Jurnal Pengabdian Masyarakat
Volume 5, Nomor 2, Oktober 2026
E-ISSN: 2828-7703; P-ISSN: 2828-7932, Hal. 363-376
DOI: https://doi.org/10.30640/abdimas45.v5i2.8193
Tersedia: https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/ABDIMAS45

Penataan Kebersihan Display Produk pada Penjualan di Prima Fresh Mart

Product Display Cleanliness Arrangement for Sales at Prima Fresh Mart

Sandra Fisheila Sari[1*], Bambang Karnain[2], Rina Dewi[3], Achmad Daengs GS[4]
[1-4]Universitas 45 Surabaya, Indonesia
**Penulis Korespondensi: kuestrowberryyy@gmail.com*

Riwayat Artikel:
Naskah Masuk: 14 Agustus 2026;
Revisi: 12 September 2026;
Diterima: 07 Oktober 2026;
Terbit: 10 Oktober 2026.

Keywords: *Cleanliness; KKL; Prima Fresh Mart; Product Arrangement; Product Display.*

Abstract. *Field Work Practice (KKL) is an academic activity that provides students with real experience in understanding the application of theory in the workplace. This KKL activity was carried out at Prima Fresh Mart with a focus on product display arrangement and cleanliness in the sales area. The purpose of this report is to identify the implementation of product display, shelf cleanliness, inventory control, and the 5R work culture in supporting store operations. The methods used were direct observation, participation in daily activities, field notes, and literature study. The results show that neat product arrangement, clean displays, and the implementation of FIFO and FEFO can support customer comfort and smooth store operations. However, there are still obstacles during busy hours, especially in shelf neatness and consistency in maintaining the cleanliness of the sales area. Therefore, more routine supervision and continuous work discipline are needed so that the store display quality remains optimal.*

Abstrak

Kuliah kerja lapangan (KKL) merupakan kegiatan akademik yang memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa dalam memahami penerapan teori di dunia kerja. Kegiatan KKL ini di laksanakan di Prima Fresh Mart dengan fokus pada penataan dan kebersihan display produk pada area penjualan. Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk mengetahui penerapan display produk, kebersihan etalase, pengendalian persediaan, dan budaya kerja 5R dalam mendukung oprasional toko. Metode yang digunakan adalah observasi langsung, partisipasi dalam kegiatan harian, pencatatan lapangan, dan studi pustaka. Hasil kegiatan menunjukan bahwa penataan produk yang rapi, display yang bersih, serta penerapan FIFO dan FEFO dapat mendukung kenyamanan pelanggan dan kelancaran oprasional toko. Namun, masih terdapat kendala pada saat jam sibuk, terutama pada kerapian etalase dan konsistensi kebersihan area penjualan. Oleh karena itu, diperlukan pengawasan yang lebih rutin dan disiplin kerja yang berkelanjutan agar kualitas tampilan toko tetap optimal.

Kata kunci: Display Produk; Kebersihan; KKL; Penataan Produk; Prima Fresh Mart.

1. PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) merupakan salah satu bentuk kegiatan akademik yang bertujuan memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa agar dapat memahami secara langsung kondisi dunia kerja. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh ilmu dan pengetahuan secara teoritis dari perkuliahan, tetapi juga dapat melihat penerapan ilmu tersebut dalam praktik kerja di lapangan. Kegiatan KKL menjadi penting untuk melatih kedisiplinan, tanggung jawab, kemampuan komunikasi, serta keterampilan kerja yang dibutuhkan dalam dunia usaha dan industri. Dalam bidang retail modern, tampilan toko, penataan produk, dan kebersihan display menjadi aspek yang menentukan kenyamanan pelanggan. Penataan produk yang rapi, pengelompokan barang yang jelas, serta kebersihan

etalase dan area penjualan dapat memengaruhi minat beli konsumen dan menciptakan pandangan yang baik terhadap toko . Kondisi tersebut menunjukkan bahwa display produk tidak hanya berfungsi sebagai penyusunan barang, tetapi juga sebagai bagian dari strategi pelayanan dan pemasaran di dalam toko.

Prima Fresh Mart sebagai salah satu retail modern menyediakan berbagai kebutuhan dapur dan frozen food yang ditampilkan secara teratur di etalase penjualan. Dalam operasional sehari-hari, toko ini menerapkan budaya kerja 5R, yaitu Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, dan Rajin, untuk menjaga lingkungan kerja tetap tertib, bersih, dan nyaman . Nilai-nilai tersebut sangat mendukung kegiatan penataan produk dan kebersihan display karena keduanya berkaitan langsung dengan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Berdasarkan hasil pengamatan selama KKL di Prima Fresh Mart, penulis menemukan bahwa penataan produk dan kebersihan display harus dilakukan secara konsisten agar etalase tetap menarik dan produk mudah ditemukan oleh pelanggan . Pada jam-jam sibuk, beberapa etalase dapat menjadi kurang rapi karena tingginya aktivitas pelanggan dan perpindahan barang. Jika kondisi ini tidak segera ditangani, maka kenyamanan berbelanja dapat berkurang dan kesan profesional toko ikut menurun.

Oleh karena itu, penulis memilih topik mengenai penataan produk dan kebersihan display karena berkaitan dengan pengalaman lapangan serta memiliki hubungan erat dengan teori pemasaran ritel . Melalui kegiatan KKL di lokasi ini, penulis dapat mengamati bagaimana teori yang dipelajari di bangku kuliah diterapkan dalam situasi kerja nyata, khususnya pada display produk, pelayanan pelanggan, dan pemeliharaan kebersihan toko.

The research model or framework is intended to further clarify the essence of the discussion of previous research results and the theoretical basis used in the research, including the relationship between influential variable (Dewi, Rina, Zuhro, Diana, et al. 2024:142-160). The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5). Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560). Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14). Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengupulan data primer dengan mengugunakan pertanyaan tertulis(Kumala Dewi, Indri et all, 2022 : 29). The Research model or framework is intended to further clarify the essence of the discussion of previous research result and the theoretical basis in the research, including the relationship between influential variables. (Enny Istanti, et al. 2024 : 150). This research will

be conducted in three phases : measurement model (external model), structural model (internal model), and hypothesis testing. (Pramono Budi,et al., 2023 ; 970). Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik - baiknya. (Abdul Aziz Sholeh et.al. 2024 :82). Memilih merupakan bagian dari suatu upaya pemecahan sekaligus sebagai bagian dari proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu dibutuhkan keputusan pembelian yang tepat (Kristiawati Indriana et.al. 2019 : 28)

2. METODE

Kegiatan KKL dilaksanakan di Prima Fresh Mart melalui observasi langsung terhadap aktivitas operasional toko, partisipasi dalam kegiatan harian, dan pencatatan hasil pengamatan di lapangan . Metode ini digunakan untuk memahami kondisi nyata yang terjadi di area penjualan, terutama dalam penataan produk, kebersihan display, dan pengendalian persediaan.

Selain observasi, penulis juga melakukan studi pustaka dari berbagai buku dan referensi yang berkaitan dengan manajemen ritel, pemasaran, display produk, dan pelayanan pelanggan . Studi pustaka ini digunakan sebagai dasar teori untuk mendukung hasil pengamatan lapangan.

Data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif dengan membandingkan teori yang ada dengan praktik yang ditemukan di lapangan . Dengan demikian, laporan ini tidak hanya menggambarkan aktivitas KKL, tetapi juga menjelaskan hubungan antara teori dan praktik kerja di toko ritel modern .

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi KKL

Prima Fresh Mart merupakan unit bisnis ritel modern yang dikelola oleh PT Primafood International . Perjalanan sejarah perusahaan ini tidak terlepas dari induk besarnya, yaitu PT Charoen Pokphand Indonesia, Tbk., yang telah menjadi pelopor dalam industri pengolahan pangan berbasis protein hewani di Indonesia sejak tahun 1972 . Berangkat dari pengalaman panjang dalam mengelola rantai pasok pangan yang terintegrasi, perusahaan melihat adanya peluang besar untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk pangan yang higienis, praktis, dan berkualitas tinggi .

Pada awal tahun 2000-an, perusahaan mulai melakukan inovasi strategi dengan mengalihkan kegiatan pada penyediaan produk pangan langsung kepada konsumen melalui gerai fisik . Hal ini melahirkan PT Primafood International sebagai entitas distribusi yang membawa produk unggulan seperti ayam segar, telur, hingga aneka produk olahan beku agar

lebih dekat kepada masyarakat . Pada tahun 2010, gerai pertama Prima Fresh Mart resmi dibuka dengan konsep toko khusus yang mengedepankan rantai pendingin atau cold chain untuk menjaga kesegaran setiap produk yang dijual .

Hingga saat ini, Prima Fresh Mart terus berkembang dengan menerapkan tata kelola bisnis yang efisien, bertanggung jawab, dan terbuka sesuai dengan misi perusahaan . Melalui komitmen untuk terus bertumbuh dan berinovasi, Prima Fresh Mart kini memantapkan posisinya sebagai retail pilihan utama keluarga Indonesia dalam memenuhi kebutuhan dapur harian yang sehat dan bergizi

Visi dan Misi Perusahaan

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Prima Fresh Mart berpedoman pada visi dan misi perusahaan yang menjadi landasan utama bagi seluruh karyawan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen .

Visi Perusahaan

Menjadikan Primafood International sebagai retail pilihan utama konsumen berbelanja kebutuhan dapur dan produk frozen lainnya

Misi Perusahaan

a) Menyediakan produk berkualitas dan memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat .
b) Menyelenggarakan tata kelola bisnis yang efisien, akuntabel, dipercaya, dan bertumbuh

Selain visi dan misi tersebut, perusahaan juga menekankan pentingnya budaya kerja 5R sebagai pedoman perilaku seluruh staf di gerai untuk menjaga standar pelayanan dan kebersihan . Budaya 5R tersebut terdiri dari Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, dan Rajin .

Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi pada toko Prima Fresh Mart dirancang secara berjenjang dan fungsional untuk memastikan setiap operasional berjalan secara efektif, efisien, dan sejalan dengan misi perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat . Pembagian peran yang jelas dalam struktur ini bertujuan agar setiap staf mampu melaksanakan tugas sesuai standar operasional prosedur yang telah diterapkan oleh PT Primafood International.

Area Koordinator (KA)

Area Koordinator memegang peran penting sebagai penghubung antara kebijakan manajemen pusat dengan operasional di tingkat toko . Tugas utamanya meliputi pemantauan kinerja penjualan, audit kepatuhan terhadap standar kebersihan dan penataan produk, serta

memberikan pengarahan strategis bagi kepala toko agar setiap toko mampu mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan

Food Advisor (FA)

Food Advisor atau kepala gerai adalah pimpinan operasional di tingkat toko yang bertanggung jawab penuh atas berlangsungnya bisnis harian . Tanggung jawabnya mencakup pengawasan kedisiplinan staf, pengelolaan manajemen stok barang dari gudang hingga etalase penjualan, memastikan seluruh area toko memenuhi standar budaya kerja 5R, serta mengelola administrasi keuangan dan laporan penjualan harian .

Staf Toko (Pramuniaga dan Kasir)

Staf toko merupakan garda terdepan dalam interaksi langsung dengan pelanggan . Perannya sangat penting sebagai pelayan pelanggan sekaligus operator teknis di lapangan. Tugasnya mencakup penataan produk, pengendalian stok, menjaga kebersihan lingkungan kerja, dan memberikan pelayanan pelanggan yang cepat, ramah, serta akurat .

Kerja sama antara Area Koordinator, Food Advisor, dan staf toko memastikan bahwa visi perusahaan untuk menjadi retail pilihan utama konsumen dapat terwujud secara konsisten di setiap gerai

Uraian Kegiatan KKL

Selama masa KKL, penulis terlibat langsung dalam alur operasional toko . Pengalaman ini memberikan pemahaman bahwa keberhasilan sebuah toko ritel sangat bergantung pada kedisiplinan staf dalam menjalankan standar operasional prosedur yang telah ditetapkan . Masa KKL dilakukan dalam dua shift, yaitu pagi dan siang, dengan durasi kurang lebih dua bulan .

Setiap shift memiliki alur kerja yang berbeda. Shift pagi lebih fokus pada opening toko, mulai dari proses pembersihan, pengecekan ketersediaan stok, hingga memastikan seluruh sistem kasir dan peralatan siap digunakan . Sementara itu, shift siang lebih fokus pada pemeliharaan area toko dan pelayanan puncak saat jam operasional ramai . Penulis juga mengikuti briefing sebelum mulai bekerja untuk menerima arahan mengenai target penjualan dan area kerja yang menjadi prioritas.

Prosedur Pelayanan Pelanggan

Dalam melayani pelanggan, penulis menerapkan standar pelayanan Prima Fresh Mart sebagai berikut: 1) Penyambutan pelanggan, setiap pelanggan yang datang disambut dengan salam ramah dan ditawarkan bantuan untuk mencari produk tertentu. 2) Edukasi produk, penulis sering memberikan penjelasan kepada pelanggan mengenai cara mengolah produk frozen food yang benar agar kualitasnya tetap terjaga. 3) Manajemen kasir, penulis mengoperasikan mesin kasir secara teliti dan memastikan barang yang diinput sesuai dengan

harga yang ada di etalase. Selain itu, penulis juga aktif menawarkan promo harian untuk meningkatkan transaksi penjualan. 4) Pengemasan yang berkualitas, penulis melakukan pengemasan produk dengan teknik yang benar, terutama pada produk beku, agar suhu tetap stabil hingga sampai ke rumah pelanggan. 5) Teknik penataan produk dan efisiensi etalase, dalam menata produk di etalase, penulis menerapkan prinsip estetika dan efisiensi agar display memiliki daya tarik visual. Langkah yang dilakukan antara lain: a) Analisis kategori , barang dikelompokkan sesuai jenisnya agar pelanggan lebih mudah membandingkan pilihan. b) Teknik front facing, produk ditarik ke ujung etalase agar terlihat penuh dan menarik secara visual. c) Prinsip 5R, setiap produk dipastikan sejajar dan menghadap ke arah depan agar area kerja tetap terlihat profesional. d) Tantangan, tantangan yang sering dihadapi adalah ketika pelanggan memindahkan produk ke etalase lain. Penulis harus cepat mengembalikan produk ke tempat semula agar display tidak rusak dan tidak terlihat berantakan. e). Analisis dampak, penerapan front facing secara konsisten terbukti meningkatkan durasi pelanggan berada di area etalase . Pelanggan lebih mudah menemukan produk yang dibutuhkan sehingga proses pengambilan keputusan menjadi lebih cepat.

Pengendalian Kualitas dengan FIFO dan FEFO

Manajemen stok menjadi bagian penting dalam operasional toko . Langkah yang dilakukan selama KKL antara lain: 1) Pengecekan tanggal kedaluwarsa, penulis selalu melakukan pengecekan barang setiap pagi sebelum toko dibuka. 2) Penerapan FEFO, produk yang dekat dengan tanggal kedaluwarsa ditempatkan di bagian paling depan atau eye-level, sedangkan produk baru ditempatkan di barisan belakang. 3) Rotasi gudang, penulis juga melakukan rotasi barang secara berkala untuk mencegah penumpukan barang yang mendekati masa kedaluwarsa dan memastikan pelanggan mendapatkan produk yang segar .

Implementasi Budaya 5R

Budaya 5R bukan sekadar tulisan yang ditempel di dinding, tetapi menjadi standar kerja nyata yang dilakukan setiap hari : 1). resik, penulis rutin membersihkan etalase dengan kain lap, kanebo, dan cairan pembersih khusus agar terbebas dari debu. 2) rawat, penulis melakukan pengecekan kebersihan setiap dua jam sekali untuk memastikan tidak ada kemasan tercecer atau kotoran di area etalase. 3) rajin, penulis segera merapikan etalase setelah pelanggan selesai berbelanja agar kondisi etalase tetap ringkas dan rapi .

Identifikasi Masalah di Lapangan

Selama observasi, penulis menemukan beberapa kendala teknis yang menjadi tantangan dalam menjaga kualitas operasional toko Prima Fresh Mart : 1) instabilitas kerapian etalase, mobilitas pelanggan yang tinggi pada jam sibuk menyebabkan produk di etalase sering

berpindah posisi dan tercampur dengan kategori lain. 2) keterbatasan waktu perapihan, karena staf memiliki banyak tanggung jawab, perapihan etalase sering kali terabaikan saat toko sedang ramai. 3) ketidakkonsistenan budaya 5R, meskipun papan informasi 5R terpampang jelas, kedisiplinan staf dalam menerapkan setiap poin, khususnya Rajin dan Rawat, terkadang tidak stabil tergantung tingkat kesibukan tok.

Analisis dampak masalah

Jika kendala tersebut dibiarkan, dampaknya cukup signifikan : 1) penurunan customer experience, etalase yang berantakan dapat menimbulkan kesan bahwa toko tidak terkelola dengan baik. 2) efisiensi operasional terhambat, ketidakteraturan penataan produk membuat staf harus bekerja dua kali lipat untuk mencari atau merapikan kembali barang. 3) risiko shrinkage, penataan yang tidak rapi dapat meningkatkan risiko produk terjatuh, kemasan robek, atau barang terselip dan tidak terpantau masa kedaluwarsanya.

Upaya Penyelesaian Masalah

Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis merumuskan langkah-langkah berikut : a). penerapan micro-tasking dalam perapihan, staf diwajibkan melakukan facing out produk setiap kali ada waktu luang, tanpa harus menunggu toko kosong. b). penguatan budaya rawat dan resik, penulis mengusulkan checklist kebersihan mandiri di setiap etalase, sehingga staf yang bertugas wajib memberi tanda tangan setiap kali area dibersihkan. c). briefing berbasis masalah, penulis mengusulkan kepada food advisor agar pembahasan kendala perapihan dijadikan topik rutin dalam briefing pagi.

Evaluasi Hasil Perbaikan

Berdasarkan hasil pelaksanaan perbaikan, penulis melihat adanya perubahan positif : a) tingkat kerapian etalase meningkat, komplain pelanggan mengenai kesulitan mencari barang berkurang. b) budaya kerja staf lebih proaktif, staf tidak lagi menunggu etalase sangat berantakan untuk melakukan perapihan. c). kondisi gerai lebih tertata, toko mencerminkan komitmen perusahaan terhadap tata kelola bisnis yang optimal dan dapat dipertanggungjawabkan.

Kendala dalam Implementasi Solusi

Meskipun solusi telah diterapkan, ada beberapa kendala dalam proses perubahan budaya kerja : a). tingkat kerapian etalase meningkat, komplain pelanggan mengenai kesulitan mencari barang berkurang. b). budaya kerja staf lebih proaktif, staf tidak lagi menunggu etalase sangat berantakan untuk melakukan perapihan. c). kondisi gerai lebih tertata, toko mencerminkan komitmen perusahaan terhadap tata kelola bisnis yang optimal dan dapat dipertanggungjawabkan .

Kendala dalam implementasi solusi

Meskipun solusi telah diterapkan, ada beberapa kendala dalam proses perubahan budaya kerja : a). resistensi terhadap perubahan, sebagai sataf merasa checklist kebersihan mandiri dan perapihan etalase setiap dua jam sebagai beban tambahan. b). keterbatasan jumlah staf pada jam puncak, saat toko sangat ramai, prioritas staf adalah melayani transaksi di kasir sehingga prinsip rapi dan rawat kadang terabaikan. c). kelelahan fisik dan mental, menjaga standar kebersihan sepanjang shift kerja menjadi tantangan tersendiri, terutama saat jam menjelang tutup toko. d). variasi karakter pelanggan, tidak semua pelanggan memiliki kesadaran untuk mengembalikan barang ke tempat semula, sehingga upaya menjaga kerapian harus dilakukan berulang kali.

Cara mengatasi kendala

Untuk menghadapi kendala tersebut, penulis tetap konsisten memberikan contoh langsung melalui tindakan nyata. Penulis merapikan etalase secara mandiri meskipun pada jam sibuk dengan harapan staf lain tergerak mengikuti perilaku tersebut melalui metode leading by example. Selain itu, penulis terus memberikan pemahaman bahwa menjaga toko tetap rapi dan resik akan memudahkan perkerjaan semua orang ketika gerai kembali sepi.

Hasil Pelaksanaan Solusi

Berdasarkan pelaksanaan solusi selama kegiatan KKL, penataan produk yang lebih rapi memberikan dampak positif terhadap tampilan etalase penjualan. Produk yang sebelumnya kurang teratur menjadi lebih mudah di lihat dan di jangkau, sehingga pelanggan merasa nyaman dalam memilih produk.

Kebersihan display produk yang di jaga secara rutin juga membantu menciptakan suasana toko yang bersih dan menarik. Etalase yang bebas dari debu, kemasan tertata, dan label harga yang jelas membuat pelanggan percaya terhadap kualitas produk yang di jual.

Penerapan Penataan Produk

Penataan produk memiliki peran penting dalam menciptakan tampilan etalase yang rapi, menarik, dan mudah dipahami pelanggan . Penataan yang baik membantu konsumen mencari barang yang dibutuhkan sekaligus meningkatkan kenyamanan berbelanja . Produk ditempatkan sesuai kategori, ukuran, dan jenis agar susunan etalase lebih teratur dan memiliki nilai visual yang baik

Penerapan FIFO dan FEFO

Penerapan FIFO dan FEFO sangat penting dalam menjaga kualitas produk, terutama produk yang memiliki masa simpan terbatas . FIFO dilakukan dengan menempatkan barang

lama di bagian depan agar lebih dulu diambil pelanggan, sedangkan FEFO digunakan untuk memastikan produk yang dekat tanggal kedaluwarsa diprioritaskan keluar terlebih dahulu .

Penerapan Kebersihan Display

Kebersihan display menjadi faktor yang sangat diperhatikan selama kegiatan KKL . Display yang bersih memberikan kesan nyaman, menarik, dan meyakinkan bagi pelanggan . Penerapan kebersihan ini sejalan dengan prinsip 5R, terutama Resik, Rawat, dan Rajin

Dampak Penerapan 5R

Penerapan 5R memberikan pengaruh baik terhadap kerapian dan kenyamanan operasional toko . Ringkas membantu mengurangi barang yang tidak diperlukan, Rapi menjaga keteraturan penempatan barang, Resik menjaga kebersihan area kerja, Rawat mempertahankan kondisi baik, dan Rajin membentuk kebiasaan kerja disiplin .

4. DISKUSI

Hasil yang diperoleh selama kegiatan KKL menunjukkan bahwa penataan produk dan kebersihan display bukan hanya masalah tampilan, tetapi juga berhubungan langsung dengan kenyamanan pelanggan dan kelancaran operasional toko . Display yang rapi membuat produk lebih mudah ditemukan, sedangkan display yang bersih meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas toko.

Temuan di lapangan juga memperlihatkan bahwa pada jam sibuk, kondisi etalase sering berubah karena aktivitas pelanggan yang tinggi . Hal ini membuat staf harus lebih cepat dan konsisten dalam melakukan perapihan agar tampilan toko tetap terjaga . Situasi ini menunjukkan bahwa keberhasilan penataan display tidak hanya bergantung pada desain etalase, tetapi juga pada kedisiplinan sumber daya manusia dalam menjaganya setiap saat.

Dari sisi pengendalian persediaan, penerapan FIFO dan FEFO sangat relevan untuk menjaga mutu barang, terutama pada produk yang mudah rusak atau memiliki tanggal kedaluwarsa pendek . Jika sistem ini tidak diterapkan dengan baik, maka risiko penumpukan barang lama dan produk tidak layak jual akan meningkat . Oleh karena itu, pengendalian stok tidak hanya menjadi tugas gudang, tetapi juga bagian penting dari kualitas pelayanan di area penjualan.

Penerapan budaya 5R juga memberikan kontribusi besar terhadap efektivitas kerja di toko . Ringkas membantu mengurangi barang yang tidak diperlukan, Rapi menjaga keteraturan posisi produk, Resik menjaga kebersihan area kerja, Rawat mempertahankan kondisi barang dan etalase, sedangkan Rajin membentuk kebiasaan kerja yang disiplin . Jika kelima prinsip

ini diterapkan secara konsisten, maka toko akan lebih mudah mempertahankan standar pelayanan yang baik.

Secara keseluruhan, diskusi hasil KKL ini menegaskan bahwa penataan produk, kebersihan display, FIFO/FEFO, dan 5R merupakan satu kesatuan yang saling mendukung dalam menciptakan toko ritel yang profesional. Keempat aspek tersebut tidak hanya berdampak pada visual toko, tetapi juga pada kepuasan pelanggan, efisiensi kerja, dan kualitas operasional perusahaan.

Berdasarkan hasil dan diskusi yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan KKL di Prima Fresh Mart memberikan pengalaman nyata mengenai pentingnya display produk dan kebersihan toko dalam dunia ritel modern. Teori yang dipelajari di perkuliahan terbukti dapat diterapkan secara langsung di lapangan, khususnya dalam pengelolaan etalase, pengendalian stok, dan pelayanan pelanggan.

Penataan produk yang baik membuat toko terlihat lebih menarik dan memudahkan pelanggan dalam berbelanja. Kebersihan display yang terjaga meningkatkan rasa nyaman dan membangun citra positif toko di mata konsumen. Sementara itu, penerapan FIFO, FEFO, dan budaya 5R membantu menjaga ketertiban operasional secara keseluruhan.

Kerja sama antara pemerintah, industri, lembaga penelitian dan masyarakat sipil dalam merancang menerapkan, Komitmen dan kerja sama yang kuat dari seluruh pemangku kepentingan menjadi kunci keberhasilan upaya - upaya tersebut. (Gazali Salim et al. 2024 : 63). The SERVQUAL model includes calculating the difference between the values given by customers for each pair of statements related to expectations and perceptions (Diana Zuhro et al. 2024 : 98). In a competitive bussiness environment, credit marketing strategies play an important role in customer acquisition and retention. (Mahjudin, et. al. 2025 : 2659 - 2672). Pendekatan penelitian ini adalah keseluruhan proses pemikiran dari penentuan secara luas dari hal-hal yang akan diteliti agar tercapai sebaik-baiknya. (Sutopo, et. al. 2021 : 83 - 92). Promosi yang dilakukan dengan memberikan pengetahuan konsumen terhadap kualitas produk perusahaan sehingga menarik perhatian konsumen untuk menggunakan jasa penyewanya. (Firdaus, Fikri, et al. 2021 : 76 - 82). Tujuan utama dari setiap pembangunan ekonomi daerah adalah untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah. Untuk mencapai tujuan tersebut, pemerintah daerah dan masyarakatnya harus secara bersama-sama mengambil inisiatif pembangunan daerah. (Bambang S. Irianto, 2021 : 1-10). Sumber daya manusia adalah sumber daya yang memegang peranan penting dalam organisasi. Sumber daya manusia menggunakan sumber daya lain untuk mencapai suatu tujuan dalam organisasi tersebut. Maka dari itu penting mengelola secara baik dan optimal

untuk dapat mencapai tujuan tersebut. (Aulia, Tresna, et.al. 2022 : 176-197). Disamping aspek produktivitas, perencanaan strategis SDM juga berfokus pada peningkatan kepuasan dan kesejahteraan karyawan. (Patmi, Sri, et al. 2025.). Ekonomi digital harus mampu meningkatkan produktivitas sektor riil, memperluas akses pasar bagi UMKM. (Purba, Bonaraja, et al. 2025)

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan KKL di Prima Fresh Mart, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan. Kegiatan KKL telah memberikan pengalaman nyata tentang dunia kerja, khususnya dalam bidang retail modern yang menekankan kerapian display, kebersihan area kerja, pengendalian persediaan, dan pelayanan kepada pelanggan.

Pertama, pelaksanaan penataan produk di Prima Fresh Mart memiliki peran penting dalam menciptakan tampilan etalase yang rapi, menarik, dan mudah dipahami oleh pelanggan. Penataan yang baik tidak hanya memudahkan konsumen mencari barang, tetapi juga membantu meningkatkan citra toko sebagai tempat berbelanja yang nyaman dan profesional.

Kedua, kebersihan display produk menjadi salah satu aspek yang sangat diperhatikan dalam kegiatan operasional toko. Display yang bersih dan tertata memberikan kesan baik bagi pelanggan sekaligus menjaga kualitas visual toko. Hal ini sejalan dengan konsep pelayanan retail modern yang menempatkan kenyamanan pelanggan sebagai prioritas utama.

Ketiga, penerapan visual merchandising terbukti membantu toko dalam menampilkan produk secara lebih menarik dan efektif. Visual merchandising bukan hanya berfungsi untuk memperindah tampilan toko, tetapi juga untuk menarik perhatian pelanggan dan mempermudah proses pemilihan barang.

Keempat, pengendalian persediaan dengan menerapkan FIFO dan FEFO sangat penting dalam menjaga kualitas produk, khususnya produk fresh dan frozen. Sistem ini membantu memastikan barang yang lebih dahulu masuk atau lebih cepat kedaluwarsa diprioritaskan untuk dikeluarkan terlebih dahulu.

Kelima, penerapan budaya 5R memberikan dampak positif terhadap kebersihan, kerapian, dan ketertiban di lingkungan kerja. Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, dan Rajin menjadi prinsip kerja yang mendukung terciptanya suasana toko yang lebih efisien dan profesional.

Secara keseluruhan, kegiatan KKL di Prima Fresh Mart memberikan pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan baru kepada penulis mengenai pengelolaan retail modern. Penulis memperoleh pemahaman bahwa keberhasilan operasional toko tidak hanya ditentukan

oleh ketersediaan barang, tetapi juga oleh penataan produk, kebersihan display, pengendalian persediaan, visual merchandising, dan budaya kerja yang baik.

Saran

Berdasarkan hasil kegiatan KKL yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak-pihak terkait: a). Bagi pihak Prima Fresh Mart, disarankan agar tetap memperhatikan dan meningkatkan penataan produk di etalase secara teratur, konsisten, serta sesuai kategori supaya tampilan toko terlihat selalu rapi dan menarik perhatian pelanggan. b). Kebersihan display dan area penjualan, toko disarankan untuk terus menjaga kebersihan display produk dan area penjualan secara rutin, karena kebersihan menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi kenyamanan pelanggan. c). Pengendalian persediaan, toko disarankan untuk lebih konsisten menerapkan FIFO dan FEFO, terutama pada produk fresh dan frozen yang mempunyai masa simpan terbatas. d). Penerapan budaya 5R, pihak toko perlu terus mempertahankan 5R sebagai bagian dari kebiasaan kerja sehari-hari karena budaya ini membantu menciptakan lingkungan kerja yang lebih tertib, bersih, dan efisien. e). Bagi mahasiswa berikutnya, mahasiswa yang akan melaksanakan KKL disarankan agar lebih aktif mengamati kondisi lapangan, mencatat kegiatan harian, serta memahami penerapan teori yang diperoleh di perkuliahan. f). Bagi lembaga pendidikan, kegiatan KKL sebaiknya tetap dipertahankan karena bermanfaat dalam menambah wawasan, pengalaman kerja, dan keterampilan mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, B. (2013). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Alfabeta.

Assauri, S. (2018). *Manajemen pemasaran*. Rajawali Pers.

Aulia, T., et al. (2022). Pengaruh pemberian tunkin terhadap kesejahteraan personel guna meningkatkan profesionalisme di Akademi Angkatan Laut. *SAINTEK: Jurnal Sains Teknologi dan Profesi AAL*, *15*(2), 176–197. https://doi.org/10.59447/saintek.v15i2.100

Berman, B., & Evans, J. R. (2014). *Retail management: A strategic approach*. Pearson.

Bhalla, A. (2010). *Visual merchandising*. Tata McGraw-Hill.

Daryanto. (2013). *Konsumen dan pelayanan prima*. Gava Media.

Dewi, I. K., et al. (2022). Peningkatan kinerja UMKM melalui pengelolaan keuangan. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 23–36. https://doi.org/10.30996/jea17.v7i01.6551

Dewi, R., et al. (2020). Internal factor effects in forming the success of small businesses. *Sinergi*, *10*(1), 13–21. https://doi.org/10.25139/sng.v10i1.1463

Ebster, C., & Garaus, M. (2011). *Store design and visual merchandising: Creating store space that encourages buying*. Business Expert Press. https://doi.org/10.4128/9781606490952

Firdaus, F., et al. (2021). Kualitas produk dan promosi dalam mempengaruhi keputusan konsumen menggunakan jasa penyewaan produk alat berat. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis, 1*(3), 76–82. https://doi.org/10.55606/jaem.v1i3.28

Foster, B. (2008). *Manajemen ritel*. Alfabeta.

Heizer, J., & Render, B. (2011). *Operations management*. Pearson.

Irianto, B. S. (2021). Kebijakan poros maritim dan strategi ekonom serta keamanan laut. *Jurnal Justiciabelen, 4*(1), 1–10. https://doi.org/10.30587/justiciabelen.v4i1.2771

Istanti, E., Daengs GS, A., Dewi, R., Zuhro, D., Sutini, & Rahmansyah, M. R. (2024). Service design performance based on consumer preferences: Case study in Nav Karaoke Family Biliton in Surabaya City. *International Journal of Economics and Management Sciences, 1*(3), 142–160. https://doi.org/10.61132/ijems.v1i3.131

Istanti, E., Kusumo, B., & Noviandari, I. (2020). Implementasi harga, kualitas pelayanan dan pembelian berulang pada penjualan produk gamis Afifathin. *Ekonomika 45, 8*(1), 1–10. https://doi.org/10.30640/ekonomika45.v8i1.180

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Erlangga.

Kristiawati, et al. (2019). Citra merek, persepsi harga dan nilai pelanggan terhadap keputusan pembelian pada Mini Market Indomaret Lontar Surabaya. *JMM17: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen, 6*(2), 27–36. https://doi.org/10.30996/jmm17.v6i02.2994

Lupiyoadi, R. (2013). *Manajemen pemasaran jasa*. Salemba Empat.

Mahjudin, et al. (2025). Analysis of credit marketing strategy, lending procedures, and service quality on customer satisfaction of rural banks. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan, 13*(4), 2659–2672. https://doi.org/10.37641/jimkes.v13i4.3296

Mowen, J. C., & Minor, M. (2002). *Perilaku konsumen*. Erlangga.

Patmi, S., et al. (2025). *Manajemen sumber daya manusia stratejik*. Widina Media Utama.

Pramono, B., Istanti, E., Daengs GS, A., Syafi'i, & Bramastyo KN, R. M. (2023). Impact of social media marketing and brand awareness on purchase intention in coffee shop culinary in Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development, 6*(5), 968–977. https://doi.org/10.29138/ijebd.v6i5.2367

Prima Fresh Mart. (2026). *Profil perusahaan, visi, misi, struktur organisasi, dan dokumentasi kegiatan KKL*.

Purba, B., et al. (2025). *Teori ekonomi pendekatan klasik dan modern*. Yayasan Kita Menulis.

Reynolds, J., & Cuthbertson, D. (2014). *Retailing in the 21st century*. Routledge.

Salim, G., et al. (2024). *Ikan nomei, merdeka belajar kampus merdeka*. [Penerbit belum tersedia].

Sholeh, A. A., et al. (2024). Kompensasi terhadap motivasi kerja karyawan pada PT. Insolent Raya di Surabaya. *Journal of Management and Creative Business, 2*(1), 82–96. https://doi.org/10.30640/jmcbus.v2i1.2069

Soemantri, A. I., et al. (2020). Entrepreneurship orientation strategy, market orientation and its effect on business performance in MSMEs. *Ekspektra*, *4*(1), 1–10. https://doi.org/10.25139/ekt.v4i1.2163

Suharno, & Sutarso, Y. (2010). *Marketing in practice*. Graha Ilmu.

Sunyoto, D. (2015). *Strategi pemasaran*. CAPS.

Sutopo, et al. (2021). Peranan prinsip konsistensi dalam metode pengakuan pendapatan terhadap laporan laba rugi pada PT. Indo Zinc Diecasting di Gresik. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, *1*(3), 83–92. https://doi.org/10.55606/jaem.v1i3.33

Swastha, B., & Irawan. (2008). *Manajemen pemasaran modern*. Liberty.

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran jasa*. Andi.

Universitas 45 Surabaya. (2026). *Pedoman penulisan laporan kuliah kerja lapangan (KKL)*.

Utami, C. W. (2017). *Manajemen ritel: Strategi dan implementasi operasional bisnis ritel modern di Indonesia*. Salemba Empat.

Zuhro, D., et al. (2024). Impact of measurement of service quality using the SERVQUAL method. *Digital Innovation: International Journal of Management*, *1*(3), 94–114. https://doi.org/10.61132/digitalinnovation.v1i3.34