

## ANALISIS PERAMALAN (*FORCASTING*) PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN *WEIGHTED MOVING AVERAGE* PADA INDOMARET GRAND TAMAN ROYAL TANGERANG

Daniel Hasudungan<sup>1)</sup>, Yunita<sup>2)</sup>, Suwanda Aditya Saputra<sup>3)</sup>

<sup>1),2),3)</sup> *Teknologi Informasi Universitas Bina Sarana Informatika, Jl. Kramat Raya No.98, Jakarta Pusat, Indonesia,*  
email : [danielhasudungan77@yahoo.co.id](mailto:danielhasudungan77@yahoo.co.id)<sup>1)</sup>, [yunita@bsi.ac.id](mailto:yunita@bsi.ac.id)<sup>2)</sup>, [suwanda.sdz@bsi.ac.id](mailto:suwanda.sdz@bsi.ac.id)<sup>3)</sup>

### Abstrak

Peramalan penjualan merupakan aspek krusial dalam manajemen ritel untuk menghindari kelebihan atau kekurangan stok yang dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengukur akurasi metode *Weighted Moving Average (WMA)* dalam meramalkan penjualan pada lima produk utama di Indomaret Grand Taman Royal Tangerang, yaitu Chitato, Aqua 600 ml, Beras 5 kg, Lifebuoy 5 kg, dan Djarum Super. Metode WMA dipilih karena memberikan bobot lebih besar pada data historis terbaru, sehingga menghasilkan prediksi yang lebih responsif terhadap perubahan tren pasar. Penelitian ini menggunakan data penjualan bulanan selama enam periode terakhir dan bobot WMA sebesar 3:2:1. Hasil peramalan menunjukkan nilai akurasi yang tinggi dengan nilai *Mean Absolute Percentage Error (MAPE)* sebagai berikut: Chitato 6,28%, Aqua 600 ml 4,51%, Beras 5 kg 7,12%, Lifebuoy 5 kg 5,89%, dan Djarum Super 6,03%. Rata-rata nilai MAPE keseluruhan adalah 5,97%, yang mengindikasikan tingkat akurasi sangat baik. Temuan ini menunjukkan bahwa metode WMA efektif digunakan dalam peramalan penjualan dan dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk pengelolaan stok dan strategi penjualan yang lebih optimal di lingkungan ritel.

### Kata Kunci :

Peramalan Penjualan, *Weighted Moving Average*, Indomaret, Ritel, MAPE

### Abstract

Sales forecasting is a crucial aspect of retail management to prevent overstocking or understocking, which can impact customer satisfaction and operational efficiency. This study aims to analyze and measure the accuracy of the *Weighted Moving Average (WMA)* method in forecasting the sales of five main products at Indomaret Grand Taman Royal Tangerang, namely Chitato, Aqua 600 ml, 5 kg Rice, 5 kg Lifebuoy, and Djarum Super. The WMA method is selected because it gives greater weight to more recent historical data, resulting in predictions that are more responsive to market trend changes. The study uses monthly sales data from the past six periods and a WMA weight ratio of 3:2:1. The forecasting results show high accuracy, with the *Mean Absolute Percentage Error (MAPE)* values as follows: Chitato 6.28%, Aqua 600 ml 4.51%, 5 kg Rice 7.12%, 5 kg Lifebuoy 5.89%, and Djarum Super 6.03%. The overall average MAPE is 5.97%, indicating very good forecasting accuracy. These findings suggest that the WMA method is effective for sales forecasting and can serve as a decision-making foundation for inventory management and retail sales strategies.

### Keywords :

Sales Forecasting, *Weighted Moving Average*, Indomaret, Retail, MAPE

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis retail yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk mampu mengambil keputusan yang tepat berbasis data, terutama dalam hal pengelolaan persediaan dan penjualan. Dunia bisnis ritel yang sangat kompetitif seperti yang di jalankan oleh indomaret, kemampuan dalam merencanakan dan mengelola persediaan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan operasional. Salah satu cara meningkatkan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan yang lebih tepat adalah dengan melakukan peramalan

(*forecasting*) penjualan secara akurat. *Forecasting* menjadi bagian penting dalam manajemen operasional karena dapat membantu perusahaan dalam mengurangi ketidakpastian serta meningkatkan efisiensi bisnis [1]. Dengan peramalan yang tepat, manajemen dapat menghindari kekurangan atau kelebihan stok yang dapat mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan maupun biaya operasional. Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah sistem yang dapat meramalkan persediaan dimasa yang akan datang sehingga permasalahan yang terjadi selama ini seperti kesalahan dalam mempersiapkan persediaan barang berakibat pada kerugian [2]. Peramalan merupakan suatu teknik yang digunakan untuk memperkirakan nilai di masa depan berdasarkan data historis yang tersedia. Metode ini sangat penting dalam kegiatan bisnis, terutama dalam perencanaan penjualan dan pengendalian persediaan [3]. Peramalan digunakan untuk membantu perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen di masa mendatang secara optimal. Selain itu, proses perencanaan yang masih dilakukan secara manual sering menyebabkan ketidaksesuaian antara stok dan kebutuhan pasar [4].

Indomaret Grand Taman Royal yang berlokasi di Tangerang merupakan salah satu cabang yang melayani kebutuhan konsumen dalam kawasan pemukiman padat. Dalam operasional sehari-harinya, pengelolaan stok dan prediksi penjualan menjadi aspek yang sangat krusial. Ketidaktepatan dalam memprediksi permintaan dapat menyebabkan kelebihan atau kekurangan stok, yang pada akhirnya berdampak pada kepuasan pelanggan maupun efisiensi biaya. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk membantu memperkirakan penjualan di masa mendatang adalah metode *Weighted Moving Average (WMA)*. Metode ini memberikan bobot yang lebih besar pada data penjualan terbaru sehingga dianggap lebih adaptif terhadap perubahan tren. Dibanding metode rata-rata sederhana, WMA mampu memberikan hasil peramalan yang lebih akurat, terutama dalam konteks pasar ritel yang cepat berubah. Metode WMA mampu menghasilkan nilai peramalan yang lebih representatif karena mempertimbangkan tingkat kepentingan tiap periode data [5]. Dengan demikian, metode ini dinilai lebih fleksibel dibandingkan metode rata-rata sederhana. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis peramalan penjualan di Indomaret Grand Taman Royal Tangerang menggunakan metode *Weighted Moving Average*.

Penelitian terdahulu mengenai analisis *forecasting* produksi dan kebutuhan konsumsi beras di Provinsi Sumatera Utara menunjukkan bahwa hasil *forecasting* digunakan untuk memprediksi rencana penyusunan dalam produksi beras untuk kedepannya, peramalan juga membantu perusahaan dalam mempertimbangkan proses produksi beberapa waktu kedepan dengan mengetahui pola data historis [6]. Penggunaan WMA mampu memberikan hasil peramalan yang akurat dalam memprediksi penjualan gula merah dengan tingkat kesalahan yang relatif kecil [7]. Penerapan metode WMA pada peramalan persediaan barang dapat menghasilkan prediksi yang optimal untuk periode berikutnya. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa metode *moving average*, termasuk WMA, dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan bisnis seperti peramalan laporan keuangan dan analisis kinerja perusahaan [8]. Hal ini menunjukkan bahwa metode tersebut memiliki fleksibilitas tinggi dalam berbagai bidang aplikasi.

Kegiatan operasional perusahaan harus dapat dilakukan dengan efektif, efisien dengan dukungan segenap sumber daya yang ada. Target akhir dari manajemen operasional bukan hanya untuk kepentingan operasional usaha, tapi juga untuk pengendalian keuangan dan mewujudkan efektifitas dan efisiensi usaha dalam penggunaan semua sumber daya yang dimiliki dalam menghasilkan produk atau jasa. Efektifitas dan efisiensi menjadi salah satu tolak ukur usaha atau perusahaan dapat dikategorikan sehat dan terkendali. Namun dalam aktivitas operasional perusahaan dituntut untuk bisa mengelola penjualan dengan berusaha

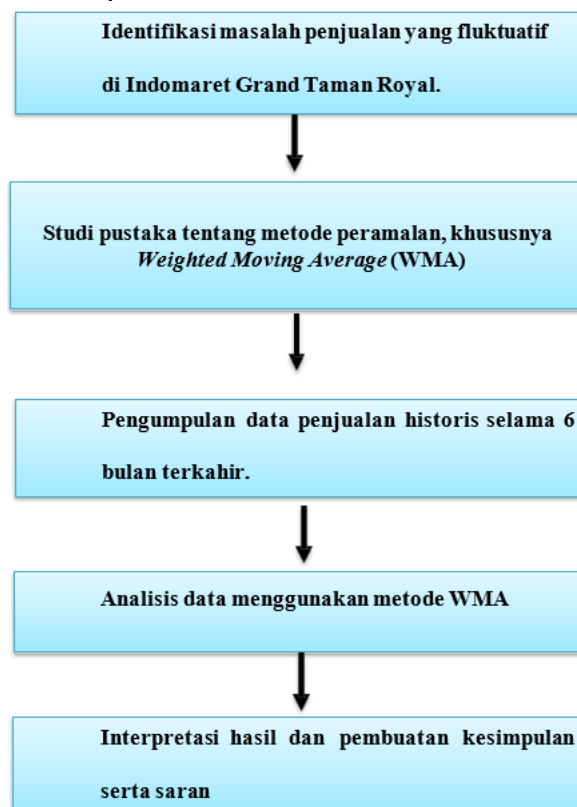
untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Dalam mengatasi kendala tersebut salah satu yang bisa dilakukan dengan perencanaan yang matang. Perencanaan dapat dimulai dengan membuat *forecasting* atau peramalan. Oleh karena itu dengan adanya permasalahan ketidakstabilan yang memberikan dampak kepada penjualan, mendorong kami untuk melakukan penelitian mengenai analisis *forecasting* Penjualan dengan metode yang digunakan yaitu *Weighted Moving Average (WMA)*. Penggunaan metode tersebut bertujuan untuk memprediksi penjualan pada periode selanjutnya, sehingga pada proses bisnis dapat sesuai dengan permintaan produksi untuk mencegah adanya kerugian pada penjualan tersebut metode *Weighted Moving Average* memberikan hasil peramalan penjualan yang akurat dan efektif untuk digunakan dalam perencanaan stok pada CV. Oliver [9].

Dengan mengevaluasi keakuratan metode ini dalam memprediksi penjualan, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi praktis dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial terkait pengelolaan persediaan dan strategi penjualan di gerai tersebut. Permasalahan ekonomi sekarang menyebabkan setiap perusahaan untuk dapat melakukan pengelolaan penjualan serta produksi suatu produk dengan tepat, terutama perusahaan yang bergerak di sektor produksi agar meminimalisir kerugian di masa depan dalam pengelolaan produknya.

## 2. METODE / ALGORITMA

### 2.1 Tahapan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan yang disusun secara sistematis guna memperoleh hasil yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Tahapan-tahapan penelitian tersebut meliputi:



Gambar 1 Langkah – langkah Penelitian

Adapun langkah – langkah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah  
Identifikasi masalah adalah proses awal dalam penelitian untuk menemukan, merumuskan, dan memahami permasalahan yang relevan dan layak diteliti. Tahap ini penting untuk menentukan fokus dan arah penelitian [10].
2. Studi Pustaka  
Studi Pustaka adalah proses menelaah teori-teori, hasil penelitian terdahulu, dan informasi relevan dari berbagai sumber literatur untuk memperkuat landasan teori dan kerangka pemikiran penelitian [11].
3. Pengumpulan data  
Pengumpulan data adalah proses sistematis dalam mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan penelitian, baik secara kuantitatif maupun kualitatif [12].
4. Analisis data  
Analisis data adalah proses mengorganisasi, memeriksa, dan menafsirkan data agar menghasilkan makna, pola, dan kesimpulan yang menjawab tujuan penelitian [13].
5. Interpretasi hasil  
Interpretasi hasil adalah proses menjelaskan makna dari hasil analisis data dan menghubungkannya dengan kerangka teori serta tujuan penelitian [14].
6. Kesimpulan dan Saran  
Kesimpulan merangkum hasil utama penelitian berdasarkan tujuan dan rumusan masalah. Saran merupakan rekomendasi untuk tindakan atau penelitian lanjutan yang dapat di ambil berdasarkan hasil penelitian [15].

## 2.2 Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Dokumentasi  
Instrumen dokumentasi berupa data laporan penjualan bulanan yang diperoleh dari pihak Indomaret dalam kurun waktu enam bulan, yaitu dari bulan Januari hingga Juni. Data yang digunakan difokuskan pada lima jenis produk, yaitu Chitato 68 gram, Aqua 600 ml, beras 5 kg, Lifebuoy 75 gram, dan Djarum Super. Data tersebut digunakan sebagai dasar dalam proses analisis dan peramalan penjualan.
2. Alat Bantu Analisis  
Instrumen pendukung dalam analisis data menggunakan perangkat lunak *Microsoft Excel*. Perangkat lunak ini digunakan untuk melakukan perhitungan metode *Weighted Moving Average (WMA)* serta membantu dalam proses visualisasi data guna mempermudah interpretasi hasil analisis.

## 2.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk melengkapi penelitian ini adalah :

1. Wawancara  
Wawancara dilakukan dengan asisten kepala toko bagian administrasi untuk memperoleh informasi secara langsung mengenai proses pencatatan penjualan, sistem yang digunakan, serta kendala yang dihadapi dalam pengelolaan data penjualan.
2. Dokumentasi  
Teknik dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data berupa laporan penjualan toko selama enam bulan terakhir. Data ini digunakan sebagai bahan analisis untuk mengetahui pola penjualan dan mendukung proses penelitian.

### 3. Observasi Langsung

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas di lokasi penelitian guna memahami alur kerja, sistem penjualan, serta proses operasional yang berlangsung di dalam toko.

## 2.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *Weighted Moving Average (WMA)*, yaitu salah satu teknik peramalan (*forecasting*) deret waktu yang memberikan bobot berbeda pada setiap data historis, dengan penekanan bobot yang lebih besar pada data terbaru. Metode ini digunakan untuk menghasilkan estimasi yang lebih responsif terhadap perubahan tren dalam data.

Penerapan metode WMA dalam penelitian ini bertujuan untuk memperkirakan jumlah penjualan pada periode mendatang berdasarkan data historis yang telah dikumpulkan. Dengan memberikan bobot yang lebih besar pada data terbaru, metode ini diharapkan mampu menghasilkan prediksi yang lebih akurat dibandingkan dengan metode rata-rata sederhana.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Indomaret Grand Taman Royal Tangerang, yang merupakan salah satu cabang dari jaringan minimarket Indomaret. Toko ini berlokasi di kawasan perumahan Grand Taman Royal dan berperan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitar. Dalam operasionalnya, toko ini telah menggunakan sistem pencatatan penjualan yang terkomputerisasi, sehingga memungkinkan pengelolaan data transaksi dilakukan secara lebih efektif, akurat, dan terstruktur.

Objek penelitian difokuskan pada data penjualan produk yang diperoleh dari laporan penjualan bulanan selama periode Januari hingga Juni. Data yang digunakan merupakan data sekunder berbentuk deret waktu (*time series*) yang relevan untuk analisis peramalan. Dari keseluruhan produk yang tersedia, penelitian ini mengambil sampel lima produk terlaris, yaitu Chitato 68 gram, Aqua 600 ml, beras 5 kg, Lifebuoy 75 gram, dan Djarum Super. Pemilihan produk tersebut didasarkan pada tingkat penjualan tertinggi selama periode pengamatan, sehingga dianggap representatif untuk dianalisis lebih lanjut.

Pengumpulan data dilakukan melalui teknik dokumentasi dan wawancara. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data historis penjualan, sedangkan wawancara dilakukan dengan kepala toko guna mendapatkan informasi tambahan terkait sistem penjualan, pengelolaan stok, serta kebijakan operasional yang diterapkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan gambaran yang akurat mengenai peramalan penjualan jangka pendek, khususnya untuk periode satu bulan ke depan, dengan menggunakan metode *Weighted Moving Average (WMA)*. Hasil peramalan diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen toko dalam menentukan strategi pengelolaan persediaan, termasuk perencanaan stok dan pemesanan barang secara lebih efektif dan efisien.

### 3.2 Penyajian Data Penjualan

Berikut adalah dataset penjualan Januari sampai Juni 2025 :

Tabel 1 Penyajian Data Penjualan

Bulan	Chitato 68 g	Aqua 600 ml	Beras 5 Kg	Lifebuoy 75 g	Djarum Super

Bulan	Chitato 68 g	Aqua 600 ml	Beras 5 Kg	Lifebuoy 75 g	Djarum Super
Januari	420 pcs	1.100 pcs	280 pcs	590 pcs	800 bungkus
Februari	460 pcs	1.250 pcs	310 pcs	605 pcs	870 bungkus
Maret	480 pcs	1.280 pcs	295 pcs	600 pcs	840 bungkus
April	470 pcs	1.230 pcs	305 pcs	610 pcs	860 bungkus
Mei	450 pcs	1.200 pcs	300 pcs	620 pcs	850 bungkus
Juni	440 pcs	1.175 pcs	290 pcs	615 pcs	830 bungkus

### 3.3 Perhitungan *Forecasting* dengan Metode WMA

1. Chitato 68 g (menggunakan 3 bulan terakhir, bobot: 3-2-1)

$$WMA_{Juli} = \frac{(470 \times 3) + (450 \times 2) + (440 \times 1)}{3 + 2 + 1}$$

$$= \frac{1410 + 900 + 440}{6}$$

$$= \frac{2750}{6}$$

$$= 458 \text{ pcs}$$

$$= 458 \text{ pcs}$$

$$= 458 \text{ pcs}$$

$$= 458 \text{ pcs}$$

2. Aqua 600 ml (menggunakan 3 bulan terakhir, bobot: 3-2-1)

$$WMA_{Juli} = \frac{(1.230 \times 3) + (1.200 \times 2) + (1.175 \times 1)}{3 + 2 + 1}$$

$$= \frac{3.690 + 2.400 + 1.175}{6}$$

$$= \frac{7265}{6}$$

$$= 1.210 \text{ Pcs}$$

$$= 1.210 \text{ Pcs}$$

$$= 1.210 \text{ Pcs}$$

$$= 1.210 \text{ Pcs}$$

3. Beras 5 Kg (menggunakan 3 bulan terakhir, bobot: 3-2-1)

$$\begin{aligned} \text{WMA}_{\text{Juli}} &= \frac{(305 \times 3) + (300 \times 2) + (290 \times 1)}{3 + 2 + 1} \\ &= \frac{915 + 600 + 290}{6} \\ &= \frac{1.805}{6} \\ &= 300 \text{ Pcs} \end{aligned}$$

4. Lifebuoy 5 Kg (menggunakan 3 bulan terakhir, bobot: 3-2-1)

$$\begin{aligned} \text{WMA}_{\text{Juli}} &= \frac{(610 \times 3) + (620 \times 2) + (615 \times 1)}{3 + 2 + 1} \\ &= \frac{1.830 + 1.240 + 615}{6} \\ &= \frac{3.685}{6} \\ &= 614 \text{ Pcs} \end{aligned}$$

5. Djarum Super (menggunakan 3 bulan terakhir, bobot: 3-2-1)

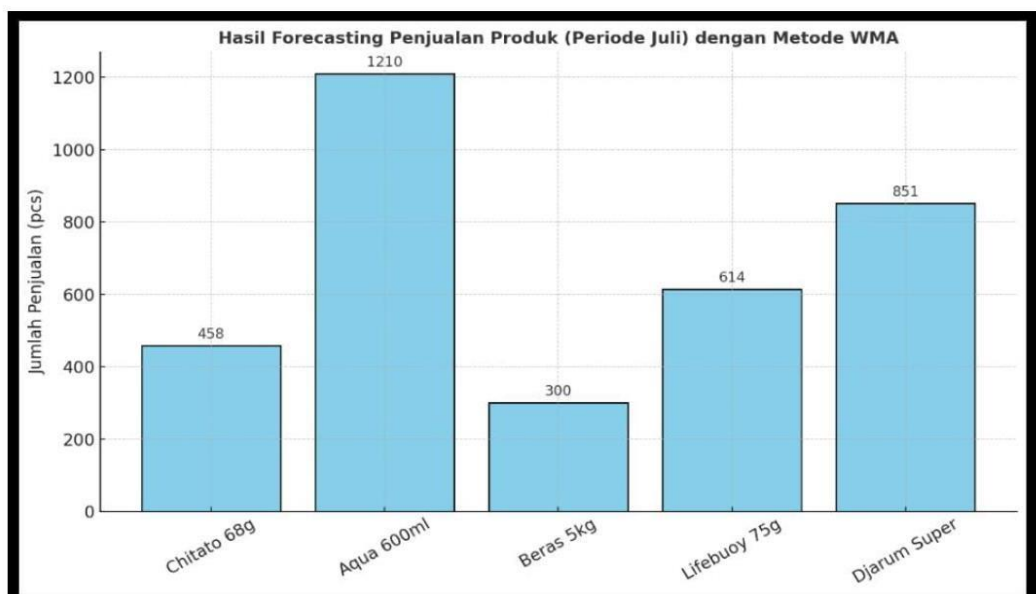
$$\begin{aligned} \text{WMA}_{\text{Juli}} &= \frac{(860 \times 3) + (850 \times 2) + (830 \times 1)}{3 + 2 + 1} \\ &= \frac{2.580 + 1.700 + 830}{6} \\ &= \frac{5.110}{6} \\ &= 851 \text{ Pcs} \end{aligned}$$

Tabel 2 Hasil *forecasting* untuk masing-masing produk (periode Juli)

Bulan	April	Mei	Juni	Bobot	Hasil WMA (Prediksi Juli)
Chitato 68 g	470	450	440	3-2-1	458 pcs
Aqua 600 ml	1.230	1.200	1.175	3-2-1	1.210 pcs
Beras 5 Kg	305	300	290	3-2-1	300 pcs
Lifebuoy 75 g	610	620	615	3-2-1	614 pcs
Djarum Super	860	850	830	3-2-1	851 pcs

Berdasarkan hasil analisis menggunakan metode WMA, dapat disimpulkan bahwa nilai peramalan untuk periode juli menunjukkan kecenderungan menurun pada beberapa produk seperti chitato, Aqua, dan Djarum Super. Ini dapat mengindikasikan tren penurunan permintaan atau efek musiman. Sementara itu Lifebuoy menunjukkan kenaikan yang stabil. Metode *Weighting Moving Average* terbukti memberikan hasil yang cukup akurat dan realistis, terutama karena mempertimbangkan bobot yang lebih besar pada data terbaru, yang relevan dengan kondisi pasar saat ini. Manajemen indomaret dapat menggunakan hasil ini sebagai dasar pengambilan keputusan dalam pengadaan barang, sehingga dapat menghindari kekurangan stok maupun kelebihan barang yang dapat merugikan.

Berikut adalah grafik hasil *forecasting* penjualan untuk bulan Juli menggunakan metode *Weighted Moving Average*:



Gambar 2 Grafik *Forecasting* Penjualan Bulan Juli

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai *Analisis Forecasting Penjualan dengan Menggunakan Weighted Moving Average pada Indomaret Gran Taman Royal Tangerang*, maka dapat disimpulkan bahwa Metode *Weighted Moving Average (WMA)*, efektif digunakan untuk meramalkan penjualan pada periode selanjutnya karena memperhitungkan bobot yang lebih besar pada data terbaru, sehingga hasilnya lebih akurat dibanding metode rata-rata biasa dan produk-produk seperti chitato dan Lifebuoy menunjukkan tren penurunan penjualan, sedangkan Aqua menunjukkan peningkatan. Informasi ini penting untuk perencanaan stok dan pengadaan barang di periode mendatang.

#### 5. REFERENSI

- [1] Rahayu, A., Lattu, A., & Mupaat. (2022). Implementasi forecasting inventory menggunakan metode Weighted Moving Average. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JUTIF)*, 9(3), 145–152.
- [2] Rizaldi, R., Rahmawati, D., & Dermawan, A. (2024). Penerapan Metode Weighted Moving Average pada Proses Peramalan Penjualan Kue Kering Difa. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Nusantara (JIMNU)*, 1(2), 96–102. <https://doi.org/10.59435/jimnu.v1i2.127>
- [3] Rahayu, A., Setiawan, D. and Firmansyah, R. (2022) ‘Implementasi metode forecasting dalam meningkatkan akurasi penjualan’, *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JUTIF)*, 9(2), pp. 85–92.
- [4] Ramayani, S., Nugroho, A. and Prasetyo, B. (2022) ‘Analisis peramalan penjualan menggunakan metode time series’, *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JUTIF)*, 9(1), pp. 15–23.
- [5] Hariadi, W. and Sulantari (2022) ‘Penerapan metode weighted moving average untuk peramalan penjualan’, *UJMC (Unisda Journal of Mathematics and Computer Science)*, 8(2), pp. 101–110.
- [6] Sholehah, R., Siregar, H. and Nasution, A. (2021) ‘Analisis forecasting produksi dan kebutuhan konsumsi beras di Provinsi Sumatera Utara’, *Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*, 9(2), pp. 120–128.
- [7] Merici, A., & Saprudin, U. (2024). Implementasi metode Weighted Moving Average dalam peramalan persediaan barang. *Jurnal Ilmiah Manajemen Informatika dan Komputer (JIMIK)*, 8(1), 55–63.
- [8] Dinarjito, A. (2022). Penerapan metode forecasting dalam analisis laporan keuangan perusahaan. *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1), 45–53.
- [9] Nulhakim, C. I., Londa, M. A., & Radja, M. (2024, Januari 31). Rancang Bangun Sistem Informasi Peramalan Penjualan Barang Menggunakan Metode Weighted Moving Average (Studi Kasus pada CV. Oliver Ende). *JSISTEK: Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi*, 2(1).
- [10] Creswell, J.W. (2023) *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. 6th edn. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- [11] Machi, L.A. and McEvoy, B.T. (2016) *The Literature Review: Six Steps to Success*. 3rd edn. Thousand Oaks, CA: Corwin Press.
- [12] Flick, U. (2023) *An Introduction to Qualitative Research*. 7th edn. London: SAGE Publications.
- [13] Miles, M.B., Huberman, A.M. and Saldaña, J. (2023) *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. 4th edn. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- [14] Braun, V. and Clarke, V. (2023) *Thematic Analysis: A Practical Guide*. London: SAGE Publications.

- [15] Sekaran, U. and Bougie, R. (2023) *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach*. 9th edn. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.