

BAB III

MONOGRAFI ACIAK MART KOTA PADANG

3.1. Sejarah dan Gambaran Umum Aciak Mart

Gambar: 3.1 Aciak Mart Kota Padang



Sumber data : <https://www.google.com/imgres?imgurl>

Aciak mart adalah salah satu mini market modern yang didirikan di Kota Padang, Sumatera Barat pada tahun 2011 oleh Amril Amin, yaitu seorang pengusaha lokal dan juga wakil ketua DPRD Kota Padang. Nama Aciak Mart sendiri diambil dari nama panggilan beliau Amril Amin. Awalnya, Aciak Mart didirikan dengan berkolaborasi dengan SMAN 6 Padang angkatan 88 outlet pertamanya berada di kawasan Teluk Bayur. Lalu dengan ambisi dan kegigihan dari bapak Amril Amin, memperluas jaringan atau relasi dan bekerjasama dengan beberapa teman dekat. Setelah itu Aciak Mart perlahan pindah ke wilayah pengambiran, setelah dari pengambiran baru Aciak Mart mulai berkembang dengan membuka cabang barunya seperti di

daerah Mata

Air Seberang Padang, Sungai Sapih, Tunggul Hitam, Lubuk Minturun, Unand, Maransi, Grand Aciak Mart By Pass, Belimbing, Proklamasi, Tabing, dan yang terakhir di wilayah Gadut. Perkembangan Aciak Mart ini berkembang dalam kurun waktu dari tahun 2011 hingga tahun 2023. Minimarket ini kemudian berkembang pesat dan menjadi salah satu minimarket favorit masyarakat Kota Padang. Saat ini Aciak Mart memiliki 12 cabang diseluruh Kota Padang. Beberapa faktor yang menyebabkan Aciak Mart jadi populer di Kota Padang adalah harganya yang kompetitif, Aciak Mart dikenal dengan harga barang yang lebih murah dibandingkan dengan minimarket lain, hal ini menjadi daya tarik utama bagi para pelanggan terutama masyarakat yang memiliki keterbatasan ekonomi (Putra, 2025 : 46).

Selain menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat, Aciak Mart juga menunjukkan komitmennya dalam mendukung perekonomian daerah dengan memasarkan berbagai produk lokal yang berasal dari Sumatera Barat. Komitmen tersebut merupakan bentuk apresiasi dan kecintaan Aciak Mart terhadap budaya serta hasil produksi masyarakat lokal, sehingga keberadaan produk-produk daerah dapat lebih dikenal dan diminati oleh konsumen. Melalui upaya ini, Aciak Mart tidak hanya berperan sebagai pelaku usaha ritel, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan produk lokal agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Disamping itu, kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan menjadi salah satu faktor yang mendukung popularitas Aciak Mart di Kota Padang. Para karyawan Aciak Mart dikenal memiliki sikap yang ramah, sopan, dan responsif dalam melayani kebutuhan pelanggan. Hal tersebut sejalan dengan filosofi perusahaan yang menyatakan “kepercayaan dan kepuasan pelanggan merupakan kunci keberhasilan dan keberlanjutan usaha.” Filosofi ini menjadi pedoman bagi seluruh karyawan dalam memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Dengan pelayanan yang baik, pelanggan merasa lebih nyaman, dihargai dan memiliki pengalaman berbelanja yang menyenangkan,

sehingga mendorong mereka untuk kembali berbelanja di Aciak Mart. Selain faktor pelayanan, lokasi usaha yang strategis juga menjadi salah satu daya tarik utama Aciak Mart Kota Padang. Letaknya yang mudah dijangkau oleh masyarakat memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Selain faktor diatas Aciak Mart juga memiliki beberapa keunikan yang membedakannya dengan minimarket lain, diantaranya adalah pertama, slogan yang unik. Aciak Mart menggunakan slogan “belanja nyaman dan hemat”. Slogan ini mudah diingat dan mencerminkan nilai-nilai yang dianut oleh Aciak Mart Kota Padang. Kedua, Aciak Mart dalam menjalankan bisnisnya memiliki visi dan misi yang menjadi titik acuan Aciak Mart dalam menempuh kesuksesan, diantaranya adalah :

Visi : Menjadi Minimarket yang terkemuka dengan menjualkan barang dan jasa yang berkualitas, nyaman, hemat, dan terjangkau untuk masyarakat.

Misi : Memberikan kepercayaan dan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus kepada produk dan pelayanan yang berkualitas unggulan, Selalu menjadi yang terbaik dalam segala hal yang dilakukan dalam berbisnis, Selalu menjunjung tinggi tingkah laku atau etika dalam berbisnis, Membangun usaha Aciak Mart yang terpercaya, tersehat, terus bertumbuh, terus berkembang dan terus bermanfaat untuk para pelanggan, pemasok, karyawan, perusahaan dan masyarakat, Ikut berpartisipasi dalam pembangunan bangsa dan negara dengan menumbuhkembangkan jiwa wiraswasta dan kemitraan usaha (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Selanjutnya, dalam menjalankan berbagai program dan kegiatan usahanya, Acaiak Mart memiliki struktur organisasi yang menjadi pedoman dalam pelaksanaan operasional perusahaan. Struktur merupakan suatu susunan atau tatanan yang menunjukkan bagaimana suatu sistem dibentuk dan diatur, sedangkan organisasi adalah sekumpulan individu yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Struktur organisasi menggambarkan susunan serta hubungan antarbagian dalam perusahaan sesuai dengan posisi

dan tanggung jawab masing-masing. Melalui struktur organisasi, pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab dapat dilakukan secara jelas sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Sebagai salah satu perusahaan ritel yang berkembang di Kota Padang, Aciak Mart memiliki struktur organisasi yang cukup kompleks guna mendukung kelancaran kegiatan organisasi perusahaan. Struktur organisasi tersebut terdiri atas Owner sebagai pemilik perusahaan yang memiliki kewenangan tertinggi dalam pengambilan keputusan. Dalam menjalankan operasional perusahaan, Owner dibantu oleh Manager yang bertugas mengelola dan mengawasi seluruh aktivitas perusahaan sesuai dengan arahan yang diberikan. Selain itu, Manager juga dibantu oleh *Assistant Manager* yang membantu dalam melaksanakan berbagai tugas dan instruksi sesuai dengan arahan. Berikut struktur organisasi Aciak Mart Kota Padang (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Pertama, adalah Manager, seorang Manager bertugas sebagai *leader* dari kegiatan operasional harian. Manager mendapat instruksi dan tugas dari Owner sebagai pemilik perusahaan. Tugas utama dari seorang Manager adalah memikirkan bagaimana cara mencapai target penjualan yang diberikan oleh Owner dengan seluruh kemampuan dan fasilitas yang telah disediakan. Untuk menciptakan hal tersebut tidaklah mudah, diperlukan keseragaman dan kekompakan pemikiran serta pemahaman diantara seluruh komponen dan penempatan para pekerja yang berkualitas di bidangnya masing-masing. Selain itu, Manager juga bertanggung jawab penuh atas keamanan dari keseluruhan komponen perusahaan seperti pengecekan terhadap barang masuk, pengontrolan terhadap stock barang, pengecekan terhadap barang yang rusak, pengontrolan terhadap karyawan, dan hubungan dengan masyarakat. Selanjutnya, *Assistant Manager*, mempunyai peran utama sebagai pembantu Manager. Semua tugas dan tanggung seorang

Manager dikerjakan oleh Assistant Manager dibawah arahan dari seorang Manager. Saat ini di Aciak Mart Kota Padang ada beberapa orang Assistant Manager yang bertugas membantu menjalankan tugas-tugas dan tanggung jawab dari Manager. *Assistant Manager* ini mendapat tugas dan tanggung jawab yang berbeda-beda, namun dengan satu tujuan yaitu tercapainya target penjualan. Ada yang bertugas melakukan pengecekan terhadap barang-barang yang ada pada supermarket seperti makanan dan minuman, ada juga yang bertugas sebagai pengontrol terhadap barang-barang lainnya seperti sabun, minyak wangi, racun serangga dan lain sebagainya (Athos Mahmudi. HRD Aciak Mart, 2026).

Ada beberapa supervisor di tingkat bawah *Assistant Manager*, masing-masing bertanggung jawab atas divisinya, yang pertama adalah supervisor logistik, yang bertanggung jawab atas penerimaan dan *return* barang, serta mengelola barang yang rusak yang diserahkan oleh supervisor area ke supervisor logistik untuk dikirim kembali ke supplier atau pemasok barang. Selain itu, supervisor logistik juga bertanggung jawab atas stok barang yang telah diterima dari *supplier* tetapi belum diserahkan kepada supervisor area dan disimpan di gudang. Selain itu, ada barang yang sudah diserahkan ke supervisor area, tetapi dikembalikan ke logistik dengan status menumpang di logistik karena tidak ada lagi tempat di area penjualan untuk menampilkannya. Semua barang yang dikirim oleh *supplier* dan barang yang dikembalikan ke supplier harus dimasukkan ke komputer. Supervisor logistik dibantu oleh seorang junior supervisor logistik dan beberapa orang tenaga *helper* (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Kedua, Supervisor IT bertanggung jawab penuh atas semua proses komputer di Aciak Mart Kota Padang. Jika ada masalah dengan komputer, seperti komputer rusak, tidak terhubung ke jaringan lokal, sistem tidak berjalan sebagaimana mestinya, atau data tidak valid di sistem. Supervisor IT juga bertanggung jawab atas proses penjualan stok setiap enam bulan. Supervisor IT dibantu dalam menjalankan tugasnya oleh dua orang staf yang

melakukan pekerjaan harian mereka. Tugas utama staf IT adalah melakukan proses pengumpulan data, dan proses akhir hari. Semua proses ini harus dilakukan setiap hari sesuai jadwal (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Ketiga, Buyer. Bagian yang berfungsi sebagai pengorder barang ke supplier adalah *buyer*. Setelah pembeli mengisi data *purchase order*, hasilnya diserahkan ke supplier, yang merupakan pemasok barang. Selanjutnya, supplier mengantarkan barang sesuai orderan ke seluruh cabang Aciak Mart Kota Padang dan diterima oleh bagian *logistic*. Selain itu, konsumen memiliki tanggung jawab untuk menentukan harga produk yang dijual di wilayah penjualan dan untuk memilih harga yang akan diberikan supplier. Jika harga barang tidak sesuai dengan harga yang seharusnya, maka tanggung jawab pembeli adalah untuk menyeimbangkan harga barang tersebut (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026)

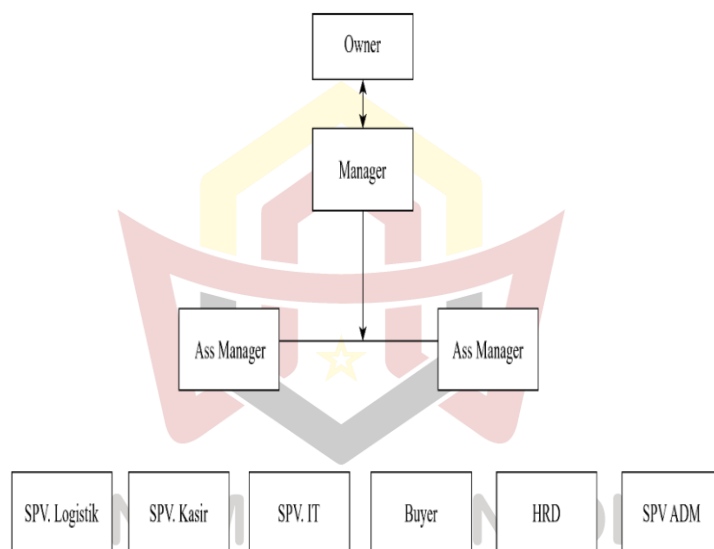
Selanjutnya, Supervisor ADM, Supervisor ADM bertanggung jawab untuk membuat laporan tentang semua proses komputerisasi yang terjadi di seluruh cabang di Aciak Mart Kota Padang dan melaporkannya ke bagian Audit di Kantor Pusat Aciak Mart. Selain itu, Supervisor ADM juga bertanggung jawab untuk menerima faktur asli dari supplier yang menunjukkan bahwa barang telah dikirim dan telah diterima oleh Aciak Mart Kota Padang. Selanjutnya faktur tersebut dikirim ke kantor pusat Aciak Mart untuk dibayar oleh bagian *accounting* Aciak Mart ke rekening masing-masing *supplier* (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Kemudian adalah HRD, atau lebih umum disebut personalia bertugas sebagai penerima karyawan, menerima absensi karyawan, serta membuat laporan gaji seluruh karyawan. Personalia juga bertugas sebagai penghubung serta karyawan sebagai tenaga kerja dengan pihak pemerintahan dalam hal ini Dinas Tenaga Kerja sebagai pengontrol terhadap hak-hak dan kewajiban tenaga kerja (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Selanjutnya adalah Supervisor Kasir, yang bertanggung jawab atas semua pekerjaan yang dilakukan oleh kasir, yang berfungsi sebagai ujung

tombak penjualan. Semua uang yang diterima di kasir dihitung dan disetorkan ke rekening bank Owner Aciak Mart Kota Padang. Manajer kasir dibantu oleh dua orang *fornt end* dalam menjalankan tugasnya. Selain itu, manager kasir juga bertanggung jawab atas pengelolaan dana kas kecil, melaporkan tentang bagaimana dana tersebut digunakan, serta menangani masalah keuangan lainnya. Berikut bagan struktur organisasi Aciak Mart Kota Padang:

Gambar: 3.2 Struktur Organisasi Aciak Mart



Sumber : Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart

Keterangan:

Owner : Pemilik Usaha

Manager : Manager Aciak Mart Kota Padang

Ass Manager : Asisten Manajer

SPV. Logistik : Supervisor yang bertanggung jawab mengurus logistik

SPV. Kasir : Supervisor yang bertanggung jawab mengontrol dari tugas seorang kasir

SPV. IT : Supervisor yang mengurus masalah IT

Buyer : Bagian Pembelian

HRD : Mengurus masalah karyawan, gaji, dll.

SPV. ADM : Supervisor yang mengurus masalah administrasi.

Aciak mart juga aktif dalam menjalankan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) yang bermanfaat bagi masyarakat. Salah satu program CSR yang terkenal adalah pemberian bantuan kepada korban bencana alam. Selanjutnya, Aciak Mart komitmen terhadap lingkungan, Aciak Mart berkomitmen untuk menjaga kelestarian lingkungan dengan menggunakan produk-produk yang ramah lingkungan. Konsep toko rotel modern yang menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari, Aciak Mart berhasil menarik perhatian masyarakat setempat yang mencari alternatif belanja yang lebih nyaman dan terorganisir di bandingkan dengan pasar tradisional. Keberadaan Aciak Mart di Kota Padang memberikan dampak positif yang signifikan, baik dari segi sosial maupun ekonomi. Secara ekonomi, Aciak Mart menyediakan lapangan kerja bagi ribuan warga lokal, dari kasir hingga manajemen. Selain itu, Aciak Mart juga bekerja sama dengan banyak pemasok lokal, yang membantu meningkatkan ekonomi daerah (Putra, 2025 : 53).

3.2. Manajemen Pemasaran dan Bentuk-Bentuk Akad di Aciak Mart Kota Padang

Aciak Mart sebagai salah satu minimarket yang sukses di Kota Padang memiliki karakteristik unik dalam hal manajemen pemasaran dan model-model akad yang diterapkan. Aciak Mart sering kali bekerja sama dengan UMKM lokal untuk menyediakan produk-produk khas Padang yang tidak mudah ditemukan di minimarket lain dengan memahami daya beli masyarakat, Aciak Mart mampu menawarkan harga yang kompetitif sehingga menarik minat konsumen. Aciak Mart juga menggunakan strategi pemasaran dan memanfaatkan media promosi lokal seperti spanduk, baliho, dan media sosial untuk menjangkau konsumen secara langsung. Aciak Mart seringkali terlibat dalam kegiatan sosial atau event lokal untuk memperkuat hubungan dengan masyarakat. Aciak Mart juga menerapkan kemitraan dengan para supplier lokal, dengan menjalin kemitraan dengan *supplier* lokal Aciak Mart

dapat memastikan ketersediaan produk segar dan mengurangi biaya transportasi (Putra, 2025 : 55).

Adapun bentuk akad yang diterapkan di Aciak Mart Kota Padang adalah yang pertama adalah akad *mu'athoh*, model akad ini merupakan yang paling umum digunakan dalam transaksi jual beli di Aciak Mart. Konsumen membayar harga yang telah ditetapkan untuk produk yang dibeli. Kedua adalah akad *wakalah*. Akad wakalah adalah suatu perjanjian atau kesepakatan dimana seseorang atau *muwakkil* memberikan kuasa kepada orang lain atau wakil untuk melakukan suatu tindakan atau pekerjaan hukum tertentu atas namanya seperti memberikan mandat atau wewenang kepada orang lain untuk bertindak sebagai perwakilan. Aciak Mart menggunakan akad *wakalah* untuk menunjuk perwakilan untuk melakukan transaksi tertentu, misalnya untuk membeli barang dari *supplier*. Selanjutnya adalah akad *mudharabah*, adalah salah satu bentuk perjanjian kerja sama dalam bisnis islam. Kedua pihak bekerja sama untuk mencapai tujuan yang sama yaitu keuntungan dalam usaha, keuntungan yang diperoleh dari usaha akan dibagi sesuai dengan *nishbah* yang telah disepakati di awal (Putra, 2025 : 58–59).

Aciak mart menunjukkan bahwa dengan memahami karakteristik pasar lokal, menerapkan strategi pemasaran yang efektif, serta menggunakan model akad yang tepat, minimarket lokal mampu bersaing dengan jaringan ritel berskala nasional. Keberhasilan yang dicapai Aciak Mart juga menjadi motivasi bagi pelaku UMKM lainnya untuk terus mengembangkan dan meningkatkan usahanya.

3.3. Ruang *Display* Produk Sari Roti di Aciak Mart Kota Padang

Gambar: 3.3 Ruang Display Produk Sari Roti



Sumber Data: Dokumentasi Pribadi



Sumber Data : Dokumentasi Pribadi



Sumber Data : Dokumentasi Pribadi

Ruang *display* merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan pemasaran ritel yang berfungsi sebagai media untuk menampilkan produk kepada konsumen. *Display* yang ditata secara menarik tidak hanya berfungsi sebagai tempat meletakkan produk, tetapi juga menjadi salah satu strategi pemasaran yang mampu meningkatkan perhatian konsumen terhadap suatu

produk. Penataan ruang *display* yang baik akan memberikan kemudahan kepada konsumen dalam melihat, memilih, dan mengambil produk yang diinginkan. Oleh karena itu, setiap minimarket, termasuk Aciak Mart Kota Padang, memiliki kebijakan tersendiri dalam mengatur penempatan produk agar mampu menciptakan kenyamanan berbelanja sekaligus meningkatkan nilai penjualan (Rahmadana, 2016 : 683–697).

Sebagai salah satu minimarket lokal yang berkembang di Kota Padang, Aciak Mart menerapkan sistem penataan produk berdasarkan kategori barang, tingkat kebutuhan konsumen, serta kerja sama yang dijalin dengan masing-masing pemasok (*supplier*). Produk makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga, produk kebersihan, hingga produk lokal ditempatkan pada rak-rak yang telah disesuaikan dengan jenis produknya. Penataan tersebut bertujuan agar konsumen lebih mudah menemukan barang yang dicari sehingga proses berbelanja menjadi lebih efektif dan efisien. Selain mempertimbangkan kenyamanan pelanggan, penempatan produk juga disesuaikan dengan strategi pemasaran yang telah dirancang oleh pihak manajemen (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Salah satu produk yang memperoleh ruang *display* khusus di Aciak Mart Kota Padang adalah produk Sari Roti. Produk ini merupakan salah satu merek roti yang telah dikenal luas oleh masyarakat Indonesia dan memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi. Untuk mendukung pemasaran produk tersebut, pihak Sari Roti menjalin kerja sama dengan Aciak Mart melalui penyewaan ruang *display* sebagai tempat khusus untuk memajang seluruh varian produk Sari Roti. Kerja sama ini dilakukan agar produk memiliki lokasi penempatan yang strategis sehingga mudah dilihat oleh konsumen yang datang berbelanja (Athos Mahmudi, HRD Aciak mart, 2026).

Display produk Sari Roti ditempatkan pada area yang memiliki lalu lintas pelanggan cukup tinggi, seperti di dekat pintu masuk, jalur utama konsumen, maupun tidak jauh dari area kasir. Penempatan pada lokasi strategis tersebut bertujuan untuk meningkatkan tingkat keterlihatan

(*visibility*) produk sehingga mampu menarik perhatian konsumen sejak awal memasuki toko. Selain itu, lokasi tersebut juga memungkinkan terjadinya pembelian tidak terencana (*impulse buying*), yaitu keputusan pembelian yang dilakukan secara spontan ketika konsumen melihat produk yang dipajang dengan menarik (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Ruang *display* yang digunakan untuk produk Sari Roti berupa rak khusus yang memiliki identitas merek Sari Roti. Rak tersebut didesain dengan warna, logo, dan identitas perusahaan sehingga berbeda dengan rak produk lainnya. Keberadaan rak khusus ini bertujuan untuk memperkuat citra merek sekaligus memudahkan konsumen dalam mengenali produk. Pada rak tersebut ditampilkan berbagai jenis produk Sari Roti, seperti roti tawar, roti isi cokelat, roti isi keju, roti isi srikaya, roti sobek, roti sandwich, serta berbagai varian lainnya yang tersedia sesuai dengan pasokan dari distributor. Penataan produk pada *display* dilakukan secara sistematis berdasarkan jenis dan ukuran produk. Produk yang paling diminati biasanya ditempatkan pada posisi sejajar dengan pandangan mata konsumen (*eye level*), sedangkan produk dengan ukuran lebih besar ditempatkan pada bagian bawah rak. Penataan seperti ini bertujuan agar seluruh produk tetap terlihat rapi, menarik, dan mudah dijangkau oleh konsumen. Selain memperhatikan aspek estetika, penataan *display* juga mempertimbangkan kemudahan dalam melakukan pengisian ulang stok sehingga rak tidak terlihat kosong ketika produk banyak diminati oleh pelanggan (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Dalam pelaksanaan kerja sama tersebut, pengelolaan *display* tidak hanya menjadi tanggung jawab Aciak Mart, tetapi juga melibatkan pihak Sari Roti melalui petugas *merchandiser*. *Merchandiser* bertugas melakukan kunjungan secara rutin ke setiap gerai Aciak Mart untuk mengecek kondisi *display*, memastikan ketersediaan stok produk, menyusun kembali produk yang telah berkurang, serta menjaga kebersihan rak. Selain itu, petugas juga melakukan pengecekan terhadap tanggal kedaluwarsa setiap produk yang

dipajang. Produk yang mendekati masa kedaluwarsa akan dipisahkan dan diganti dengan produk baru sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Sistem ini diterapkan untuk menjaga kualitas produk sekaligus memberikan rasa aman kepada konsumen dalam membeli produk Sari Roti (Athos Mahmudi, HRD Aciak Mart, 2026).

Keberadaan ruang *display* khusus memberikan manfaat yang cukup besar bagi kedua belah pihak. Bagi Aciak Mart Kota Padang, penyewaan ruang *display* menjadi salah satu sumber pendapatan tambahan di luar keuntungan dari penjualan produk. Selain itu, adanya *display* khusus membuat tampilan toko menjadi lebih tertata dan menarik sehingga dapat meningkatkan kenyamanan pelanggan saat berbelanja. Sementara bagi pihak Sari Roti, penyewaan ruang *display* memberikan kesempatan untuk meningkatkan eksposur merek kepada konsumen, memperkuat posisi produk di pasar, serta meningkatkan volume penjualan melalui penempatan produk pada lokasi yang strategis.

Dari sisi konsumen, keberadaan *display* khusus memberikan kemudahan dalam menemukan produk yang diinginkan tanpa harus mencari di berbagai rak. Penataan produk yang rapi dan bersih juga memberikan kesan positif terhadap kualitas produk sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Selain itu, promosi yang dipasang pada area *display*, seperti potongan harga, paket hemat, maupun informasi produk baru, mampu menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, ruang *display* produk Sari Roti di Aciak Mart Kota Padang merupakan salah satu bentuk strategi pemasaran yang diterapkan melalui kerja sama antara pihak ritel dengan pemasok. Penggunaan *display* khusus tidak hanya berfungsi sebagai tempat meletakkan produk, tetapi juga menjadi media promosi yang efektif dalam meningkatkan daya tarik produk di hadapan konsumen. Dengan penempatan yang strategis, penataan yang rapi, serta pengelolaan yang dilakukan secara berkala, ruang *display* produk Sari Roti mampu memberikan manfaat bagi

pihak Aciak Mart maupun Sari Roti dalam mendukung peningkatan penjualan dan kepuasan pelanggan.

