

INFO US\$AHAWAN

usahawan pemacu ekonomi mapan



SUSUN ATUR KEDAI RUNCIT

Raslina binti Mohamed Nor, Noor Malinjasari binti Ali,
Hasmida binti Mohd Noor, Siti Fatimah Mardiah binti Hamzah,
Suzila binti Mat Salleh, Ruzaidah binti Sulong @ A. Rashid

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, Universiti Teknologi MARA
Cawangan Terengganu

E-mail penulis: raslina@uitm.edu.my

Memiliki susun atur ruang yang berkesan adalah penting bagi sesebuah perniagaan. Ia bukan sahaja membantu sesebuah perniagaan untuk meningkatkan jualan tetapi juga membantu dalam mengurangkan kos operasi. Secara asasnya, apabila ingin menyusun atur ruang, peniaga hendaklah memastikan susun atur itu 1) memudahkan pergerakan barang, pekerja dan juga pelanggan 2) memudahkan interaksi diantara sesama pekerja dan juga diantara peniaga dan pelanggan 3) membolehkan penggunaan ruang, peralatan dan pekerja secara maksima, 4) meningkatkan motivasi pekerja 5) mencipta suasana yang menarik bagi pelanggan serta 6) menjamin keselamatan pengguna ruang. Terdapat pelbagai jenis susun atur untuk perniagaan, salah satu di antaranya ialah susun atur bagi kedai runcit.

Bagi perniagaan runcit, susun atur yang meningkatkan pendedahan pelanggan terhadap produk amat penting bagi meningkatkan kadar jualan dan keuntungan perniagaan. Oleh itu, adalah penting bagi peniaga untuk mengetahui cara terbaik untuk menyusun produk untuk jualan. Heizer et al. ada menggariskan lima idea menarik bagi susun atur perniagaan runcit:

1. Letakkan produk yang sering dibeli pelanggan seperti produk tenusu dan produk bakeri di ruang tepi kedai.

2. Gunakan lokasi utama, seperti bahagian hadapan dan tengah kedai untuk meletakkan produk yang sering dibeli secara impulsif seperti snek dan coklat, dan produk yang mempunyai margin keuntungan yang tinggi seperti barangan elektrik.

3. Letakkan produk-produk yang paling mempengaruhi pembelian di kedua-dua bahagian sesuatu lorong dan letakkan produk-produk tersebut berselang-seli dengan produk yang jarang dibeli untuk meningkatkan pendedahan pelanggan kepada produk yang jarang dibeli tersebut.

4. Gunakan lokasi dihujung lorong untuk menarik perhatian pelanggan kepada produk tertentu kerana ia mempunyai kadar pendedahan yang tinggi kepada pelanggan.

5. Sampaikan misi kedai anda dengan memilih posisi produk utama kedai, jika misi utama kedai adalah untuk menjual makanan berbentuk snek, produk ini perlu diletakkan dibahagian hadapan kedai untuk menarik pelanggan yang menyukai makanan berbentuk snek. (397)



Selain perkara di atas, adalah penting untuk peniaga menyediakan suasana fizikal yang boleh menarik pelanggan. Ini kerana suasana kedai yang optimum mempengaruhi pelanggan dalam pemilihan kedai dan niat mereka untuk membeli sesuatu produk ((Daisy) Lyu et al. 424). Suasana fizikal yang optimum termasuk penggunaan pencahayaan, suhu, wangian/aroma, dan muzik yang bersesuaian. Lorong yang disediakan juga hendaklah bersesuaian dari segi kelebaran bagi memudahkan pergerakan pelanggan dan penggunaan troli. Selain itu, penggunaan rak, papan tanda, simbol dan artifak yang bersesuaian juga adalah penting bagi menarik pelanggan (Heizer et al. 398)

Secara kesimpulannya, adalah penting untuk peniaga menggunakan susun atur ruang yang berkesan untuk memastikan ia dapat menarik lebih ramai pelanggan untuk mengunjungi kedai mereka yang mana ini dapat membantu untuk meningkatkan lagi kadar jualan dan keuntungan.

Rujukan

[1] (Daisy) Lyu, Jing, et al. "A Systematic Literature Review of Store Atmosphere in Alternative Retail Commerce Channels." *Journal of Business Research*, vol. 153, 2022, pp. 412–427., <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.08.050>.

[2] Heizer, Jay, et al. *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. Pearson, 2014.

