OPTIMALISASI PENGELOLAAN OPERASIONAL TOKO MELALUI PENGENDALIAN PERSEDIAAN, PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN, DAN PENATAAN DISPLAY PADA BRAND FASHION ORET STUDIO DI SANUR

I Nengah Suardhika[1,*], Ni Wayan Chandra Artika Wiratniti[2], I Putu Gede Putra Adnyana[3], Emilda Suri[4]

[1,2] Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

[3,4]Mahasiswa Program Doktor, Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: suardhikanengah@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha. Kegiatan ini dilaksanakan pada *Brand Fashion* Oret Studio yang berlokasi di Sanur, Bali, dengan fokus pada optimalisasi pengelolaan operasional toko melalui pengendalian persediaan, pencapaian target penjualan, dan penataan display produk. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan beberapa permasalahan berupa kekurangan stok pada ukuran atau warna produk yang banyak diminati konsumen, perlunya pemantauan pencapaian target penjualan, serta penataan display yang masih perlu dioptimalkan. Oret Studio memiliki anggaran sebesar Rp68.000.000 dengan target penjualan sebesar Rp83.000.000. Solusi yang diberikan meliputi pemantauan stok secara berkala, identifikasi produk dengan tingkat permintaan tinggi, pemantauan realisasi penjualan terhadap target, serta penataan produk berdasarkan jenis, ukuran, dan warna. Metode pelaksanaan dilakukan melalui observasi, sosialisasi, praktik langsung, monitoring, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa kondisi stok produk menjadi lebih terpantau, perkembangan pencapaian target penjualan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi, serta *display* produk menjadi lebih rapi dan teratur sehingga memudahkan konsumen dalam melihat dan menemukan produk. Secara keseluruhan, ketiga program saling mendukung dalam menciptakan pengelolaan operasional toko yang lebih efektif dan teratur.

Kata Kunci: Pengelolaan Operasional, Persediaan, Target Penjualan, *Display* Produk

ANALISIS SITUASI

Oret Studio merupakan *brand fashion* lokal yang berlokasi di Sanur, Bali. Berdasarkan hasil observasi, terdapat beberapa aspek operasional yang masih perlu dioptimalkan, yaitu pengendalian persediaan, pencapaian target penjualan, dan penataan *display* produk. Pada aspek persediaan, beberapa ukuran dan warna produk yang banyak diminati konsumen mengalami kekurangan stok (*stock out*), sehingga berpotensi mengurangi kesempatan penjualan. Oret Studio juga memiliki anggaran sebesar Rp68.000.000 dengan target penjualan Rp83.000.000, sehingga diperlukan pemantauan terhadap realisasi penjualan. Selain itu, penataan *display* perlu dioptimalkan agar produk lebih rapi, menarik, dan mudah dilihat oleh konsumen.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan identifikasi kondisi mitra, terdapat beberapa permasalahan utama yang dihadapi Oret Studio, yaitu:

1. Pengendalian persediaan belum optimal, terutama dalam menjaga ketersediaan ukuran dan warna produk yang banyak diminati konsumen sehingga masih terdapat risiko *stock out*.
2. Pencapaian target penjualan perlu dioptimalkan melalui pemantauan realisasi penjualan terhadap target sebesar Rp83.000.000.
3. Penataan *display* produk masih perlu dioptimalkan agar produk lebih rapi, teratur, menarik, dan mudah dilihat oleh konsumen.
4. Pengelolaan persediaan, penjualan, dan *display* perlu dilakukan secara terpadu karena ketiga aspek tersebut saling mendukung kegiatan operasional toko.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Sesuai permasalahan yang ditemukan, solusi yang diberikan melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat meliputi tiga program utama.

1. Pengendalian Persediaan Produk, program ini bertujuan untuk membantu Oret Studio mengoptimalkan ketersediaan produk, khususnya ukuran dan warna yang memiliki tingkat permintaan tinggi.
2. Optimalisasi Pencapaian Target Penjualan, program ini bertujuan untuk membantu Oret Studio dalam memantau perkembangan penjualan terhadap target yang telah ditentukan yaitu dengan anggaran sebesar Rp68.000.000 dan target penjualan sebesar Rp83.000.000.
3. Optimalisasi Penataan *Display* Produk, program ini bertujuan meningkatkan kerapian, keteraturan, dan daya tarik visual produk.
4. Evaluasi dan monitoring berkala untuk memastikan keberlanjutan dan efektivitas sistem yang diterapkan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada Oret Studio dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu observasi, sosialisasi, implementasi program, monitoring, dan evaluasi.

1. Pengendalian Persediaan
    a. Observasi dan Identifikasi
       Tahap awal dilakukan dengan mengamati kondisi stok produk yang tersedia di toko. Pengamatan dilakukan untuk mengetahui produk yang memiliki tingkat permintaan tinggi serta produk yang mengalami kekurangan stok.
    b. Pelaksanaan
       Pengecekan stok dilakukan secara berkala. Produk yang mulai menipis diidentifikasi dan informasi kebutuhan *restock* disampaikan kepada pihak yang bertanggung jawab untuk ditindaklanjuti.

2. Optimalisasi Pencapaian Target Penjualan
   a. Sosialisasi
      Dilakukan pemahaman mengenai target penjualan Oret Studio sebesar Rp. 83.000.000,-, serta pentingnya melakukan pemantauan terhadap perkembangan realisasi penjualan.
   b. Pelaksanaan
      Pemantauan dilakukan dengan membandingkan perkembangan realisasi penjualan dengan target yang telah ditetapkan. Selain itu, mahasiswa sebagai SPG turut membantu pelayanan dan proses penjualan kepada konsumen.
3. Optimalisasi Penataan Display
   a. Observasi
      Dilakukan pengamatan terhadap kondisi *display* produk untuk mengetahui bagian yang perlu ditata atau diperbaiki.
   b. Pelaksanaan
      Produk ditata dan dikelompokkan berdasarkan jenis, ukuran, dan warna. Penempatan produk dilakukan dengan memperhatikan kerapian, keteraturan, serta kemudahan konsumen dalam melihat dan menemukan produk.
4. Monitoring dan Evaluasi
   Monitoring dilakukan selama kegiatan berlangsung untuk memastikan program berjalan sesuai dengan rencana. Monitoring meliputi kondisi persediaan, perkembangan pencapaian target penjualan, dan kondisi *display* produk. Evaluasi dilakukan setelah program dilaksanakan melalui observasi terhadap hasil kegiatan dan diskusi dengan pihak Oret Studio. Hasil evaluasi digunakan sebagai bahan masukan untuk mendukung keberlanjutan program dalam kegiatan operasional toko.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Oret Studio Sanur dilakukan selama periode kegiatan pada Juli hingga Agustus 2026. Program kerja dilaksanakan secara langsung melalui keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan operasional toko sebagai SPG. Pelaksanaan kegiatan berfokus pada pengendalian persediaan, optimalisasi pencapaian target penjualan, dan penataan *display* produk.

1. Hasil Pengendalian Persediaan

Pengendalian persediaan dilakukan melalui pengecekan kondisi stok secara berkala. Kegiatan difokuskan pada produk berdasarkan ukuran dan warna yang memiliki tingkat permintaan tinggi. Produk yang mulai mengalami kekurangan stok kemudian diidentifikasi dan diinformasikan kepada pihak yang bertanggung jawab untuk memenuhi kebutuhan *restock*.



Gambar 1. Pengecekan Dan Kondisi Stok Produk



Gambar 2. Koordinasi Dan Identifikasi Produk Yang Membutuhkan *Restock*

2. Hasil Optimalisasi Pencapaian Target Penjualan

Oret Studio memiliki anggaran sebesar Rp68.000.000 dengan target penjualan sebesar Rp. 83.000.000,-. Pemantauan dilakukan terhadap perkembangan realisasi penjualan untuk mengetahui sejauh mana target yang telah ditentukan dapat dicapai. Selain melakukan pemantauan penjualan, mahasiswa yang bertugas sebagai SPG turut terlibat dalam pelayanan dan proses transaksi dengan konsumen. Keterlibatan tersebut menjadi bagian dari upaya mendukung kegiatan penjualan dan pencapaian target toko.

49	6	SUNNY SKY Lembongan			8,000,000
50	7	Surfer Girl Legian			35,000,000
51	8	Surfer Girl Nusa Dua			20,000,000
52	9	TERAAE Canggu			22,000,000
53	0	Toko LITTLE BIRD		68,000,000	83,000,000
54	1	TOYA Devasya			1,500,000
55	2	VNUE / UMBS Ubud			18,000,000
56	3	Oret Collective Linjong			80,000,000
57	4	Deaf Sukarma Ubud 1			20,000,000

Gambar 3. Data Target Dan Budget Penjualan Bulan Agustus 2026

 ISSN 2963-2552

Bulan : AGUSTUS 2026

TANGGAL	PCS			PEMBAYARAN			TOTAL
	Produk	Paper Bag	Pouch Jewelry	Cash	Card	QR	
1-Aug-26	10	3	0	80,000	1,905,750	449,000	2,434,750
2-Aug-26	14	2	0	1,442,900	1,304,300		2,747,200
3-Aug-26	17	0	0	158,800	3,786,000	254,150	4,198,950
4-Aug-26	13	0	4	547,000	1,720,100		2,267,100
5-Aug-26	10	2	3	668,600	1,127,600		1,796,200
6-Aug-26	26	7	5	784,450	2,982,550	509,300	4,276,300
7-Aug-26	14	3	0	367,800	2,755,800		3,123,600
8-Aug-26	14	5	3	1,129,250	916,000	397,000	2,442,250
9-Aug-26	20	8	1		4,474,250		4,474,250
10-Aug-26	32	6	0	450,000	6,151,600	589,000	7,190,600
11-Aug-26	22	7	5	1,097,550	3,332,000		4,429,550
12-Aug-26	39	6	2		7,644,980		7,644,980
13-Aug-26	12	5	0	100,000	946,950	1,326,600	2,373,550
14-Aug-26	31	3	1	309,650	6,361,150		6,670,800
15-Aug-26	29	0	1	1,574,250	4,216,400		5,790,650
16-Aug-26	11	0	0		2,751,150		2,751,150
17-Aug-26	21	0	0		3,757,100		3,757,100
18-Aug-26	18	0	0		3,067,500	491,300	3,558,800
19-Aug-26	14	0	0	1,002,450	1,756,300	60,000	2,818,750
20-Aug-26	26	8	0	509,000	8,175,850	299,000	8,983,850
21-Aug-26	36	9	0	1,577,000	5,920,650	898,600	8,396,250
22-Aug-26	19	7	0	1,819,250	2,970,000		4,789,250
23-Aug-26	20	6	0	1,269,750	1,823,400	609,300	3,702,450
24-Aug-26	21	7	0	850,800	2,988,900	298,000	4,137,200
25-Aug-26	21	5	0	1,262,050	3,164,000		4,426,050
26-Aug-26	24	5	0	2,034,550	2,778,150		4,812,700
27-Aug-26	8	3	0	270,000	1,734,250		2,004,250
28-Aug-26	16	2	0	647,000	3,272,350		3,919,350
29-Aug-26	7	0	0	1,604,600	389,000		1,993,600
30-Aug-26	24	0	0	1,627,600	3,604,450		5,232,050
31-Aug-26	18	0	0	1,798,400	1,290,600		3,089,000
Total	607	105	24	24,942,200	97,069,080	6,181,250	128,192,530

Gambar 4. Data Realisasi Penjualan Bulan Agustus 2026



Gambar 5. Kegiatan Transaksi Dengan *Customer*

3. Hasil Optimalisasi Penataan *Display*

Penataan *display* dilakukan dengan memperhatikan kondisi area penjualan serta karakteristik produk. Produk dikelompokkan berdasarkan jenis, ukuran, dan warna sehingga tampilan produk menjadi lebih rapi dan teratur. Penataan dilakukan secara langsung selama kegiatan operasional berlangsung. Apabila produk yang telah diambil atau dicoba oleh konsumen tidak kembali pada posisi semula, dilakukan penataan kembali agar kondisi *display* tetap terjaga.



Gambar 6. Kondisi *Display* Sebelum Ditata



Gambar 7. Proses Penataan Display



Gambar 8. Kondisi Display Setelah Ditatas

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Oret Studio telah dilaksanakan melalui pengendalian persediaan, pemantauan target penjualan, dan penataan *display*. Kegiatan tersebut membantu meningkatkan keteraturan stok, pemantauan penjualan, serta kerapian *display* produk. Oret Studio disarankan melakukan pengecekan stok dan

target penjualan secara rutin serta menjaga kerapian *display* dan koordinasi antara owner dan SPG agar program dapat diterapkan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Anita, N., & Khairiah, U. (2022). Pengendalian Persediaan Barang Dagang Untuk Peningkatan Kualitas Operasional Pada Indomaret Sudirman Selat Baru Bengkalis. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan, 11(2), 14-24.

Azalia, P. A., & Othman, L. (2025). Pengaruh Keragaman Produk dan Display Product Terhadap Minat Beli Pada Toko Almeeraakyla. eCo-Buss, 8(2),

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Yanti, A. A. I., Tripalupi, L. E., & Haris, I. A. (2020). Pengaruh motif berprestasi dan selfefficacy terhadap pencapaian target penjualan distributor. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 12(1), 78-88.