PENETAPAN *LAYOUT* UNTUK MEMPERLANCAR ARUS BARANG PADA TOKO ALAT TULIS MANDIRI PRATAMA RUSLIM

Andi Wijaya[1], Nellia[2]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: andiw@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: nellia.115190337@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

Every store, large or small, will face layout problems. Setting the layout (layout) in the store is a problem that is often encountered and even unavoidable in the industrial world even though for a smaller and simpler scope. If this arrangement is well planned, it will affect the efficiency and smooth flow of goods. Layout does not only occur in stores but can also occur in certain factories or industries. The main goal to be achieved in planning the layout of facilities at the Mandiri Pratama Ruslim store is basically to facilitate the search for goods which in turn can increase sales. This PKM program is in the form of determining the layout of the Mandiri Pratama Ruslim store to facilitate the flow of goods. So far, the layout of the store is not efficient in the distribution of goods. With the correct layout, time efficiency occurs and in the end there is a smooth flow of goods in the store.
Keywords*: layout, efficiency, time*

ABSTRAK

Setiap toko baik toko besar maupun kecil akan menghadapi persoalan tata letak. Pengaturan tata letak (*layout*) pada toko merupakan masalah yang sering dijumpai bahkan tidak dapat dihindari dalam dunia industri meskipun untuk lingkup yang lebih kecil dan sederhana. Apabila pengaturan ini terencana secara baik akan berpengaruh terhadap efisiensi dan kelancaran arus barang. Tata letak bukan hanya terjadi di toko melainkan dapat terjadi juga pada pabrik atau industri tertentu. Tujuan utama yang ingin dicapai dalam perencanaan tata letak fasilitas pada toko Mandiri Pratama Ruslim pada dasarnya adalah untuk memudahkan pencarian barang yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan. Program PKM ini berupa penentuan tata letak pada toko Mandiri Pratama Ruslim untuk memperlancar arus barang. Selama ini tata letak yang ada di toko tersebut tidak efisien dalam jalur distribusi barang. Dengan tata letak yang benar maka terjadi efisiensi waktu dan pada akhirnya terjadi kelancaran arus barang pada toko tersebut.
Kata Kunci: tata letak, efisiensi, waktu

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini persaingan bisnis sedang berlangsung sangat ketat dan seiring dengan waktu muncul pesaing baru dalam industri. Perusahaan harus mampu memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen agar konsumen tetap setia pada perusahaan. Pemikiran kreatif dan inovatif merupakan salah satu kunci memenangkan persaingan, perusahaan harus berpikir *out of the box* untuk terus melakukan inovasi. Salah satu keputusan strategis yang dilakukan oleh perusahaan adalah dalam hal lokasi. Strategi lainnya adalah strategi tata letak/*layout*, dimana tata letak/*layout* dapat menentukan efisiensi/penghematan waktu. Penataan rak-rak dan barang dagangan di dalam toko merupakan prasyarat yang penting dalam sebuah gerai ritel karena tata letak yang baik akan memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan dalam proses penyelesaian pekerjaan (Bruyne dan Beijer, 2015). Tata letak yang baik memberikan kemudahan bagi konsumen, sehingga mampu membangun suasana yang nyaman bagi konsumen yang berada di dalam toko. Para peritel dituntut untuk mampu menciptakan kondisi yang membuat karyawan senang dan merasa nyaman saat bekerja, karena dengan begitu karyawan akan memiliki emosi yang positif dan bekerja sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) yang sudah ditentukan (Pangestu dkk., 2017). Menurut Maheswari dan Firdauzy, (2015), tata letak toko memiliki banyak dampak strategis karena dapat menentukan daya saing perusahaan dalam hal kapasitas, proses, fleksibilitas, biaya, kualitas lingkungan kerja, kontak dengan pelanggan dan

citra perusahaan. Menurut Onuoha dan Doris (2017) dan Hadiatna (2018), tata letak toko merupakan desain dari pada interior toko untuk memberikan kemudahan pengunjung berkeliling toko dan untuk dapat menampilkan semua barang secara maksimal, serta dapat memberikan kemudahan karyawan untuk bekerja secara efektif dan efisien sehingga dapat mempermudah pencapaian tujuan perusahaan.

Toko modern makin lama makin maju dan berkembang yang dapat menciptakan/mendorong persaingan yang sangat ketat. Untuk menghadapi persaingan ini tentu diperlukan strategi yang baik, salah satunya strategi pada bidang operasi agar dapat meyakinkan konsumen berbelanja di tokonya. Salah satunya strategi operasional toko adalah strategi tata letak (*layout*). Pemilik toko berusaha membuat tata letak yang baik dan sesuai dengan kondisi tokonya dan dapat memberikan kenyamanan/kemudahan bagi pelanggannya. Bisnis ritel adalah bisnis yang aktivitas penjualan barang atau jasa secara langsung dijual kepada konsumen, agar konsumen dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

Toko Mandiri Pratama Ruslim merupakan toko yang melayani penjualan alat tulis. Permasalahan yang muncul adalah adakalanya pemilik tidak mengetahui letak barang tertentu, sehingga seringkali ketika pembeli menanyakan barang tertentu maka pemilik memerlukan cukup waktu untuk memperolehnya. Hal ini tentunya menyebabkan waktu tunggu yang lama bagi konsumen yang pada akhirnya kepuasan pelanggan terganggu. Kondisi demikian menyebabkan pelanggan dapat berpindah ke toko pesaing yang dapat segera melayani pembelinya.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan masukan bagi toko Mandiri Pratama Ruslim dalam hal tata letak (*layout*) produknya, karena melalui tata letak yang optimal dan sesuai dengan konsep tata letak yang baik maka proses pencarian barang dapat dengan mudah dilakukan. Kunci dari semua ini efisiensi dapat tercipta bagi konsumen yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan penjualan toko.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan yang dilakukan secara komprehensif mencakup tiga bagian yang dilakukan, yaitu:

1. Mengatur produk yang besar peminatannya pada rak/tempat yang mudah dijangkau. Penempatan produk harus pada posisi strategis untuk menarik konsumen dalam melihat dan membeli produk tersebut.
2. Meletakkan barang yang sedang dalam musimnya pada dalam lemari kaca/rak toko dengan penataan cahaya yang optimal. Penempatan ini akan menarik bagi pengunjung untuk melihat-lihat mengingat barang yang dipertontonkan adalah barang yang sedang tren atau musim sehingga memberikan nilai tambah untuk kelengkapan produk.
3. Menyusun barang sesuai dengan jenis yang sama. Penyusunan barang ini akan memudahkan penjual untuk mencari produk tertentu ketika dibutuhkan oleh konsumen.

Langkah atau tahap pelaksanaan yang ditawarkan ini untuk membantu melakukan pendampingan dalam melakukan alokasi tata letak agar dapat memperlancar keluar dan masuk barang dan sehingga arus barang menjadi lancar, dengan kondisi demikian diharapkan penjualan toko dapat meningkat.

3. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Melakukan pendampingan dalam mengatur produk yang banyak pembelinya

Pada bagian ini, kami dari Tim PKM membantu pemilik/pengelola usaha untuk menata barang yang disesuaikan tingginya peminat akan produk tersebut yang dilihat dari besarnya penjualan. Langkah awal yang dilakukan adalah melakukan pendataan terhadap data penjualan perusahaan dan kemudian dirangkum dalam periode bulanan. Data yang diterima kemudian direkap menggunakan aplikasi *microsoft excell* untuk mengetahui data penjualan produk dari yang

tertinggi ke yang terendah. Langkah ini dilakukan untuk membantu pemilik usaha dalam meletakkan produk yang penjualannya tinggi pada posisi yang strategis yang mudah dijangkau demi terciptanya efisiensi waktu dan kemudahan pengambilan barang. Sementara itu untuk produk yang penjualannya rendah maka peletakan barang dapat dilakukan pada bagian yang kurang strategis atau sekitar bagian belakang. Konsep ini dilakukan agar memudahkan pengambilan barang yang memiliki penjualan tinggi sehingga waktu pengambilan barang menjadi efisien. Waktu yang efisien menyebabkan pengambilan barang dapat lebih cepat yang pada akhirnya dapat menciptakan kepuasan pelanggan. Pelanggan yang puas memungkinkan mereka akan loyal terhadap usaha ini kedepannya. Langkah lain yang dilakukan selain melakukan pendataan terhadap jenis produk usaha ini kemudian dirangkum dan dikelompokkan adalah melakukan penyusunan barang dagangan agar proses pengambilan barang lebih cepat juga, terutama pada saat produk yang masuk ke toko agar langsung diatur dan disesuaikan dengan tata letak (*layout*) yang ada. Perbaikan ini dilakukan untuk memudahkan pengambilan barang, dan memperlancar pergerakan orang. Waktu akan tersita ketika mengambil barang yang tingkat permintaannya tinggi akibat ketidaktahuan pelayan akan tempat produk tersebut. Jadi, pisahkan barang-barang yang paling laris dari barang-barang yang kurang laris dan pastikan lokasi rak untuk barang-barang dengan tingkat permintaan yang tinggi cukup dekat dengan lokasi pengemasan dan pengiriman. Anda bisa menaruh barang-barang yang tingkat permintaannya lebih rendah di tempat yang sedikit lebih jauh.

Gambar 1.
layout toko

<table>
<tr><td>Barang dagangan sesuai jenisnya</td><td>Barang dagangan sesuai jenisnya</td><td>Barang dagangan sesuai jenisnya</td></tr>
<tr><td>Barang dagangan sesuai jenisnya</td><td></td><td rowspan="2">Barang dagangan sesuai jenisnya</td></tr>
<tr><td>Barang dagangan sesuai jenisnya</td><td></td></tr>
<tr><td>Barang yang tinggi permintaannya</td><td></td><td rowspan="2">Barang yang tinggi permintaannya</td></tr>
<tr><td>Meja kasir</td><td></td><td rowspan="2">Meja kasir</td></tr>
<tr><td colspan="3">Pintu masuk/keluar</td></tr>
</table>

Melakukan pendampingan untuk meletakkan barang yang sedang musim di dalam etalase kaca toko dengan penataan yang baik.

Pada bagian ini, Tim PKM membantu pemilik/pengelola toko untuk menata etalase tokonya supaya kelihatan lebih baik dan menarik. Kami melakukan pemilahan atas barang-barang yang ada di dalam etalase dan memberikan masukan agar barang-barang yang sudah tidak tren dipindahkan ke bagian lain. Kami juga mengusulkan untuk menambahkan lampu di dalam

etalase kaca supaya terlihat lebih elegan. Kebersihan kaca etalase juga harus diperhatikan mengingat kaca lebih mudah berminyak atau kotor. Pada bagian bawah etalase toko yang ukurannya cukup besar dapat digunakan untuk menyusun barang. Etalase memamerkan produk yang berukuran besar juga seperti beberapa tipe produk untuk bagian kasir yang masih dipergunakan oleh toko/kantor kecil. Dengan memperlihatkan cover kemasan produk bagian depan maka akan tampak jelas bentuk dan spesifikasi produk tersebut. Hal ini dilakukan agar display atau penyajian barang menjadi terlihat menarik, display merupakan suatu cara penataan produk yang dilakukan agar konsumen berminat dan tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan. Penataan produk atau display ini memiliki beberapa tujuan yaitu untuk menciptakan citra dagang, meningkatkan pembeli, memperkenalkan barang baru, serta meningkatkan keuntungan. Penyajian barang yang sedang tren ini merupakan salah satu kunci keberhasilan dari keseluruhan strategi menciptakan suasana toko (*store atmosphere*) yang nyaman. Interior toko juga harus dirancang sedemikian rupa sehingga dapat memaksimalkan *visual merchandising* yang dapat menarik di mata calon pembeli sehingga konsumen dapat membeli produk lain yang tidak direncanakan sebelumnya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

a. Mitra merupakan toko peralatan tulis yang berlokasi dan melayani di wilayah Tangerang
b. Toko ini mengalami masalah berupa penurunan nilai penjualan akibat pelayanan yang lama kepada pembeli.
c. Mitra belum menggunakan tata letak yang baik sehingga pembeli banyak yang tidak puas dengan kondisi tokonya.

Saran

a. Mitra sebaiknya mulai menerapkan konsep tata letak agar proses pelayanan kepada pembeli menjadi optimal
b. Melaksanakan PKM berkelanjutan mengenai aspek lain, seperti perputaran persediaan agar persediaan di toko tetap pada level optimal dan pengelolaan keuangan yang baik.

REFERENSI

Bruyne, E. De, & Beijer, M. (2015). Calculating NWoW Office Space With The PACT Mode. Journal of Corporate Real Estate, 17(2), 122–133. https://doi.org/10.1108/JCRE-12-2014-0032

Maheswari, H., & Firdauzy, A. D. (2015). Evaluasi Tata Letak Fasilitas Produksi untuk Meningkatkan Efisiensi Kerja Pada PT. Nusa Multilaksana. Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, 1(3), 1–29.

Onuoha, O. A., & Doris, N. (2017). Store Layout and Customer Loyalty of Supermarkets in Port Harcourt, Nigeria. International Journal of Managerial Studies and Research, 5(3), 34–39.

Pangestu, Z. S. D., Mukzam, M. D. M., & Ruhana, I. (2017). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja (Studi Pada Karyawan Perum Perhutani Ngawi). Jurnal Administrasi Bisnis, 43(1), 157–162.

Hadiatna, D. R. (2018). Urgensi Penataan Layout Kantor Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Kerja Karyawan. Jurnal Manajemen Kantor, 1– 13.