

BAB 7

KESIMPULAN

7.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Toko UF Grosir, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Implementasi perancangan ulang *display* produk terbukti menghasilkan peningkatan jumlah penjualan produk sebesar 100% untuk kategori ATK, perkakas, sabun, dan beras; sebesar 50% untuk kategori bumbu dan *toiletries*; sebesar 33,33% untuk kategori lainnya; sebesar 14,29% untuk kategori *frozen food* dan minuman; serta sebesar 11,11% untuk kategori makanan dan sembako.
- b. Berdasarkan hasil analisis *Market Basket Analysis* (MBA) menggunakan algoritma *FP-Growth*, diperoleh 25 *rule* asosiasi yang menggambarkan keterkaitan antar produk yang sering dibeli secara bersamaan. Hasil dari *rule* tersebut menjadi dasar dalam perancangan ulang *display* produk toko agar produk yang memiliki hubungan pembelian ditempatkan berdekatan.

7.2. Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah membandingkan hasil implementasi berdasarkan jumlah transaksi per bundling sesuai dengan *rule* yang telah dihasilkan dari analisis *Market Basket Analysis*. Selain itu, disarankan agar pengumpulan data transaksi dilakukan dalam rentang waktu yang lebih panjang, sehingga memperoleh hasil pola pembelian pelanggan lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. P. N., & Putri, N. P. P. A. (2024). Meningkatkan Jumlah Penjualan Melalui Pemasaran Digital dan Pembinaan Standard Operating Procedure (SOP) pada Perusahaan Toko Mutiara Permai Klungkung. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 3, 64–71.
- Ardianto, R., Prahastuti, R. A., Irawan, H., Novelia, A. S., & Hutabarat, J. (2025). Strategi Peningkatan Omzet Outlet Ritel Melalui Optimalisasi Peran Tim Logistik dan Sales dari Distributor Garudafood Pekanbaru. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri Berkelanjutan V (SENASTITAN V)*, 05(Senastitan V), 1–9. <https://ejurnal.itats.ac.id/senastitan/article/view/7423>
- Bergsma, E. (2014). *Planogram Data Requirements*. http://www.planograms.eu/Documents/White_Paper_-_Planogram_Data_Requirements.pdf
- Berman, B., Evans, J. R., & Chatterje, P. (2018). Retail Management: A Strategic Approach. In *Vikalpa: The Journal for Decision Makers* (13 ed., Vol. 30, Nomor 2). Pearson Education. <https://doi.org/10.1177/0256090920050213>
- Brigitta, B., & Hermawan, M. (2021). Usulan Perancangan Sistem Informasi Penjualan, Pengendalian Barang, dan Penyimpanan Data pada Toko XYZ (Studi Kasus di Toko XYZ, Lahat, Sumatera Selatan). *Seminar Nasional Teknik dan Manajemen Industri*, 1(1), 213–221. <https://doi.org/10.28932/sentekmi2021.v1i1.53>
- Han, J., Kambe, M., & Pei, J. (2011). Data Mining: Concepts and Techniques. In *Data Mining: Concepts and Techniques* (3 ed.). Elseiver. <https://doi.org/10.1016/C2009-0-61819-5>
- Hartomo, K. D., Yulianto, S., & Suharjo, R. A. (2020). Prediksi Stok Dan Pengaturan Tata Letak Barang Menggunakan Kombinasi Algoritma Triple Exponential Smoothing dan FP-Growth. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 7(5), 869–878. <https://doi.org/10.25126/jtiik.202071863>
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (12 ed.). Pearson Education.
- Khuzain, Yani, P., & Mukhlis, iqbal R. (2024). Pengembangan Usaha Bumdesa Masyarakat Madani Sejahtera Dan Pelaporan Keuangan Menuju Pencapaian SDGs. *Kemitraan dan Pemberdayaan Masyarakat*, IV(1), 40–48. <https://doi.org/10.14414/kedaymas.v4i1.4426>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. In *Journal of Marketing* (15 ed., Vol. 15, Nomor 1). Pearson Education. <https://doi.org/10.2307/1250781>
- Mahmudah, S., & Romadhona, N. (2025). Transformasi Administrasi Penjualan Grosir: Implementasi SOP di CV Boboho Seller. *Jurnal Lentera Bisnis*, 14(1), 122–138. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v14i1.1301>

- Mangku Negara, I. S., Purwono, P., & Ashari, I. A. (2021). Analisa Cluster Data Transaksi Penjualan Minimarket Selama Pandemi Covid-19 dengan Algoritma K-means. *JOINTECS (Journal of Information Technology and Computer Science)*, 6(3), 153–160. <https://doi.org/10.31328/jointecs.v6i3.2693>
- Maridaningsih, S., Setiawan, A., & Nugroho, S. (2025). Perancangan Sistem Point of Sale (POS) untuk Meningkatkan Efisiensi Pengelolaan Penjualan dan Stok Barang. *Journal of Information System Research*, 6(2), 1056–1064. <https://doi.org/10.47065/josh.v6i2.6526>
- Marisa, F., Maukar, A. L., & Akhriza, T. M. (2021). *Data Mining Konsep Dan Penerapannya*. Deepublish. <https://books.google.co.id/books?id=URZSEQAAQBAJ>
- Purwaningsih, R., Utami, L. T., Widharto, Y., & Susanto, N. (2020). Redesain Tata Letak Produk di Supermarket Berdasarkan Perilaku Pembelian dengan Metode Market Basket Analysis. *Jurnal Teknik Industri*, 15(3), 196–202.
- Raharja, S. J., Muhyi, H. A., & Adipriyadi, D. (2021). Contribution of the Retail Sector Towards City Economy: Study in Bandung City, Indonesia. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 10(Supplementary Issue 2), 19–32. www.aprindo.org
- Solomon, M. R. (2017). Consumer Behavior Consumer: Buying, Having, and Being. In *Pearson Education* (Vol. 27, Nomor 23). Pearson Education. <http://www.pearsonmylabandmastering.com>
- Subbotin, S., & Czerniachowska, K. (2021). Merchandising Rules for Shelf Space Allocation with Product Categorization and Vertical Positioning. *Informatyka Ekonomiczna*, 2021(4), 34–59. <https://doi.org/10.15611/ie.2021.1.02>
- Yul, F. A., & Mulyati, S. (2022). Implementasi Metode Market Basket Analysis pada Penataan Ulang Tata Letak Pedagang Pasar Arengka di Kota Pekanbaru. *Jurnal Surya Teknik*, 9(2), 525–531. <https://doi.org/10.37859/jst.v9i2.4305>

LAMPIRAN

Lampiran 1: Dokumentasi



Lampiran 2: Excel Perhitungan

[https://studentsuajyac-](https://studentsuajyac-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/210611147_students_uajy_ac_id/EYjtmICI_NIMvLQ1Y4-S_vUBfrw-g2N5oLaLDJqiJn9d_Q)

[my.sharepoint.com/:x:/g/personal/210611147_students_uajy_ac_id/EYjtmICI_NIMvLQ1Y4-S_vUBfrw-g2N5oLaLDJqiJn9d_Q](https://studentsuajyac-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/210611147_students_uajy_ac_id/EYjtmICI_NIMvLQ1Y4-S_vUBfrw-g2N5oLaLDJqiJn9d_Q)

Lampiran 3: Hasil Wawancara

Nama:	Dara Ninggar
Posisi:	Pemilik Toko UF Grosir
Tanggal Wawancara:	19 September 2024
Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Pemilik Toko	
1. Apakah Ibu setuju dengan topik penelitian ini?	Ya, saya menyatakan setuju dengan topik penelitian.
2. Kapan biasanya dilakukan pengecekan stok (<i>stock opname</i>)?	Biasanya dilakukan setiap hari Jumat pukul 13.00.
3. Apakah barang yang dijual bersifat musiman?	Ya, barang-barangnya musiman. Kadang harga turun, tapi barangnya justru tidak tersedia.
4. Apakah data barang tersimpan dalam sistem POS?	Ya, data barang tersimpan di POS, namun pernah diekspor dan banyak data yang double.

5.	Apakah data barang di POS valid?
	Tidak sepenuhnya, karena banyak barang yang sudah tidak aktif atau tidak dijual lagi tapi masih tersimpan di <i>database</i> .
6.	Bagaimana proses pencatatan data barang dilakukan?
	Biasanya dicatat secara manual terlebih dahulu, baru kemudian dimasukkan ke sistem POS.
7.	Apakah ada kendala dengan penyedia POS?
	Ya, orang yang memberikan sistem POS kurang bertanggung jawab. Ada keluhan seperti barang kiloan yang dijual eceran tapi tidak bisa disesuaikan di sistem.
8.	Apakah pemilik bisa melihat data barang yang paling laris?
	Tidak bisa, karena POS yang digunakan terlalu sederhana.
9.	Apakah sistem POS mendukung pemindaian barcode?
	Tidak, barang tidak dipindai dengan barcode. Input masih dilakukan secara manual di POS.
10.	Apakah semua barang sudah dimasukkan ke sistem POS?
	Belum semua, karena ada beberapa barang promo yang belum dimasukkan dan belum berani menggunakan barcode.
11.	Bagaimana pencatatan penjualan harian dilakukan?
	Penjualan harian dicatat secara manual, lalu direkap setiap bulan menggunakan Excel.
12.	Apakah ada masukan dari pembeli terkait produk?
	Ya, ada saran agar barang seperti bumbu bisa dijual dalam bentuk eceran atau rentengan.
13.	Bagaimana dengan data barang tidak aktif di POS?
	Barang yang tidak aktif tidak bisa dihapus dari sistem karena pernah tercatat laku, tapi pemilik tidak bisa melihat jumlah lakunya.
14.	Bagaimana jika ingin menjual barang baru sementara ada barang lama di sistem?
	Nama barang lama diubah saja di sistem. Misalnya, margarin Forvita (yang tidak dijual lagi) diganti namanya menjadi Blueband.
15.	Apa bentuk dari sistem POS yang digunakan?
	Bentuknya seperti website. Pemilik membeli domain dari orang.
16.	Mengapa tidak menggunakan POS atau domain baru?
	Karena omzet belum kembali modal, sehingga belum berani untuk membeli POS atau domain baru.
17.	Apa kelemahan dari sistem POS saat ini?
	Kurang fleksibel dan terasa merepotkan.

18. Apakah ada SOP dalam penataan barang di etalase?	Tidak ada SOP khusus. Penataan diserahkan kepada karyawan, yang penting barang dipisah berdasarkan kategori.
19. Jenis barang apa yang lebih laku di toko?	Barang yang dijual secara eceran lebih laku.
20. Bagaimana cara toko memperoleh barang?	Barang dibeli dari agen atau reseller, dan diambil sendiri oleh pemilik.
21. Apakah pemilik termasuk member di toko grosir lain?	Ya, pemilik menjadi member semua toko ritel. Jika ada promo, barang dikulak lalu dijual kembali dengan harga lebih murah.
22. Apakah pernah ada supplier yang datang menawarkan barang?	Ya, misalnya Indogrosir datang menawarkan produk.
23. Apakah toko mengalami penurunan omzet?	Ya, di akhir tahun 2024 banyak ritel mengalami penurunan omzet, termasuk toko ini.
24. Bagaimana kondisi biaya operasional toko saat ini?	Biaya operasional selalu nombok. Bahkan ada karyawan yang resign dan tidak digantikan karena berat di biaya.
25. Apa saja biaya operasional yang ditanggung?	Biaya mencakup wifi, listrik dan air, sewa, serta cicilan KUR (modal awal berasal dari KUR).
26. Untuk apa modal toko saat ini digunakan?	Modal digunakan sepenuhnya untuk restok atau kulakan barang.

Nama:	Mbak April
Posisi:	Karyawan bagian Kasir
Tanggal Wawancara:	19 September 2024
Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Kasir	
1. Bagaimana kondisi data barang dalam sistem POS saat ini?	Data barang di POS kurang valid karena masih banyak barang tidak aktif yang tersimpan dalam <i>database</i> .
2. Apakah sistem POS mampu menampilkan data penjualan barang secara akurat?	Tidak, fitur statistik pada POS tidak menampilkan data yang valid. Ketika diklik, tidak muncul data penjualan harian maupun bulanan.
3. Bagaimana respons penyedia POS terhadap keluhan dari toko?	Kurang bertanggung jawab, seperti pada kasus format input barang eceran dan kiloan yang tidak sesuai.

4. Bagaimana proses pencatatan penjualan dilakukan sehari-hari?	Dicatat secara manual terlebih dahulu, kemudian direkap menggunakan Excel setiap bulan.
5. Apakah semua barang sudah dimasukkan ke POS dan dapat dipindai dengan barcode?	Belum semua, terutama barang promo. Transaksi masih dilakukan secara manual tanpa pemindaian barcode.
6. Apa kendala utama yang dirasakan saat menggunakan POS?	POS tidak fleksibel, terutama dalam mengubah satuan barang (misalnya dari kiloan ke eceran).
7. Apakah ada keluhan dari pelanggan terkait metode penjualan barang?	Ya, beberapa pelanggan menyarankan agar barang seperti bumbu dapur dijual dalam bentuk rentengan atau eceran, namun sistem POS tidak mendukung model penjualan tersebut.

Nama:	Mas Elang
Posisi:	Karyawan bagian Pergudangan
Tanggal Wawancara:	19 September 2024
Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Bagian Pergudangan	
1. Kapan biasanya dilakukan stock opname di toko?	Stock opname dilakukan setiap hari Jumat setiap minggunya.
2. Bagaimana proses pencatatan barang sebelum masuk ke POS?	Barang dicatat secara manual terlebih dahulu sebelum dimasukkan ke sistem POS.
3. Apakah ada kendala terkait validitas data barang?	Ya, banyak data barang yang tidak valid karena terdapat produk yang sudah tidak dijual tetapi masih tersimpan di sistem.
4. Bagaimana cara menangani produk yang sudah tidak dijual?	Biasanya data barang lama tidak dihapus, tetapi hanya diganti nama produknya. Misalnya, margarin merek Forvita yang sudah tidak dijual diganti namanya menjadi Blue Band.

Lampiran 4: Hasil Turnitin

Tugas Akhir Revisi_Patricia Adeline Tarisa			
ORIGINALITY REPORT			
4%	3%	2%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	ejournal.undip.ac.id Internet Source	1%	
2	Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper	<1%	
3	plj.ac.id Internet Source	<1%	
4	jtiik.ub.ac.id Internet Source	<1%	
5	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	<1%	
6	Submitted to Universitas Atma Jaya Yogyakarta Student Paper	<1%	
7	dspace.uui.ac.id Internet Source	<1%	
8	fergaselia.blogspot.com Internet Source	<1%	
9	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	<1%	
10	Abdillah Nur Ridho, Amin Padmo Azam Masa, Putut Pamilih Widagdo. "IMPLEMENTASI MARKET BASKET ANALYSIS PADA DATA PENJUALAN CV. XYZ MENGGUNAKAN	<1%	

ALGORITMA FP-GROWTH", Jurnal Informatika
dan Teknik Elektro Terapan, 2024

Publication

-
- 11 Nia Agustin, Willy Prihartono, Fathurrohman .. <1 %
"ANALISIS POLA PEMBELIAN KONSUMEN
UNTUK OPTIMASI INVENTARIS
MENGUNAKAN ALGORITMA FP-GROWTH DI
UD TRITUNGAL JAYA", Jurnal Informatika
dan Teknik Elektro Terapan, 2025
Publication
-
- 12 ojs.serambimekkah.ac.id <1 %
Internet Source
-
- 13 Jilang Ramadhani, Lusiana Efrizoni, Helda <1 %
Yenni, Fransiskus Zoromi. "Analisis Performa
Penjualan dan Prediksi Omzet dengan
Pendekatan Market Basket Analysis Berbasis
Data Analytics", The Indonesian Journal of
Computer Science, 2025
Publication
-
- 14 Agung Prayogo Bagustio, Ade Irma <1 %
Purnamasari, Irfan Ali. "ANALISIS DATA
PENJUALAN MENGGUNAKAN ALGORITMA K-
MEANS CLUSTERING PADA TOKO
KECANTIKAN PUTRI", PROSISKO: Jurnal
Pengembangan Riset dan Observasi Sistem
Komputer, 2024
Publication
-
- 15 Muhamad Soleh, Nurul Hidayati, Febri Dwi <1 %
Muji Krisdian. "PENERAPAN METODE
ASSOCIATION RULE - MARKET BASKET
ANALYSIS UNTUK MENINGKATKAN DAYA
SAING TOKO SWALAYAN KECIL", Jurnal
Aplikasi Ilmu Teknik Industri (JAPTI), 2021

Publication		
16	repository.its.ac.id Internet Source	<1 %
17	ojs.selodangmayang.com Internet Source	<1 %
18	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %

☐ Exclude quotes ☐ Off ☐ Exclude matches ☐ < 25 words
☐ Exclude bibliography ☐ On

