

**USULAN PENATAAN *DISPLAY* PRODUK
PADA TOKO KELONTONG CIPTO**

TUGAS AKHIR

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana Teknik Industri**



TANIA FELICIA ALEXANDRA

17 06 09203

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA**

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

USULAN PENATAAN DISPLAY PRODUK PADA TOKO KELONTONG CIPTO

yang disusun oleh

Tania Felicia Alexandra

170609203

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 28 September 2022

Dosen Pembimbing 1	: Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng.	Keterangan Telah Menyetujui
Tim Penguji		
Penguji 1	: Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng.	Telah Menyetujui
Penguji 2	: Fransiska Hernina Puspitasari, S.T., M.Sc.	Telah Menyetujui
Penguji 3	: Lenny Halim, S.T., M.Eng.	Telah Menyetujui

Yogyakarta, 28 September 2022

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Teknologi Industri

Dekan

ttd.

Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc.

Dokumen ini merupakan dokumen resmi UAJY yang tidak memerlukan tanda tangan karena dihasilkan secara elektronik oleh Sistem Bimbingan UAJY. UAJY bertanggung jawab penuh atas informasi yang tertera di dalam dokumen ini

PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tania Felicia Alexandra

NPM : 17 06 09203

Dengan ini menyatakan bahwa penyusunan Tugas Akhir saya dengan judul "**Usulan Penataan *Display* Produk pada Toko Kelontong Cipto**" merupakan hasil penelitian saya pada Tahun Akademik 2021/2022 yang bersifat original dan tidak mengandung *plagiasi* dari karya mana pun.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku termasuk untuk dicabut gelar Sarjana yang telah diberikan Universitas Atma Jaya Yogyakarta kepada saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

Balikpapan, 21 Agustus 2022

Yang menyatakan,



Tania Felicia Alexandra

HALAMAN PERSEMBAHAN

MATIUS 7 : 7 -8

“Mintalah, makan akan diberikan kepadamu; carilah, maka kamu akan mendapat; ketoklah, maka pintu akan dibukakan bagimu. Karena setiap orang yang meminta, menerima dan setiap orang yang mencari, mendapat dan setiap orang yang mengetok, baginya pintu dibukakan.”

Atas berkat, kasih, dan karunia Tuhan Yang Maha Esa, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tanpa kurang suatu apa pun. Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada orang-orang terkasih sebagai berikut:

1. Keluarga penulis, papa, mama, dan adek yang selalu mendoakan, menyemangati, menasihati, dan memotivasi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.
2. Ibu Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng. selaku dosen pembimbing Tugas Akhir penulis yang selalu memotivasi, memberi kritik serta saran, dan menyediakan waktu, pikiran, dan tenaga untuk membimbing penulis selama proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
3. Semua sahabat-sahabat penulis, Merkurs Girls, Gumoh Daging, Rahasia Negara, Anak Baik, dan Pastener yang selalu menyemangati penulis agar dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini selaku Pemilik Toko Kelontong Cipto menerangkan bahwa:

Nama : Tania Felicia Alexandra
NPM : 170609203
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri
Universitas : Atma Jaya Yogyakarta

Benar adanya telah melakukan penelitian di toko kelontong yang saya miliki dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya mengucapkan terima kasih.

Balikpapan, 07 September 2020

Pemilik Toko Kelontong Cipto,


Toko
Jl. Gn. Rengas
Hp. 0821 58
10000
METERAI
TEKSEL
2808251X075070887
Tri Muryati

SURAT PERSETUJUAN PERUSAHAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini selaku Pemilik Toko Kelontong Cipto telah menyetujui bahwa nama toko kelontong yang saya miliki, yaitu Toko Kelontong Cipto dicantumkan dalam laporan Tugas Akhir yang telah dibuat oleh:

Nama : Tania Felicia Alexandra
NPM : 170609203
Program Studi : Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri
Universitas : Atma Jaya Yogyakarta

Demikian surat persetujuan perusahaan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya mengucapkan terima kasih.

Balikpapan, 07 September 2020
Pemilik Toko Kelontong Cipto.



Tri Muryati

KATA PENGANTAR

Penulis memanjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, kasih, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tanpa kurang suatu apa pun. Penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah mendoakan, mendukung, dan membantu penulis selama proses penyelesaian Tugas Akhir ini. Pihak-pihak tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bapak Dr. A. Teguh Siswanto, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
2. Ibu Ririn Diar Astanti, S.T., M.MT., D.Eng. selaku Ketua Departemen Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan dosen pembimbing Tugas Akhir penulis.
3. Ibu Lenny Halim, S.T., M.Eng. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan dosen penguji Tugas Akhir penulis.
4. Ibu Fransiska Hernina Puspitasari, S.T., M.Sc. selaku dosen penguji Tugas Akhir penulis.
5. Bapak Hadi Sucipto dan Ibu Tri Muryati selaku Pemilik Toko Kelontong Cipto yang telah bersedia memberikan ijin kepada penulis dan membantu penulis dalam melakukan penelitian Tugas Akhir pada tempat usahanya.
6. Ibu Isnawati selaku Karyawan Toko Kelontong Cipto yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian Tugas Akhir.
7. Semua pihak yang bersedia menjadi responden untuk penelitian Tugas Akhir penulis.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, penulis memohon maaf dan menerima kritik serta saran dari para pembaca agar kedepannya penulis dapat membuat laporan dengan lebih baik lagi. Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat untuk para pembaca.

Balikpapan, 21 Agustus 2022

Penulis

DAFTAR ISI

BAB	JUDUL	HAL
	HALAMAN JUDUL	i
	HALAMAN PENGESAHAN	ii
	PERNYATAAN ORIGINALITAS	iii
	HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
	SURAT KETERANGAN PENELITIAN	v
	SURAT PERSETUJUAN PERUSAHAAN	vi
	KATA PENGANTAR	vii
	DAFTAR ISI	viii
	DAFTAR TABEL	xi
	DAFTAR GAMBAR	xiv
	DAFTAR LAMPIRAN	xvi
	INTISARI	xviii
1	PENDAHULUAN	
	1.1. Latar Belakang	1
	1.2. Perumusan Masalah	2
	1.3. Tujuan	2
	1.4. Batasan Masalah	2
2	TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI	
	2.1. Tinjauan Pustaka	3
	2.2. Dasar Teori	7

3	METODOLOGI PENELITIAN	
3.1.	Tahapan <i>Emphatise</i>	17
3.2.	Tahapan <i>Define Problem</i>	18
3.3.	Tahapan <i>Ideate Alternative Solution</i>	20
3.4.	Tahapan <i>Prototype</i>	22
3.5.	Tahapan <i>Test</i>	22
4	PENGIDENTIFIKASIAN PERMASALAHAN UTAMA DAN PENYEBAB PERMASALAHAN SERTA PENENTUAN DAN PEMILIHAN ALTERNATIF SOLUSI PENYEBAB PERMASALAHAN	
4.1.	Pengidentifikasian Permasalahan Utama	26
4.2.	Pengidentifikasian Penyebab Permasalahan	29
4.3.	Penentuan dan Pemilihan Alternatif Solusi Permasalahan	40
5	PERANCANGAN SOLUSI TERPILIH	
5.1.	Pengolahan Data untuk Perancangan Solusi Terpilih	48
5.2.	Perancangan Solusi Terpilih	60
6	IMPLEMENTASI	
6.1.	Hasil Implementasi Jangka Pendek	89
6.2.	Perencanaan Implementasi Jangka Panjang	121
7	KESIMPULAN DAN SARAN	
7.1.	Kesimpulan	123
7.2.	Saran	124

DAFTAR PUSTAKA	125
LAMPIRAN	129



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Ringkasan Tinjauan Pustaka mengenai Permasalahan Perputaran Penjualan Produk yang Lambat	5
Tabel 4.1.	Pengamatan Terhadap Peletakan Produk yang Tidak Tertata Rapi	31
Tabel 4.2.	Matriks Penentuan Prioritas Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria	40
Tabel 4.3.	Pemenuhan dari Masing-Masing Alternatif Solusi terhadap Kriteria yang sudah ditentukan	45
Tabel 4.4.	Kombinasi Ketiga Alternatif Solusi dapat Memenuhi Semua Kriteria yang Ada	47
Tabel 5.1.	Hasil Perancangan <i>Category Management</i>	51
Tabel 5.2.	Kriteria-Kriteria yang Terdapat pada Pertanyaan Beberapa Kuesioner	52
Tabel 5.3.	Jumlah Aktual Responden dari Hasil Penyebaran Kuesioner	53
Tabel 5.4.	Jumlah Skala Urutan dan Urutan Kepentingan Masing-Masing Kriteria untuk Salah Satu Segmen pada Salah Satu Kuesioner	55
Tabel 5.5.	<i>Merchandise Hierarchy</i> untuk Setiap Segmen pada Kategori Makanan	55
Tabel 5.6.	Total Penjualan Beberapa Produk selama Enam Bulan	56
Tabel 5.7.	Pendapatan Beberapa Produk	57
Tabel 5.8.	Persentase Pendapatan Beberapa Produk	57
Tabel 5.9.	Pengurutan Persentase Pendapatan Beberapa Produk	58
Tabel 5.10.	Kumulatif Persentase Pendapatan Beberapa Produk	58
Tabel 5.11.	Hasil Pengklasifikasian Kelas Setiap Produk	59
Tabel 5.12.	Pengukuran Beberapa Sarana dan Prasarana di Toko Kelontong Cipto	60

Tabel 5.13.	Masing-Masing Sarana dan Prasarana	62
Tabel 5.14.	Pengukuran Salah Satu Produk di Toko Kelontong Cipto	63
Tabel 5.15.	<i>Display</i> Produk pada Rak IV (Hijau)	65
Tabel 5.16.	<i>Display</i> Produk pada Kulkas	68
Tabel 5.17.	<i>Display</i> Produk pada Meja	70
Tabel 5.18.	<i>Display</i> Produk pada Rak I (4 Tingkat)	73
Tabel 5.19.	<i>Display</i> Produk pada Rak II (4 Tingkat) dan Rak Rokok	76
Tabel 5.20.	<i>Display</i> Produk pada Rak III (Putih)	79
Tabel 5.21.	<i>Display</i> Produk pada Rak V (Cokelat)	82
Tabel 5.22.	<i>Display</i> Produk pada Masing-Masing Rentengan	84
Tabel 5.23.	<i>Layout</i> Toko Kelontong Cipto secara Keseluruhan	86
Tabel 5.24.	Jumlah Stok Beberapa Produk pada <i>Display</i>	88
Tabel 6.1.	Rata-Rata Penjualan Masing-Masing Produk Setiap Minggu (Sebelum Hasil Usulan <i>Display</i> Produk diimplementasikan)	91
Tabel 6.2.	Total Penjualan Masing-Masing Produk selama Tujuh Hari (Setelah Hasil Usulan <i>Display</i> Produk diimplementasikan)	91
Tabel 6.3.	Pengukuran Waktu Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Pertama (Pemilik Toko)	93
Tabel 6.4.	Pengukuran Waktu Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Kedua (Karyawan Toko)	98
Tabel 6.5.	Pengukuran Waktu Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Ketiga (Pembeli)	103
Tabel 6.6.	Hasil Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Pertama (Pemilik Toko)	108
Tabel 6.7.	Hasil Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Kedua (Karyawan Toko)	112
Tabel 6.8.	Hasil Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Ketiga (Pembeli)	116

Tabel 6.9.	Keinginan Para <i>Stakeholder</i> yang diperhatikan dalam Usulan Penataan <i>Display</i> Produk	118
Tabel 6.10.	Jumlah Stok Produk Galon pada <i>Display</i> (Sebelum Saran diberikan)	119
Tabel 6.11.	Jumlah Stok Produk Galon pada <i>Display</i> (Setelah Saran diberikan)	120



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Lima Langkah yang Harus dilakukan dalam Tahapan Definisi Kategori (Ray, 2010)	10
Gambar 2.2.	Gambaran <i>Merchandise Hierarchy</i> secara Keseluruhan (Pradhan, 2009)	11
Gambar 2.3.	Ilustrasi <i>Merchandise Hierarchy</i> Baju (MARTEC International, 2020)	12
Gambar 2.4.	Contoh <i>Activity Relationship Chart</i> (Wignjosoebroto, 2009)	15
Gambar 2.5.	Contoh <i>Planogram</i> yang Penggambarannya dalam Skema (Bergsma, 2014)	16
Gambar 2.6.	Contoh <i>Planogram</i> yang Penggambarannya dalam Gambar Langsung (Bergsma, 2014)	16
Gambar 3.1.	Bagan Tahapan <i>Emphatise</i>	23
Gambar 3.2.	Bagan Tahapan <i>Define Problem</i>	24
Gambar 3.3.	Bagan Tahapan <i>Ideate Alternative Solution</i>	25
Gambar 3.4.	Bagan Tahapan <i>Prototype</i> dan Bagan Tahapan <i>Test</i>	25
Gambar 4.1.	Tampak Depan Toko Kelontong Cipto	26
Gambar 4.2.	Salah Satu Contoh Produk dengan Kemasan yang Sudah Tidak Layak untuk dijual	28
Gambar 4.3.	<i>Fishbone Diagram</i> Permasalahan Utama (1)	34
Gambar 4.4.	<i>Fishbone Diagram</i> Permasalahan Utama (2)	35
Gambar 4.5.	Bagan Detail dari Penentuan Alternatif Solusi untuk Penyelesaian Permasalahan yang Ada (1)	42
Gambar 4.6.	Bagan Detail dari Penentuan Alternatif Solusi untuk Penyelesaian Permasalahan yang Ada (2)	43
Gambar 4.7.	Bagan Detail dari Penentuan Alternatif Solusi untuk Penyelesaian Permasalahan yang Ada (3)	43

Gambar 4.8.	Bagan Detail dari Penentuan Alternatif Solusi untuk Penyelesaian Permasalahan yang Ada (4)	44
Gambar 5.1.	Bagan Detail dari Pengolahan Data untuk Perancangan Solusi Terpilih (1)	48
Gambar 5.2.	Bagan Detail dari Pengolahan Data untuk Perancangan Solusi Terpilih (2)	49
Gambar 5.3.	Gambar Responden saat Pengisian Kuesioner	54
Gambar 6.1.	Bagan Detail dari Penilaian Perancangan Solusi Terpilih	89
Gambar 6.2.	Hasil Pengimplementasian Penataan <i>Display</i> Produk pada Rak II (4 Tingkat)	90
Gambar 6.3.	Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Pertama (Pemilik Toko) pada Penataan <i>Display</i> Baru	107
Gambar 6.4.	Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Kedua (Karyawan Toko) pada Penataan <i>Display</i> Baru	107
Gambar 6.5.	Pencarian Produk oleh <i>Stakeholder</i> Ketiga (Pembeli) pada Penataan <i>Display</i> Baru	107
Gambar 6.6.	Dokumentasi Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Pertama (Pemilik Toko)	108
Gambar 6.7.	Dokumentasi Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Kedua (Karyawan Toko)	112
Gambar 6.8.	Dokumentasi Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Ketiga (Pembeli)	115

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Transkrip Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> (Pemilik dan Karyawan Toko) yang sudah disetujui oleh Pemilik Toko	131
Lampiran 2	Hasil Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Pertama (Pemilik Toko)	136
Lampiran 3	Hasil Wawancara dengan <i>Stakeholder</i> Kedua (Karyawan Toko)	141
Lampiran 4	Matriks Perbandingan Kriteria	144
Lampiran 5	Matriks Normalisasi Kriteria	144
Lampiran 6	Matriks Perbandingan Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Waktu Penyelesaian	145
Lampiran 7	Matriks Normalisasi Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Waktu Penyelesaian	146
Lampiran 8	Matriks Perbandingan Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Biaya	147
Lampiran 9	Matriks Normalisasi Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Biaya	148
Lampiran 10	Matriks Perbandingan Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Kemudahan Pengaplikasian	149
Lampiran 11	Matriks Normalisasi Penyebab Permasalahan terhadap Kriteria Kemudahan Pengaplikasian	150
Lampiran 12	Hasil Perancangan <i>Category Management</i>	151
Lampiran 13	Kriteria-Kriteria yang Terdapat pada Pertanyaan Masing-Masing Kuesioner	174
Lampiran 14	Kuesioner Makanan yang sudah diisi oleh Responden	177
Lampiran 15	Kuesioner Minuman yang sudah diisi oleh Responden	179
Lampiran 16	Kuesioner Bahan Baku yang sudah diisi oleh Responden	183
Lampiran 17	Kuesioner Sembako yang sudah diisi oleh Responden	186

Lampiran 18	Kuesioner Kebutuhan Tubuh yang sudah diisi oleh Responden	188
Lampiran 19	Kuesioner Kebutuhan Pelengkap yang sudah diisi oleh Responden	190
Lampiran 20	Jumlah Skala Urutan dan Urutan Kepentingan Masing-Masing Kriteria per Segmen pada Masing-Masing Kuesioner	194
Lampiran 21	<i>Merchandise Hierarchy</i> untuk setiap Segmen pada Masing-Masing Kategori	202
Lampiran 22	Hasil Pengklasifikasian Kelas Setiap Produk	204
Lampiran 23	Dimensi Masing-Masing Sarana dan Prasarana	249
Lampiran 24	Dimensi Masing-Masing Produk	252
Lampiran 25	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak IV (Hijau)	271
Lampiran 26	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Kulkas	273
Lampiran 27	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Meja	273
Lampiran 28	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak I (4 Tingkat)	274
Lampiran 29	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak II (4 Tingkat)	278
Lampiran 30	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak Rokok	279
Lampiran 31	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak III (Putih)	280
Lampiran 32	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Rak V (Cokelat)	283
Lampiran 33	Produk yang Tetap, Bertambah, atau Berkurang pada Masing-Masing Rentengan	284
Lampiran 34	Jumlah Stok Setiap Produk pada Display	286

INTISARI

Toko Kelontong Cipto merupakan salah satu toko kelontong yang berada di Kota Balikpapan. Toko kelontong ini menjual bermacam-macam produk, mulai dari sembako, bumbu dapur, makanan, minuman, obat-obatan, perlengkapan mandi, sampai dengan kebutuhan pribadi. Dari hasil penelitian pendahuluan yang dilakukan didapati informasi bahwa terdapat permasalahan mengenai adanya beberapa produk yang mengalami perputaran penjualan yang lambat artinya bahwa beberapa produk dalam satu minggu belum tentu terjual, seperti produk sabun Lifebuoy, pasta gigi Pepsodent, dan garam Gyuri yang jumlah penjualan setiap bulannya rata-rata hanya di bawah tiga buah. Terdapat empat penyebab permasalahan utama, yaitu penawaran produk lewat *display* kurang informatif, tidak mengetahui sisa stok produk yang dijual, kemampuan penjualan produk yang dilakukan oleh karyawan toko masih belum maksimal, dan persaingan antar produk. Dari keempat penyebab permasalahan yang ada, urutan prioritas tertinggi dimiliki oleh penyebab permasalahan penawaran produk lewat *display* kurang informatif, sehingga penyebab permasalahan ini akan diselesaikan terlebih dahulu.

Stakeholder pada penelitian ini adalah pemilik toko, karyawan toko, dan pembeli. *Critical success factor* pada penelitian ini, yaitu dalam pengaplikasian usulan solusi penataan semua produk yang dijual dapat terlihat, tetapi tidak ada pengeluaran biaya atau jika diperlukan pengeluaran biaya masih diizinkan oleh pemilik toko, yaitu tidak lebih dari Rp 1.500.000,- serta tidak ada penambahan luas toko. Terdapat tiga alternatif solusi yang dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dan tentunya juga sudah memperhatikan pemenuhan keinginan dari masing-masing *stakeholder*, seperti kategori produk, kepentingan konsumen, dan kontribusi pendapatan. Ketiga alternatif solusi tersebut antara lain metode *category management*, metode *merchandise hierarchy*, dan metode *pareto*.

Hasil perancangan dari kombinasi ketiga metode yang sudah dilakukan adalah sebuah usulan penataan *display* produk yang memperhatikan dasar pengkategorian produk secara rinci, urutan kepentingan pembeli saat datang berbelanja di toko kelontong ini, dan kontribusi produk. Untuk melihat apakah permasalahan utama yaitu adanya beberapa produk yang mengalami perputaran penjualan yang lambat dapat diselesaikan dengan adanya usulan penataan *display* produk, dilakukan empat tahapan, yaitu implementasi usulan penataan *display* produk, pengukuran waktu pencarian produk, presentasi perancangan usulan penataan *display* produk kepada *stakeholder*, dan perencanaan jangka panjang. Jika dilihat dari hasil implementasi, penataan *display* produk dapat meningkatkan perputaran penjualan produk (meskipun belum secara drastis) dan dapat mempercepat waktu pencarian produk. Hasil tersebut memberikan peluang dalam meningkatkan perputaran penjualan produk dari usulan penataan *display* produk yang sudah dibuat.

Kata kunci: perputaran penjualan lambat, *display* produk, *category management*, *merchandise hierarchy*, *pareto*