

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan dipaparkan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada Swalayan MJ1.

#### 6.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Tahap klasifikasi data dengan FSN *analysis* pada data POS Swalayan MJ1 mampu menemukan informasi mengenai produk-produk *dead stock* yang dijual oleh swalayan. Hasil dari klasifikasi FSN *analysis* dapat menemukan informasi yang terbagi menjadi 3 kelompok produk yaitu *fast moving*, *slow moving*, dan *non moving* atau *dead stock*. Hasil yang didapatkan dengan perincian 717 item produk (9%) dengan kategori *fast moving*, 2944 item produk (37%) dengan kategori *slow moving*, dan 4203 item produk (53%) dengan kategori *non moving* atau *dead stock*. Berdasarkan hasil item yang tergolong *non moving* atau *dead stock* tersebut, kemudian dilakukan analisis lanjutan untuk sejumlah 4203 item produk *dead stock* dan didapati informasi mengenai jumlah produk *dead stock* yang tidak terjual, nilai *stock* dari produk *dead stock*, dan item produk tidak terjual selama periode dalam penelitian.
- b. Usulan penanganan item *dead stock* difokuskan dengan mengambil contoh pada kelompok produk pakaian dan dilakukan dengan menerapkan beberapa opsi. Opsi penanganan tersebut yaitu dengan retur ke *supplier*, memberikan promosi kepada konsumen, membuat kebijakan lain, dan opsi penanganan produk yang terakhir adalah memusnahkan barang. Opsi promosi dapat dilakukan dengan memberikan bonus pada konsumen pada pembelian barang dengan nominal tertentu, memberikan diskon atau potongan harga, dan juga melakukan *bundling* produk. Dengan menghentikan penjualan produk *dead stock* dengan melakukan opsi tersebut, diharapkan dapat membantu dalam mengurangi nilai kerugian akibat dari terhambatnya barang yang tidak bergerak yang ada di Swalayan MJ1.

#### 6.2. Saran

Dalam penelitian yang telah dilakukan ini, peneliti akan memberikan saran terhadap penelitian yang akan dilakukan dimasa mendatang dan saran untuk pihak swalayan yang merupakan lokasi objek penelitian. Penelitian lebih lanjut

yang menggunakan klasifikasi produk dengan menggunakan FSN *analysis* pada ritel Swalayan MJ1 dapat dikembangkan dengan melakukan penambahan data untuk menambah akurasi dalam menemukan informasi produk-produk *dead stock* dan untuk melihat produk yang mungkin terjual musiman. Sedangkan untuk swalayan diharapkan dapat melakukan perbaikan terhadap SOP (standar operasional prosedur) berkaitan dengan melakukan *input* produk, ketelitian dalam mencocokkan nama produk dengan data yang dihasilkan dari *scanning barcode*, dan yang terakhir adalah dengan perbaikan pada sektor data dan *software*.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwijaya, M. (2010). *8 Jurus jitu mengelola bisnis ritel ala Indonesia*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Berman, B., & Evans, J. (2001). *Retail management strategic approach*. United Kingdom: Pearson Education.
- Dunne, P.M., Robert, F.L., & James, R.C. (2014). *Retailing* (8th ed.). Canada: Nelson Education.
- Devarajan, D., & Jayamohan, M.S. (2015). Stock control in a chemical firm: combined FSN and XYZ analysis. *International Conference on Emerging Trends in Engineering, Science and Technology*, 24, 562-567.
- Fadillah, A., & Syarif, R. (2013). Pengaruh program diskon terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(1), 77-84.
- Gerung, C.J., Sepang, J., & Loindong, S. (2017). Pengaruh kualitas produk, harga, dan promosi, terhadap pembelian mobil Nissan X-trail pada PT. Wahana Wirawan Manado. *Jurnal EMBA*, 3(2), 2221-2229.
- Han, J., Micheline, K., & Jian, P. (2012). *Data mining concepts and techniques* (3<sup>rd</sup> Edition). Waltham, MA: Elsevier Inc.
- Hudori, M., & Tarigan, N.T.B. (2019). Pengelompokan persediaan barang dengan metode FSN analysis (fast, slow, dan non-moving) berdasarkan turnover ratio (TOR). *Jurnal Citra Widya Edukasi*, 9(02), 205-215.
- Mildawati, T. (2000). Teknologi informasi dan perkembangannya di Indonesia. *Jurnal Ekualitas*, 4 (2), 101-110.
- Mitra, S., Reddy, M.S., & Prince, K. (2015). Inventory control using FSN analysis- a case study on manufacturing industry. *International Journal of Innovative Science, Engineering & Technology*, 2(4),322-325.
- Rahman, S.H., Rohaeni, H., & Dewi, S.W.K. (2020). Pengaruh price discount dan bonus pack terhadap purchase intention. *Jurnal Sain Manajemen*, 2(1), 24-36.
- Rajagukguk, P. (2017). Analisis kebijakan produk dan promosi terhadap volume penjualan. *Konferensi Nasional Ilmu Sosial & Teknologi (KNiST)*, 473-478.

- Respatiningsih, H. (2008). Implementasi manajemen kategori dalam manajemen ritel modern. *SEGMENT Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 1, 47-59.
- Shenoy, D., & Rosas, R. (2018). *Problem & solution in inventory management*. Switzerland: Springer International PU.
- Soeltanong, M.B., & Sasongko, C. (2021). Perencanaan produksi dan pengendalian persediaan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Riset Akutansi dan Perpajakan*, 8(01), 14-27.
- Soliha, E. (2008). Analisis industry ritel di Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, 15(2), 128-142.
- Stremersch, S., & Tellis, G.J. (2002). Strategic bundling of products and prices: a new synthesis for marketing. *Journal of Marketing*, 66, 55-72.
- Sugumaran, P., & Sukumaran, V. (2019). Recommendations to improve dead stock management in garment industry using data analytics. *Mathematical Biosciences and Engineering*, 16 (6), 8121-8133.
- Sujana, A. (2012). *Manajemen minimarket*. Depok: Swadaya Group.
- Widodo, K.H., & Eriyathi, N.I. (2007). Pengelolaan supply chain untuk mengoptimalkan keseimbangan antara keuntungan perusahaan bakery dengan customer service level berdasarkan scenario product retur. *AGRITECH*, 27 (1), 41-47.
- Zenkova, Z., & Kabanova, T. (2018). The ABC-XYZ analysis modified for data with outliers. *International Conference on Logistics Operations Management (GOL)*, 1-6.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. *File Microsoft Excel*

Link :

<https://tinyurl.com/dokumenexcelperhitungan>

atau

<https://studentsuaiyac->

[my.sharepoint.com/:x/g/personal/170609292\\_students\\_uajy\\_ac\\_id/EWeirjI\\_HfIHi5AC](https://my.sharepoint.com/:x/g/personal/170609292_students_uajy_ac_id/EWeirjI_HfIHi5AC)

[W8VjlfAB3vxDNCmOG\\_Dq6HQhZk7QAA?e=5wMN9w](https://my.sharepoint.com/:x/g/personal/170609292_students_uajy_ac_id/EWeirjI_HfIHi5AC/W8VjlfAB3vxDNCmOG_Dq6HQhZk7QAA?e=5wMN9w)

