

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka usulan penyelesaian permasalahan barang rusak dan kadaluarsa serta kesulitan pencarian barang oleh konsumen dan pekerja yaitu dengan perencanaan penataan produk beserta katagori barang dan prioritas pencarian barang yang dilakukan. Pemilik (*owner*) dalam pembuatan rancangan planogram yang dilakukan juga tidak menambah biaya pembuatan rak serta *space layout* rak produk sehingga tidak mengubah *aisle* pada *Retail Sukses Baru*.

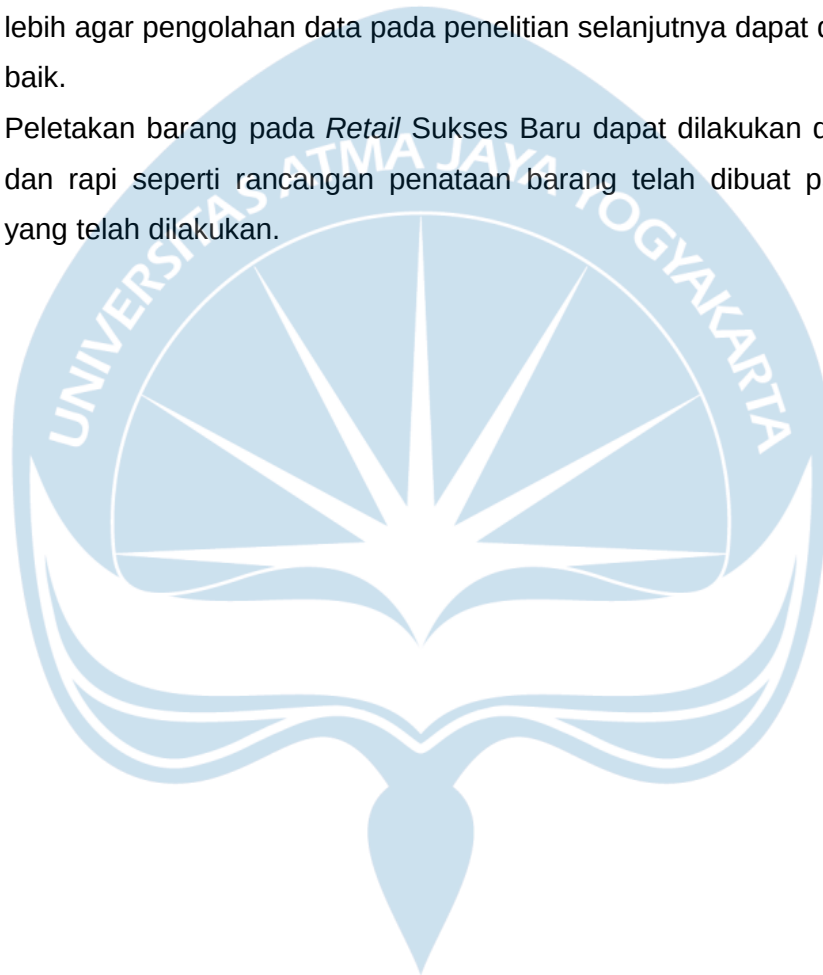
Untuk katagori barang dibuat dengan acuan katagori dari PT. Unilever. Sedangkan untuk pengelompokan katagori prioritas pembelian barang oleh konsumen dibuat dengan metode *Activity Based Costing* karena dinilai paling cocok dengan ketersediaan data yang ada yaitu data penjualan. Katagori barang yang dihasilkan yaitu *food and refreshment*, *beauty and personal care*, dan *home care*. Sedangkan hasil dari Pengelompokan prioritas pembelian barang oleh konsumen yaitu urutan prioritas kelas pembelian barang konsumen dengan nilai kelas paling besar yaitu A kemudian dilanjutkan nilai kelas dibawahnya yaitu B dan nilai kelas terendah yaitu C. Selain itu Prioritas pencarian barang yang sesuai dengan minat konsumen didapatkan dengan cara membuat *merchandise hierarchy* melalui wawancara kuesioner dengan menanyakan prioritas pencarian barang dari varian, merek, dan harga pada *Retail Sukses Baru*.

Perencanaan penataan produk yang diusulkan pada *Retail Sukses Baru* yaitu berupa planogram yang dibuat berdasarkan frekuensi pengecekan stock barang dan laju penjualan. Frekuensi pengecekan stok barang yang digunakan dalam perancangan planogram yaitu selama 2 minggu pada katagori *home care dan food and refreshment* untuk semua kelas pada prioritas pembelian barang oleh konsumen. Sedangkan pada katagori *beauty and prosonal care* frekuensi pengecekan stok barang pada prioritas pembelian barang oleh konsumen di kelas A yaitu perhari, kelas B perminggu, dan kelas C per 2 minggu. Selain itu juga dilakukan pertimbangan minimal pemesanan barang pada distributor.

7.2. Saran

Saran yang diberikan berdasarkan penelitian usulan planogram yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Pendataan penjualan pada *Retail* Sukses Baru perlu diberikan perhatian lebih agar pengolahan data pada penelitian selanjutnya dapat dilakukan lebih baik.
- b. Peletakan barang pada *Retail* Sukses Baru dapat dilakukan dengan disiplin dan rapi seperti rancangan penataan barang telah dibuat pada penelitian yang telah dilakukan.



DAFTAR PUSTAKA

- A.C. Nielsen. (2007). *Survei of consumer behavior and perception toward modern retail and traditional trade channels*. Jakarta: Departemen Perdagangan Indonesia.
- Asana, I.M.D.P., Radhitya, M.L., Widiartha K.K., Santika P.P., Wiguna I.K.A.G. (2020). *Inventory control using ABC and min-max analysis on retail management information system*. Denpasar: STMIK STIKOM Indonesia
- Bai, X., Dong, J., Li, T.H., Lin, Z.L., Lv, H.R., Yin, W.J. (2013). *Method and system for merchandise hierarchy refinement by incorporation of product correlation*. United States Patens.
- Bai, X., Lv, H., Yin, W., Dong, J., Chen, G. (2008). *Analysis on merchandise hierarchy via clustering retail records*. 2008 IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics. Beijing, 2623-2628
- Bergsma, E. (2014). *Planogram data requirements*. International Retail and Category Management Services. Global Retail Business Solutions: GrezDoiceau.
- Bergsma, E. (2015). *Analyzing your first planogram a step by step guide*. International Retail and Category Management Services. Global Retail Business Solutions: Grez-Doiceau.
- Berman, B., dan Evans, J.R. (2009). *Retailing management: A strategic approach*. 11th Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Bufi, E. (2014). *Designing an activity based costing system for a specialty retail store*. Findland: University Of Oulu.
- Gandhi, P. (2008). *Aplikasi analisis Pareto dalam pengendalian inventori bahan baku pada bisnis restoran*. 4(1), 80–96.
- Gupta, B. (2018). *Improving oracle merchandising system and oracle retail sales audit using functional and software security assurance testing*. (Master Thesis). Thapar Institute of Engineering and Technology.

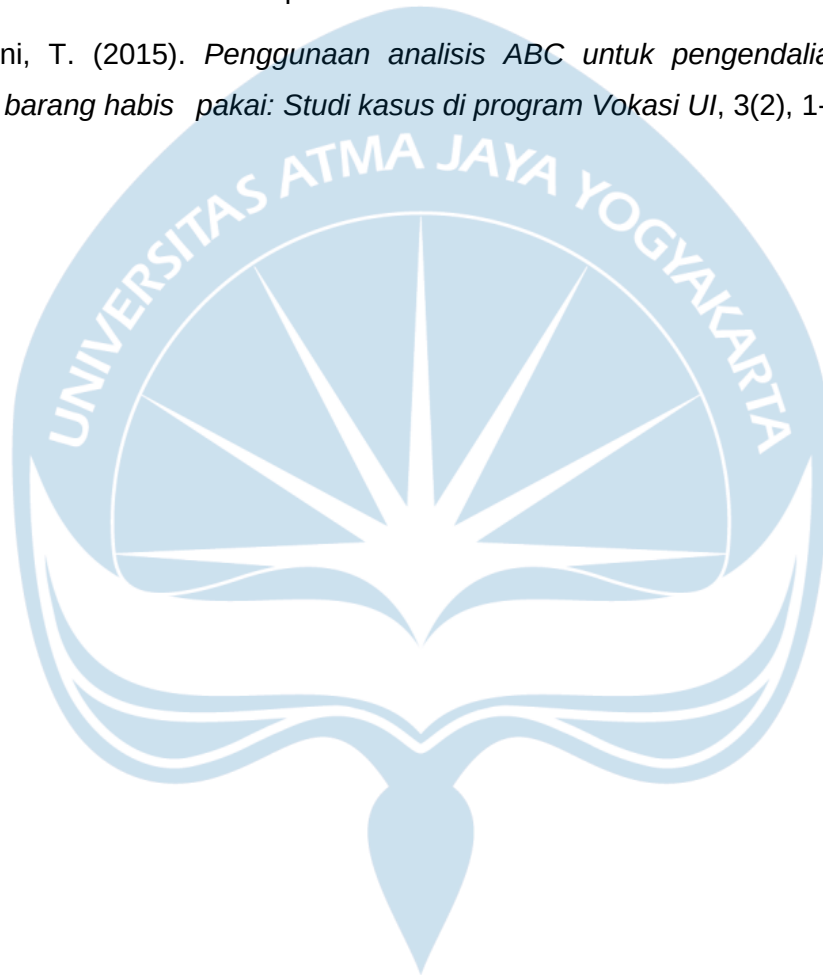
- Hair, J.F., Black, J.W.C., Babin, B.J., Anderson, Rolph. (2010). *Multivariate data analysis*. Seventh Edition. Pearson Pretice Hall.
- Haryanto, R., Octavia, R., Sugianto, R. (2018). *Pengaruh peletakan display produk berdasarkan prinsip 5R dan planogram terhadap peningkatan penjualan: Studi kasus pada Retail X di Lamongan*, 6 (2), 385-392.
- Hobbs, Dennis P. (2004). *Lean manufacturing implementation: A complete execution manual for any size manufacturer*. Florida: J. Rosss Publishing
- Hudori, M. (2019). *Pengelompokan barang dengan metode FSN analysis (fast, slow, and non-moving) berdasarkan turn over ratio (TOR)*, 9 (2), 205-215.
- Janari, D., Rahman, M.M., Anugerah, A.R. (2016). *Analisis persediaan menggunakan pendekatan music 3D (multi unit spares inventory control-three dimensional approach) pada warehouse di PT. Semen Indonesia (persero) tbk pabrik Tuban*, 22 (4), 261-268.
- Kotler, P. (2003). *Manajemen pemasaran*. Edisi kesebelas, Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.
- Ma'ruf, H. (2005). *Pemasaran retail*. PT. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Pradhan, S. (2006). *Retailing management text and cases*. 2nd Edition. New Delhi: Tata McGraw-Hill Private Limited.
- Prawira, I.F.A., Sariningsih, A.P., Naufal, M. (2019). *The difference of cost of good manufactured determination using traditional and activity-based costing method*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia
- Ray, R. (2010). *Supply chain management for retailing*. New Dehli: Tata McGraw Hill education Private Limited.
- Rohaeni, H., dan Damayanti, A. (2018). *Pengaruh store layout terhadap impulse buying di toko buku Gramedia Istana Plaza Bandung*, 10(2), 177- 192.
- SmartDraw. (2021). *Retail and planogram*. Diakses pada tanggal 15 Agustus 2021 dari <https://cloud.smartdraw.com/>.
- Sutardi, A., dan Budiasih, E. (2011). *Pengolahan data penjualan buku menggunakan metode klasifikasi ABC (diagram Pareto) untuk mengidentifikasi kategori*

buku yang banyak diminati pembaca: Studi kasus PT. Elex Media Komputindo. Konferensi Nasional ICT-M Politeknik Telkom.

Unilever. (2021). *Brand kami*. Diakses pada tanggal 28 Mei 2021 dari <https://www.unilever.co.id/about/setiap-u-beri-kebaikan/>

Utami, C. (2010). *Manajemen Retail: Strategi dan Implementasi retail modern*. Jakarta: Salemba Empat.

Wahyuni, T. (2015). *Penggunaan analisis ABC untuk pengendalian persediaan barang habis pakai: Studi kasus di program Vokasi UI*, 3(2), 1-20.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Rak C Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 2. Rak A Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 3. Area Tanpa Rak G dan F Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 4. Rak D Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 5. Pengukuran Rak E Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 6. Pengukuran Rak E Pada *Retail* Sukses Baru Sebelum Usulan Planogram



Lampiran 7. Surat Pernyataan Retail Sukses baru

Yogyakarta, 27 Oktober 2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Sari Mulyani

Jabatan : Pemiliki Ritel Sukses Baru

Alamat: Jl. Affandi No.32, Demangan, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Menyatakan bahwa telah menyetujui pencantuman nama Ritel Sukses Baru pada penelitian laporan Tugas Akhir yang dilakukan oleh:

Nama: Grace Keren Hapuk

NPM: 170609386

Prodi: Teknik Industri

Fakultas: Teknologi Industri

Universitas: Atma Jaya Yogyakarta

Demikian surat ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 27 Oktober 2021



Pemilik Ritel