

VISUALISASI DATA PENJUALAN DI DIALER YAMAHA PT.ALFA SCORPI

MIRA WATI'

'Sistem Informasi, Teknik Dan Ilmu Komputer, Universitas Iskam Indragiri,
Email: mirawatirealmeogmai.com'

ABSTRAK

Sterategi Pemasaran adalah rencana yang menyeluruh terpadu dibidang pemasaran dan target pemasaran dalam mencapai tujuan perusahaan melalui bauran pemasaran yang meliputi strategi produk (*product*), harga (*price*), Tempat (*Place*), dan promosi (*promotion*). Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan Sepeda Motor Merek YAMAHA adalah sistem informasi yang dibangun untuk mempermudah dan mengefesien pekerjaan dalam rangka memberi pelayanan terhadap para pembeli/customer kendaraan sepeda motor merek YAMAHA. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan usulan dan masukan kepada pengelola atau manajemen CV. ALFA agar dalam proses transaksi pemesanan dan penjualan sepeda motor merek YAMAHA dapat dilakukan secara komputerisasi sehingga nantinya akan mempermudah pada bagian pemasaran dan penjualan dalam melakukan pendataan transaksi pemesanan dan penjualan kendaraan sepeda motor tersebut, begitu pula bagi pihak manajemen CV. ALFA dengan sangat mudah dan cepat untuk memperoleh informasi tentang proses dan laporan pemesanan dan penjualan kendaraan tersebut. Selama ini kegiatan sehari-hari sering mengalami kendala yang cukup berarti, hal ini disebabkan oleh penggunaan sistem yang masih tradisional atau dengan cara-cara manual, sehingga mengakibatkan proses transaksi pemesanan dan penjualan serta pelayanan kepada pembeli atau calon pembeli menjadi tidak efektif dan efisien, baik dalam hal waktu dan juga tenaga.

Kata kunci: Penjualan, Analisis Data, Power BI

ABSTRACT

Marketing Strategy is a comprehensive, integrated plan in the field of marketing and marketing targets in achieving company goals through a marketing mix which includes product, price, place and promotion strategies. The YAMAHA Brand Motorcycle Ordering and Sales Information System is an information system built to make work easier and more efficient in order to provide services to buyers/customers of YAMAHA brand motorbikes. The purpose of this research is to provide suggestions and input to CV managers or management. ALFA ensures that the ordering and sales transaction process for YAMAHA brand motorbikes can be computerized so that it will make it easier for the marketing and sales departments to collect data on ordering and sales transactions for motorbikes, as well as for CV management. ALFA very easily and quickly obtains information about the process and reports of ordering and selling these vehicles. So far, daily activities often experience significant obstacles, this is caused by the use of systems that are still traditional or manual, resulting in the process of ordering and selling transactions as well as service to buyers or prospective buyers being ineffective and efficient, both in terms of time and energy.

Keyword: Sales, Data Analysis, Power BI

1 PENDAHULUAN

Dengan perkembangan teknologi komputer sebagai sarana pengolah data menjadi informasi yang kemudian diolah lagi menjadi sedemikian rupa dalam penyajiannya, maka pekerjaan dalam penyajian informasi untuk perusahaan sangat banyak mengalami perubahan dan kemudahan. Sebagaimana pekerjaan lainnya, maka pekerjaan dalam penyajian informasi dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip sistem informasi. CV. ALFA SORPII adalah merupakan

perusahaan dealer kendaraan sepeda motor merek YAMAHA di cabang Tembilihan yang juga menyediakan servis, suku cadang asli dan berbagai aksesoris kendaraan asli dari PT.YIMM Perusahaan ini telah mendapat dukungan secara langsung baik itu secara manajemen administrasi maupun operasional oleh PT.YIMM terhadap produk yang ditawarkan oleh dealer tersebut, tetapi untuk sistem informasi penjualan masing dealer diberikan kebebasan untuk mengembangkan sistemnya masing-masing. Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan sepeda motor merek YAMAHA pada CV.ALFA SCORPII saat ini masih dijalankan dengan cara manual atau sistem manual, dimana pendataan pemesanan dan penjualan serta laporan-laporan masih dikerjakan dengan cara mencatat pada buku-buku transaksi dan dengan menggunakan program Ms. Excel, sehingga belum terotomatisasi secara komputerisasi. Hal ini menarik perhatian penulis untuk mencoba membuat Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan sepeda motor merek Honda pada CV. ALFA SCORPII sebagai tempat penelitian, dimana nantinya harapan penulis dengan adanya Sistem Informasi Pemesanan dan Penjualan sepeda motor merek YAMAHA ini dapat meningkatkan pelayanan serta akurasi informasi yang dibutuhkan oleh pemakai maupun pihak manajemen perusahaan.

2. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (feld research). Penelitian lapangan (feld research) adalah penelitian yang bertujuan melakukan studi mendalam mengenai suatu unit sosial yang dilakukan sedemikian rupa sehingga menghasilkan gambaran yang terorganisir baik dan lengkap mengenai unit sosial tersebut. Menggambarkan hasil penelitian yang telah diteliti dengan berbagai alat penelitian seperti observasi, dan dokumentasi. Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk menjelaskan data-data yang berbentuk tulisan sehingga peneliti dapat memahami lebih mendalam .

B. Sumber Data

Dalam penelitian ini mengumpulkan berbagai macam data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan yang digunakan.

a) Data Primer

Data Primer adalah Suatu data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya, yaitu data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu dan perorangan seperti hasil dari interview, dan observasi. Dalam hal ini, data primer diperoleh secara langsung dari lapangan.

b) Data Sekunder

Data Sekunder adalah cara yang tidak berkaitan dengan sumber yang asli, yaitu mengumpulkan atau cara yang tidak berkaitan data dari literatur yang lain.

C. Teknik Pengumpulan

Karena penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, maka dikumpulkan dalam aneka macam cara, yakni observasi, wawancara dan dokumentasi. Namun saya menggunakan metode observasi dan dokumentasi.

D. Metode Pengolahan Data dan Analisis data

Metode pengolahan data dalam penelitian ini merupakan kegiatan lanjutan setelah pengumpulan data, dengan cara editing dan pengkodean untuk memberikan identitas dan mengklasifikasikan data tersebut hingga ke tahap coding.

2 HASIL DAN PEMBAHASAN

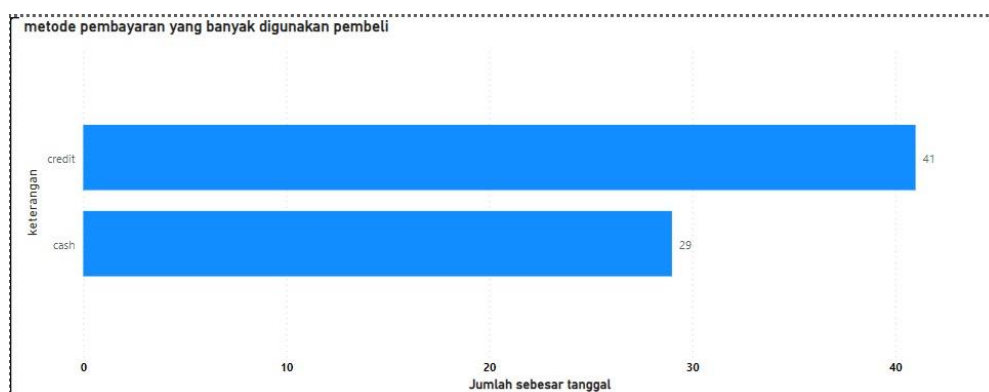
NO	tanggal	NO. SURAT JALAN	nama konsumen	type	warna	Drive	waktu	keterangan
1	01/09/2023	1	adrian	Gear	merah	irul	09:00	credit
2	02/09/3032	2	ali	Gear	HIJAU	aril	09:00	credit
3	02/09/3032	3	iyen	Fazzio	BIRU	uzi	10:45	credit
4	02/09/3032	4	wati	Gear	HIJAU/HITAM	agus	14:00	credit
5	04/09/2023	5	nur	Nmax	HITAM	Alfa scorpi	10:00	credit
6	05/09/2023	6	rahmat	Gear	PUTIH BIRU	yoga	11:20	cash
7	05/09/2023	7	adli	Nmax	HITAM	agus	14:20	cash
8	05/09/2023	8	fatma ariandi	Fazzio	PERAK	hendri	16:00	credit
9	05/09/2023	9	amat	Nmax	merah	arie	10:20	credit
10	05/09/2023	10	sumarto	freego	BIRU	hendri	13:28	credit
11	05/09/2023	11	buhan	Gear	PERAK	zakri	10:21	credit
12	05/09/2023	12	rias firmanda	Nmax	PERAK	m.khairin	11:31	credit
13	06/09/2023	13	riski hayan	Nmax	merah	fatmawati	15:39	cash
14	06/09/2023	14	musimin	Gear	MERAH	baharudin	16:00	credit
15	06/09/2023	15	idham	Filano	PUTIH	yoga	15:50	cash
16	08/09/2023	16	khairuil ilham	Nmax	HITAM	m.khairin	17:10	credit
17	08/09/2023	17	nurul aini	Nmax	HITAM	aril	14:00	credit
18	08/09/2023	18	eka suhardi	Aerox	merah	firdaus	16:10	credit
19	09/09/2023	19	fikri	Freego	HITAM	ahmad junait	11:00	credit

Gambar 1. Data Penjualan Motor

Analisis yang dilakukan peneliti Analisis data di PT. Alfa Scorpii menghasilkan data pejualan pada bulan september 2023 yang diambil dari catatan buku manual. Hasil dari pengolahan data pinjaman ialah data dalam format .pbix yang telah terintegrasi dengan data warehouse dan dapat dianalisa secara bebas menggunakan berbagai visualisasi Power BI. Harus ada informasi yang diketahui agar dapat meneliti data penjualan tersebut dalam hal ini data yang ingin diketahui adalah sebagai berikut.

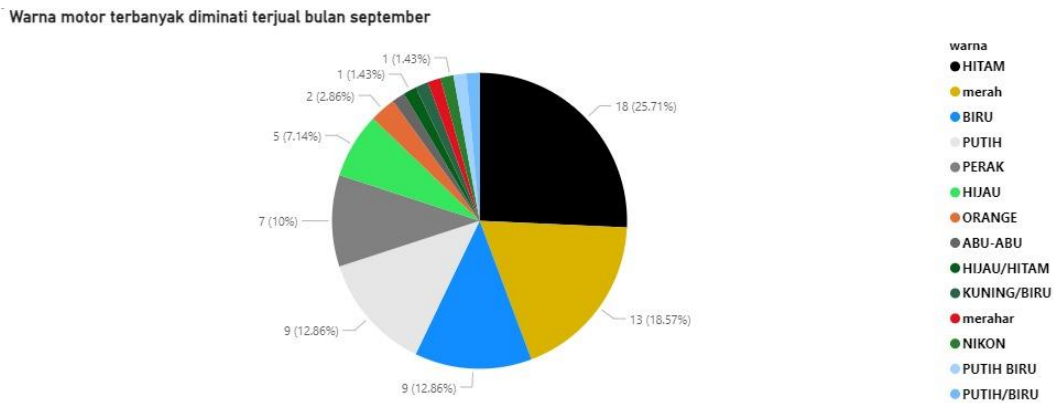
1. Metode pembayaran yang banyak digunakan pembeli/costumer
2. Warna motor yang banyak diminati dan terjual selama bulam september
3. Jenis motor yang banyak diminati dan terjual selama bulan september

Hasil penelitian dan pengujian yang terkumpul dibahas dalam bentuk penjelasan teoritis baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hasil percobaan nantinya akan disajikan dalam bentuk grafik.



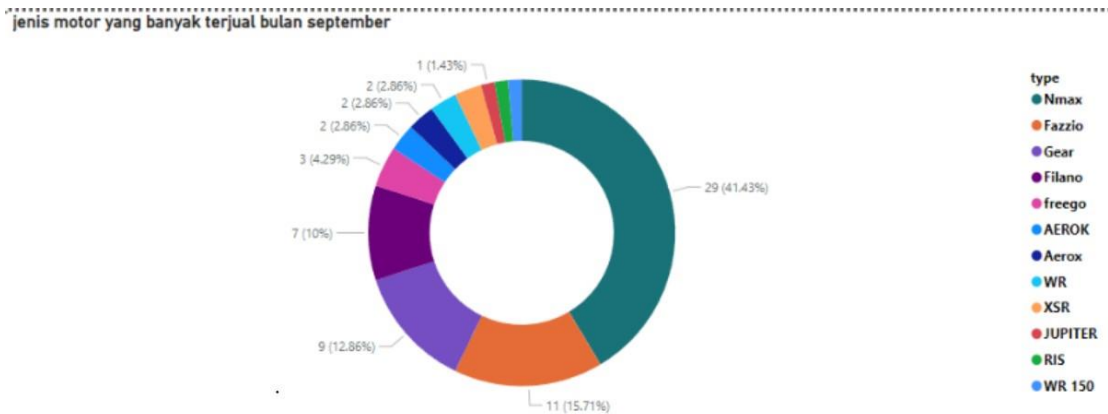
Gambar 2. Data dengan metode pembayaran terbanyak

Dari gambar 2 diatas didapatkan sebuah informasi pada bulan september sebagian besar custoemer atau pembeli lebinya banyak menggunakan metode pembayaran credit atau pembayaran dengan uang muka.



Gambar 3. Data penjualan warna motor yang banyak diminati pada bulan september

Pada bulan september dapat kita lihat dari gambar grafik diatas bahwa penjualan motor dengan warna yang banyak diminati adalah warna hitam dengan diagram sebanyak 18(25,71%) sedangkan warna motor yang paling kecil penjualannya pada bulan september adalah hijau-hitam (1,43%) dan warna nikon (1,43%) dengan penjualan hanya 1 unit.



Gambar 4. Data penjualan jenis motor yang banyak diminati pada bulan september

Pada gambar diatas dapat kita ketahu bahwa pada bulan september penjualan dengan jenis motor Nmax dengan diagram 29 (41,43%) adalah jenis motor dengan penjualan terbanyak selama dalam 1 bulan. Sedangkan jenis morot yang yang dijual dengan penjualan kecil yaitu jenis motor jupiter dengan diagram 1 (1,43%).

3.KESIMPULAN

Hasil analisis dari aktivitas pada PT.ALFA Scorpii yang meneliti penjualan pada bulan september dengan jenis motor yang penjualan terbanyak dan jenis warna yang banyak diminati. Berdasarkan hasil penelitian, pengolahan data warehouse dari data penjualan dapat menyajikan seluruh data dalam kategori yang telah ditentukan. Pengguna dapat menganalisis data dengan detail-detail yang diinginkan menggunakan Power BI. Dari penelitian tersebut telah dihasilkan berupa desain sistem informasi penjualan sepeda motor YAMAHA berupa Flow Of Document, Data Flow Diagram, dan Entity Relationship Diagram.

REFERENSI

[1] Zainal Arifin. (2010). Penjualan Sepeda Motor Pada CV. kharisma motor. Jurnal Informatika Mulawarman 1-17.