

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian dan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berhasil mengidentifikasi berbagai pola pembelian musiman yang signifikan, di antaranya:

1. Pola pembelian untuk keperluan administrasi dan dokumen seperti kombinasi Bolpoin, Fotokopi, ID *card*, dan Pensil 2B yang memicu pembelian Kertas HVS merupakan pola yang sangat kuat di bulan November. Pola ini tidak berlanjut secara signifikan ke bulan Desember, hal ini menunjukkan pergeseran kebutuhan pelanggan.
2. Terdapat pergeseran tren dari produk dekoratif di bulan September (Kertas Emas, Kertas Minyak, Map Plastik) ke kebutuhan dokumen dan layanan cetak di bulan Oktober, hal ini menyebabkan tidak adanya perpotongan antara kombinasi item yang berlanjut di bulan selanjutnya.
3. Pada bulan Desember, permintaan bergeser ke produk dekorasi dan kerajinan tangan, seperti Kertas Pita Natal yang memicu pembelian Kater.
4. Pada bulan Januari, terdapat pola kuat antara pembelian Bolpoin dan Fotokopi yang memicu pembelian Kertas Samson, menunjukkan kebutuhan proyek di awal tahun. Pola ini juga diikuti dengan pola stabil antara layanan fotokopi dan pembelian alat tulis dasar seperti Penghapus dan Penggaris hingga bulan Februari.

5. Pola pembelian Buku Gambar A4, Buku Gambar A3, dan Buku Folio yang konsisten memicu pembelian alat tulis pendukung (Pensil 2B, Spidol, Kertas Cover, Bolpoin) teridentifikasi kuat pada periode bulan Maret, Mei–Juni, dan Juni–Juli. Pola ini berkaitan erat dengan kebutuhan menjelang atau selama tahun ajaran baru.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berhasil mengidentifikasi dan memetakan pola transaksi musiman pada toko ATK dan fotokopi. Keberhasilan ini ditunjukkan melalui penemuan pola-pola signifikan yang berkaitan erat dengan kalender pendidikan dan momen musiman lainnya, seperti lonjakan permintaan perlengkapan dokumen di bulan November, beralih ke perlengkapan dekorasi di bulan Desember, dan kebutuhan akan perlengkapan sekolah serta proyek di awal tahun. Hasil analisis ini memberikan rekomendasi yang kuat bagi pelaku usaha untuk merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif dan berbasis data.

5.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pemilik toko ATK dan fotokopi disarankan untuk mengimplementasikan strategi promosi yang ditargetkan berdasarkan pola musiman. Contohnya, membuat paket *bundling* produk yang sering dibeli bersamaan pada periode tertentu, seperti "Paket Kembali ke Sekolah" menjelang tahun ajaran baru atau "Paket Proyek Akhir Tahun" di bulan November.
2. Untuk meningkatkan loyalitas pelanggan, disarankan untuk mengembangkan program keanggotaan atau diskon khusus bagi pelanggan

yang membeli kombinasi produk tertentu, terutama pada bulan-bulan dengan pola pembelian yang paling kuat.

3. Menggunakan hasil analisis ini sebagai dasar untuk mengoptimalkan penempatan produk di toko. Misalnya, menempatkan produk yang sering dibeli bersamaan (seperti buku gambar dan pensil 2B) dalam satu area atau berdekatan untuk mendorong pembelian impulsif.
4. Penelitian selanjutnya dapat diperluas dengan menambahkan variabel eksternal seperti jadwal ujian nasional, hari libur nasional, dan acara lokal untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pola pembelian.