkan debu dan kotoran serta merapikan kembali bagian-bagian toko yang digunakan untuk menampilkan produk. Setelah dilakukan pembersihan, area display menjadi lebih bersih dan tertata sehingga memberikan kondisi yang lebih nyaman bagi pelanggan maupun karyawan.
5. **Hasil Evaluasi Kegiatan**: Berdasarkan pengamatan setelah kegiatan dilaksanakan, terdapat perubahan pada keteraturan susunan produk, kejelasan informasi harga dan kategori, serta kondisi kebersihan area display. Kegiatan

yang dilakukan merupakan perbaikan sederhana yang dapat membantu Dewata Busana Lanang dalam mempertahankan kondisi toko agar tetap rapi, informatif, dan nyaman digunakan.



Gambar 1. Proses Pemberian Label Harga



Gambar 2. Proses Pergantian Patung Display.



Gambar 3. Proses Membersihkan Area Etalase.



Gambar 4. Proses Penambahan Label Etalase.

SIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian kepada masyarakat di Dewata Busana Lanang telah dilaksanakan melalui kegiatan penataan dan pengelompokan produk, pembuatan label harga, pembuatan label kategori produk, serta pembersihan area display. Berdasarkan hasil pelaksanaan dan evaluasi kegiatan, terdapat perubahan pada keteraturan susunan

produk, kejelasan informasi harga dan kategori, serta kebersihan area display. Penataan produk membantu menciptakan tampilan toko yang lebih rapi, sedangkan label harga dan label kategori memberikan informasi yang lebih jelas sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam menemukan produk yang sesuai dengan kebutuhannya.

Untuk keberlanjutan program, disarankan agar Dewata Busana Lanang mempertahankan keteraturan penataan produk dan melakukan pengecekan area display secara berkala. Label harga dan label kategori juga perlu diperbarui apabila terdapat perubahan harga atau penambahan jenis produk. Selain itu, kebersihan area display perlu dijaga secara rutin agar kondisi toko tetap bersih, rapi, dan nyaman bagi pelanggan maupun karyawan. Dengan pemeliharaan yang dilakukan secara konsisten, hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dapat terus memberikan manfaat bagi operasional toko.

DAFTAR PUSTAKA

Basu, R., Paul, J., & Singh, K. (2022). Visual merchandising and store atmospherics: An integrated review and future research directions. Journal of Business Research, 151, 397–408. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.07.019

Fatmawati, N. I., & Zaini, A. (2023). Pengaruh visual merchandising dan display produk terhadap impulse buying konsumen pada MINISO Mall Olympic Garden Malang. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 9(1), 91–96. https://doi.org/10.33795/jab.v9i1.487

Keh, H. T., Wang, D., & Yan, L. (2021). Gimmicky or effective? The effects of imaginative displays on customers' purchase behavior. *Journal of Marketing*, 85(5). https://doi.org/10.1177/0022242921997359

Kermanshachi, S., Nipa, T. J., & Nadiri, H. (2022). Service quality assessment and enhancement using Kano model. *PLOS ONE*, 17(2), e0264423. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0264423

Putri, K. A. S., Maksum, I., & Vania, A. (2021). Peran visual merchandising dan store image terhadap peningkatan customers' purchase intention. Jurnal Ekonomi, 26(2), 260–276. https://doi.org/10.24912/je.v26i2.749

Susanto, G. A., & Adiwijaya, M. (2023). The effect of visual merchandise and store atmosphere on purchase decision with hedonic orientation as moderator: A study on KKV Store Surabaya. Petra International Journal of Business Studies, 6(1), 1–9. https://doi.org/10.9744/petraijbs.6.1.1-9

Swandewi, L. D., & Sawitri, D. A. D. (2023). Pengaruh labelisasi harga terhadap keputusan konsumen dalam pembelian produk berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Konsumen. Kertha Negara: Journal Ilmu Hukum, 11(6), 661–672.

Teviana, T. (2022). The effect of brand image, store atmosphere, and visual merchandising on purchase decision in Miniso Plaza Medan Fair. Jurnal Manajemen Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Management Studies), 8(2), 308–318. https://doi.org/10.47663/jmbep.v8i2.297