

## INTISARI

Salah satu hal yang menentukan keberhasilan sebuah kegiatan usaha adalah tata letak. Tata letak dapat berarti lokasi usaha ataupun berkaitan dengan penataan fasilitas badan usaha hingga penataan letak produk badan usaha. Tata letak yang kurang tepat dapat menyebabkan berbagai masalah dalam usaha memberikan pelayanan yang responsif pada pelanggan seperti kesulitan yang dialami pegawai untuk menemukan dan mengambil produk tertentu yang diinginkan pelanggan, tidak luasnya pelanggan untuk dapat mengamati ruang pameran produk dengan nyaman, dan timbulnya kerusakan pada produk. Penelitian ini dilakukan untuk memperlihatkan bahwa tata letak yang selama ini dikaitkan dengan perusahaan manufaktur juga menjadi faktor penting bagi usaha perdagangan. Tata letak yang dimaksud berkaitan erat dengan bagaimana peletakan rak dan etalase serta bagaimana sebaiknya memilih lokasi produk yang tepat dan bagaimana pola penyebarannya di seluruh ruang pameran untuk mendukung badan usaha dalam meminimalisasi area yang jarang dikunjungi pelanggan (*cold spot*) sehingga mampu memaksimalkan penjualan.

Untuk mencapai tujuan tersebut maka dalam perancangan tata letak yang baru digunakan analisis ABC dan analisis kuadran untuk melihat kontribusi sebuah produk bagi badan usaha. Analisis ergonomi juga digunakan untuk mendukung *store layout* yang nyaman bagi pergerakan pelanggan dan pegawai. Dengan mempertimbangkan hasil analisis ABC, kuadran dan ergonomi, kemudian dilanjutkan dengan melakukan penyesuaian pada *store layout* hingga didapatkan rancangan yang baru. Langkah akhir yang dilakukan adalah menentukan penataan produk pada ruang pameran yang semua hasil perancangan ulang akan diverifikasi oleh pemilik badan usaha yang diteliti untuk mengetahui apakah rancangan yang baru dapat memberikan manfaat yang diharapkan.

Hasil dari perancangan berupa rancangan *store layout* yang memperhatikan unsur ergonomi dan penataan produk yang mempertimbangkan kontribusi produk tersebut bagi badan usaha, serta penataan produk yang saling mendukung penjualan produk lain yang memiliki kontribusi lebih kecil untuk meminimalisasi area yang jarang dikunjungi (*cold spot*).

Kata kunci : perancangan, tata letak fasilitas toko, tata letak produk, *display* produk.

## **ABSTRACT**

*One of the things that determine the success of a business activity is the layout. The layout can mean the business location or facility associated with the structuring of business entities to the arrangement where the enterprise products. The layout is not right can lead to various problems in an effort to provide responsive service to customers such as difficulties experienced by employees to find and retrieve a particular product the customer wanted, not to let customers can observe the product showrooms in comfort, and the incidence of damage to the product. This research was conducted to show that the layout that had been associated with manufacturing companies are also an important factor for the trade. The layout is closely related to how the placement of shelves and windows as well as how to choose the right product location and how their distribution patterns throughout the showroom to support enterprises in minimizing the area that is rarely visited by customers (cold spots) so as to maximize sales. To achieve these goals in designing the new layout to use ABC analysis and analysis of the contribution kuadaran to see a product for the company. Ergonomics analysis was also used to support the store layout is convenient for the movement of customers and employees. By considering the results of ABC analysis, the quadrant and ergonomics, then followed by an adjustment to the store layout to get the new design. Final step is to determine the arrangement made products in the showroom of all the redesign will be verified by the owners of business entities under investigation to determine whether the new design can provide the expected benefits.*

*Results from the design layout of the store design elements of ergonomics and attention to structuring products that consider the contribution of these products for the company, and product structuring mutually supporting sales of other products that have a smaller contribution to minimize the rarely visited areas cold spot.*

*Keywords: design, layout of the shop facilities, product layout, product display.*