

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan, terlihat bahwa performa penjualan dari Januari hingga November 2023 mengalami penurunan yang signifikan. Puncak penjualan terjadi pada bulan April, dengan jumlah produk yang dipesan mencapai 1.958 dan total pembayaran sebesar 45.038.327. Sementara itu, penjualan terendah tercatat pada bulan November, hanya dengan 50 produk dipesan dan total pembayaran sebesar 1.122.905.

Secara geografis, Kabupaten Magetan, Jawa Timur, menjadi daerah dengan penjualan tertinggi, sedangkan Kabupaten Jombang, Jawa Timur, memiliki penjualan terendah. Dari segi pelanggan, laylahijab27 menjadi pelanggan teratas dengan 768 produk dipesan dan total pembayaran mencapai 15.256.516, sementara yayukarianty merupakan pelanggan terendah dengan hanya 64 produk dipesan dan total pembayaran sebesar 1.239.956.

Dalam distribusi dan transaksi, Provinsi Jawa Timur mendominasi distribusi transaksi dengan persentase mencapai 73.9%, sementara Nusa Tenggara Timur menempati peringkat terakhir dengan hanya 0.1%. Metode pembayaran COD mendominasi dengan 67% dari total pesanan, sedangkan metode pembayaran lainnya, seperti pembayaran dibebaskan, hanya menyumbang persentase kecil dari total pesanan. Mayoritas pelanggan mengalami churn, mencapai 98.3%, sementara hanya sebagian kecil pelanggan yang aktif, sebesar 1.7%.

Analisis produk menunjukkan bahwa produk Hamidah sport/bergo ukuran S adalah yang paling diminati, dengan persentase pesanan mencapai 78%. Namun, terdapat penurunan dalam penggunaan voucher yang ditanggung oleh Shopee. Melalui algoritma Apriori dengan aturan asosiasi, ditemukan bahwa pembelian produk Hamidah sport/bergo ukuran M sering terjadi bersamaan dengan pembelian ukuran S. Hubungan ini cukup signifikan untuk dipertimbangkan dalam strategi bundling produk, dengan nilai support sebesar 0.026176, confidence sebesar 0.151475, dan lift sebesar 0.180192.

Hasil proyek ini berupa laporan dashboard interaktif dan rekomendasi strategis bagi pemilik bisnis ritel dalam mengoptimalkan strategi pemasaran dan meningkatkan pendapatan.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan performa penjualan dan pertumbuhan bisnis ritel.

Pertama, strategi pemasaran akan difokuskan pada penggunaan bundling produk, seperti paket "Hamidah Sport Duo" yang menggabungkan produk Hamidah sport/bergo size S dan Hamidah sport/bergo size M dengan penawaran diskon menarik. Promosi paket ini akan dilakukan melalui media sosial, email, dan platform e-commerce seperti Shopee untuk meningkatkan eksposur dan minat pelanggan.

Selanjutnya, untuk mengoptimalkan potensi wilayah, rencana kerjasama dengan toko lokal atau influencer di Magetan akan dilakukan. Langkah ini akan didukung dengan penawaran diskon khusus atau program loyalitas untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan setempat.

Dalam menghadapi variasi preferensi pelanggan, diversifikasi produk akan menjadi kunci dengan menambahkan variasi warna atau desain pada produk Hamidah sport, serta meluncurkan produk baru secara berkala untuk mempertahankan minat pelanggan.

Di bidang pembayaran, akan diperluas opsi pembayaran digital dengan menawarkan diskon menarik seperti gratis ongkir. Strategi promosi juga akan melibatkan penggunaan voucher dengan diskon menarik termasuk dalam event khusus seperti 11.11.

Analisis pelanggan akan menjadi fokus dengan mengirim survei dan memberikan reward kepada pelanggan setia. Hal ini diharapkan dapat membantu dalam memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan untuk meningkatkan pengalaman pembelian.

Terakhir, monitoring stok secara berkala akan dilakukan untuk memastikan ketersediaan produk dan meningkatkan pengalaman pembelian pelanggan.