MERCHANDISE

- Merchandise : produk-produk yang dijual peritel dalam gerainya.

- Merchandising adalah kegiatan pengadaan barang-barang yang sesuai dengan bisnis yang dijalani toko (produk bebasis makanan, pkaian barang kebutuhan rumah, produk umum dan lain-lain atau kombinasi) untuk dsediakan dlam toko dalam jumlah , wktu dan harga yang sesuai untuk mencapai sasaran toko atau perusahaan ritel.

MERCHANDISE

Hal-hal yang berkenan manajemen mershandise :

1. Target market : siapa konsumen yang akan dituju

- Jenis gerai :

  - Departemen store : yang memiliki keragaman kategori produk yang ditawakannya banyak dan masing-masing lengkap engan itemnya.

  - Hypermarket : gerai raksasa menawarkan ragam kategori yang lengkap hingga mencakup jug produk kesehatan dan kecantikan

  - Convienence store : mnyediakan ragam kategori yang tidak banyak dan masingmasing pu tidak menyediakan banyak item

  - Speciality store : menyediakan sedikit ktegori produk tetapi masing-masing dengan banyak irem produk

  - Variety store : menyediakan banyak kategori dengan banyak item tetapi kualitas tidak ada yang tinggi

  - Factory outlet menyediakan cukup banya kategori produk yang masing-masing tidak dilengkai dengan item yang banyak, disispi dengan mechandise yang berbeda.

MERCHANDISE

2. **Lokasi di mana gerai berada**

   Lokasi gerai mempengaruhi macam produk yang dijual. Peumahan kelas menengah mempunyai selera dan kebiasaan belanja yang berbeda dari perumahan keas atas atau bawah.

3. **Value chain**

   Chain store : peritel-peritel kecil dengan gerai minimarket yang bergabung dalam suatu kelompok.

4. **Kemampuan pemasok**

   Pemasok yang ideal adalah yang mampu mengirim barang sesuai jumlah, jens, harga, dan harga yang dimintal peritel.

5. **Biaya**

   Biaya pembelian barang dari pemasok akan menjadi komponen harga pokok penjualan peritel.

6. **Kecenderungan mode produk**

   Perubahan fitur produk perlu dimiliki oleh peritel.