

ANALISIS DATA PENJUALAN ASAM JAWA DI RUMAH TOKO VIA MENGGUNAKAN MICROSOFT EXCEL

TASYA PARMIR¹

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri

Email: TasyaParmi@gmail.com¹

ABSTRAK

Penjualan asam jawa sering kali dijual dengan harga yang cukup tinggi hal ini biasanya disebabkan oleh kurangnya produsen untuk mengolah bahan-bahan pokok tersebut. Seringkali dijumpai bahan-bahan pelengkap makanan seperti rempah-rempah dijual dengan harga yang cukup tinggi dengan kualitas rendah, masyarakat mau tidak mau harus membeli bahan-bahan tersebut sebagai pelengkap makanan terutama asam. Jadi, penelitian ini bertujuan untuk menjalankan analisis data penjualan Asam Jawa di Rumah Toko Via. Kami akan memperkenalkan salah satu produk asam jawa yang sudah diolah dan di kemas sedemikian rupa dengan kualitas tinggi dan bersih yaitu "Asam Jawa Via". Asam Jawa Via adalah salah satu usaha asam yang terletak di pelosok desa Pulau Kijang, Asam Jawa ini dijual dengan harga murah serta terkemas dengan rapi, tak hanya itu kualitas dari asam yang dijual adalah asam dengan kualitas tinggi dan memiliki banyak khasiat.

Kata Kunci : Rumah Toko (Ruko), Microsoft Excel, Analisis, Usaha

ABSTRACT

The sale of tamarind is often sold at a fairly high price, this is usually due to the lack of producers to process these basic ingredients. Often found complementary food ingredients such as spices are sold at a fairly high price with low quality, people inevitably have to buy these ingredients as a complement to food, especially acids. So, this research aims to run a data analysis of Tamarind sales at Rumah Toko Via. We will introduce one of the tamarind products that have been processed and packaged in such a way with high quality and hygiene, namely "Asam Jawa Via". Asam Jawa Via is one of the tamarind businesses located in the remote village of Pulau Kijang, this Tamarind is sold at a low price and neatly packaged, not only that the quality of the acid sold is of high quality acid and has many properties.

Keywords: Shop House (Shophouse), Microsoft Excel, Analysis, Business

1. PENDAHULUAN

Asam Jawa Via adalah suatu usaha kecil yang mana didirikan pada tanggal 10 bulan januari 2017. Oleh sepasang suami istri yang bernama Mapiarek dan Marwah , mereka adalah pemilik toko kelontong kecil yang berada di desa Pulau Kijang tepatnya di Jl. H. Makali. Mereka berdua memutuskan membuat usaha Asam Jawa Via karena pada tahun itu di desa Pulau Kijang belum ada yang menjual asam dengan kemasan kecil, murah dan praktis. Dan pada saat itu cukup banyak warga disekitar yang tidak mempunyai pekerjaan. Jadi, dengan semangat kewirausahaan mereka berdua memutuskan untuk menjual asam jawa kemasan yang diberi nama Asam Jawa Via dengan harga yang terjangkau serta mereka juga membuka lowongan pekerjaan untuk membantu usaha Asam Jawa itu kepada warga sekitar. Dan sekarang usaha mereka sudah di kenal banyak orang yang ada disekitaran Riau.

Rumah Toko atau ruko Via adalah salah satu tempat terjadinya jual beli bahan, pangan dan rempah –rempah. Ruko ini juga mengedarkan Asam Jawa Via dibeberapa daerah yang ada di Riau seperti Tungkal, Tembilahan, Sungai Akar dan lain-lain. Tujuan

penelitian ini adalah untuk menganalisis tren penjualan, memahami pola penjualan dan pembelian dengan cara yang efektif menggunakan visualisasi dengan microsoft excel.

Untuk saat ini pencatatan penjualan di ruko Via belum stabil dan masih menggunakan cara pencatatan data dengan manual. Dengan ini kami menawarkan sedikit solusi berupa memvisualisasikan data dengan efisien dan stabil.

STUDI LITERATUR

Menurut (Rahmawati, N., & Ritonga, M.S, 2022) proses pencatatan secara manual memerlukan tempat penyimpanan yang sangat luas, akibat kertas yang bertumpuk serta memerlukan waktu lama dalam proses pencarian kembali data. Selain itu, pelayanan terhadap pelanggan menjadi tidak efisien dan akan terjadi kesalahan akibat waktu yang lama dalam pencarian data.

Menurut (Jessica Rizan, Louis Utama, 2020) seorang wirusaha perlu selalu berinovasi dan berpikiran inovatif dalam memanfaatkan peluang, salah satu peluang yang bisa diambil oleh wirusaha adalah pengadopsian keterampilan kewirausahaan. Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat membangun dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses.

(Lestari, R., Digidowiseiso, K., & Safrina, D. , 2020) Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan sebuah kegiatan yang mampu memperluas lapangan pekerjaan , mampu memberikan pelayanan ekonomi yang merata kepada masyarakat, mampu menjadikan proses pemerataan dan peningkatan pada pendapatan masyarakat serta mampu mendorong pertumbuhan ekonomi dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Menurut (Sholicha, N., & Oktafia, R., 2021) bahwa di tengah kondisi yang tidak menentu, ditemukan bukti bahwa toko ritel berskala kecil mampu mengambil keuntungan dari keunikan sumber daya yang dimiliki. Kapabilitas dari pemilik toko, dan implementasi strategi yang sukses yang berguna untuk keberlangsungan usaha toko kelontong ini.

Menurut (Sudarnaya, 2022) perkembangan sistem informasi yang semakin pesat membawa pengaruh besar terutama pada sektor industri. Untuk itu, dibutuhkan sistem informasi yang dapat mengumpulkan dan mengelola berbagai informasi agar dapat diproses menjadi sebuah informasi, dan didistribusikan kepada pemakai.

(Fitriawan. M. D, 2024) dibutuhkannya informasi dari data yang dapat digunakan dalam kegiatan bisnis maka perlu dilakukan eksplorasi pada data untuk dapat diketahui informasinya. Dalam proses eksplorasi data dapat dilakukan dengan menggunakan grafik dimana dalam penggunaan grafik tersebut dapat berguna untuk mengidentifikasi pola yang ada pada data.

Menurut (Najilah, N., 2019) UMKM di Indonesia ini berkembang dari segi jumlah saja, tetapi dari segi finansial, beberapa UMKM belum berkembang. Oleh karena itu, UMKM pun perlu membuat laporan keuangan agar dapat mengukur kinerja perusahaan tersebut dapat mendukung kemajuan UMKM di Indonesia.

Menurut (Rahmawati, N., & Ritonga, M. S., 2022) pemilik Tokoku merasa bahwa sistem penjualan yang seperti ini memiliki beberapa kekurangan. Oleh karena itu, dibutuhkannya suatu sistem yang dapat mengatasi permasalahan ruang dan waktu, dimana konsumen dapat memesan produk dari mana saja dan kapan saja.

2. METODE

1. Wawancara, dengan saya mewawancarai pemilik dari Ruko tersebut lewat secara langsung dan dibantu lewat media telepon.
2. Observasi, saya datang langsung ke tempat tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

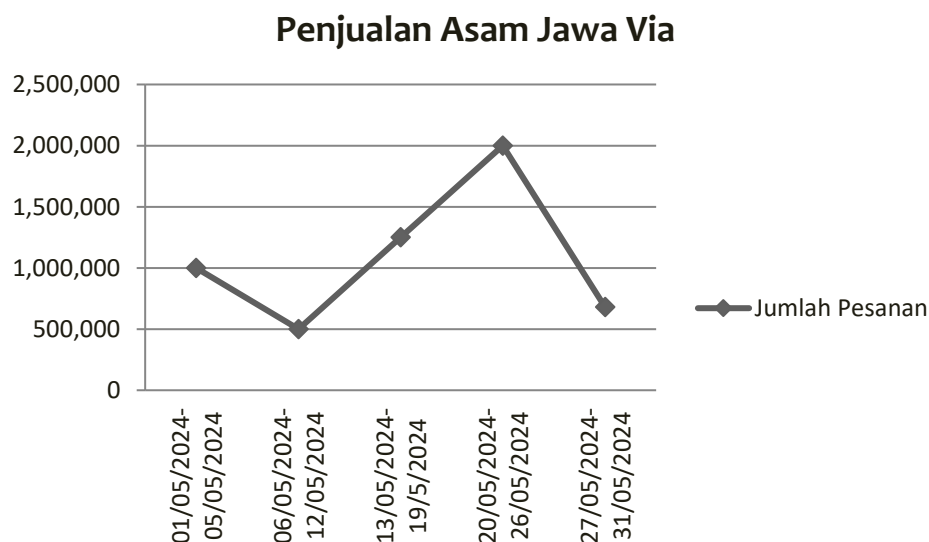
Rumah Toko atau disingkat sebagai Ruko sangat mampu membantu masyarakat dalam kemudahan dalam kegiatan jual beli. Dalam wawancara Ruko Via mengenai penjualan Asam Jawa Via melontarkan beberapa pertanyaan seperti :

1. Pendapatan paling tinggi Asam Jawa Via selama satu bulan?
2. Pendapatan paling rendah Asam Jawa Via selama satu bulan?
3. Pada bulan apa paling banyak masuk pesanan?
4. Daerah yang paling ramai peminat?

Berikut akan kami paparkan hasil analisa dalam bentuk visualisasi data pada Rumah Toko Via berdasarkan pertanyaan yang kami berikan kepada pemilik toko tersebut.

1. Pendapatan paling tinggi Asam Jawa Via selama satu bulan?
2. Pendapatan paling rendah Asam Jawa Via selama satu bulan?

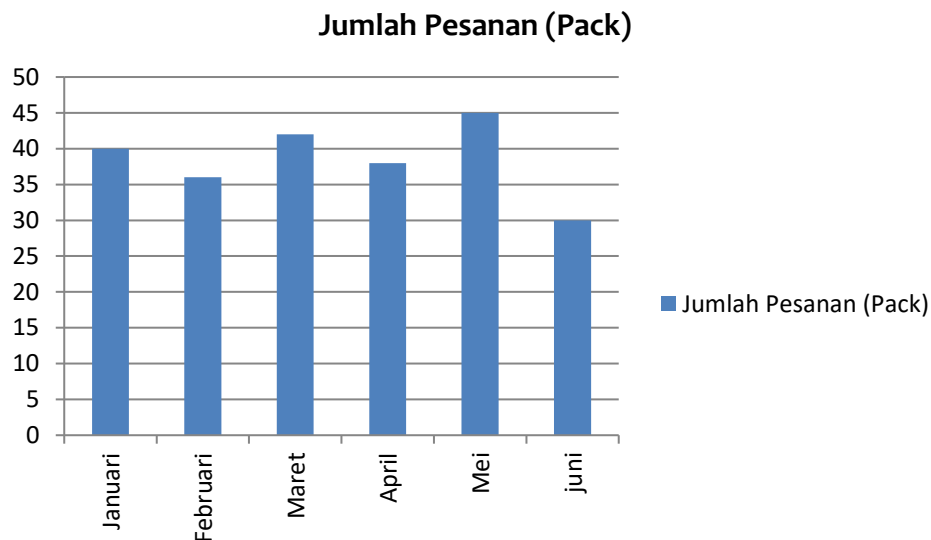
Tanggal	Pendapatan(IDR)
01/05/2024-05/05/2024	1.000.000
06/05/2024-12/05/2024	500.000
13/05/2024-19/5/2024	1.250.000
20/05/2024-26/05/2024	2.000.000
27/05/2024-31/05/2024	680.000



Rumah Toko Via dalam bulan Mei 2024 mendapatkan pemasukan penjualan perbulan dengan rata-rata paling tinggi adalah sekitar Rp.2.000.000 perminggunya dan paling rendah ada disekitaran Rp.500.000. dapat diketahui bahwa disetiap pemasukan penjualan perbulannya sangat tidak konsisten kestabilannya dikarenakan permintaan konsumen yang sering berubah-ubah.

3. Bulan paling banyak masuk pesanan ?

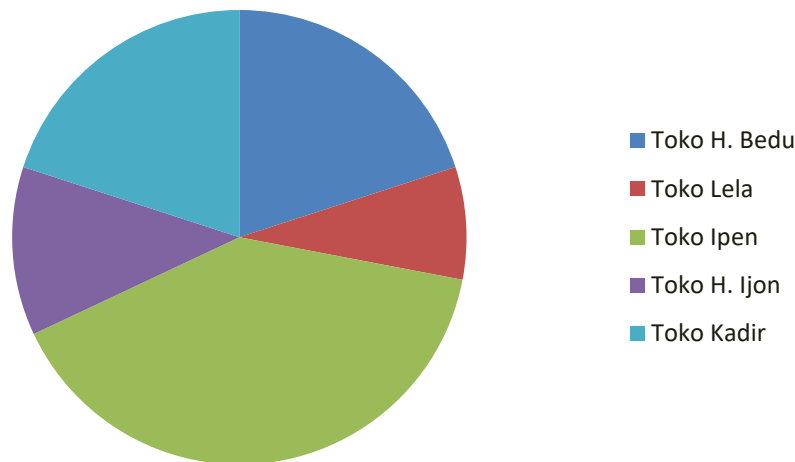
Bulan	Jumlah Pesanan (Pack)
Januari	40
Februari	36
Maret	42
April	38
Mei	45
juni	30



Jumlah pesanan rumah toko Via dalam 7 bulan terakhir dapat dilihat bahwa tren penjualannya terjadi pada bulan mei dimana ada total 45 pesanan dan paling sedikit terjadi pada bulan juni karena hanya ada 35 pesanan Asam Jawa Via yang dipesan.

4. Tren permintaan di toko sekitar Pulau Kijang dalam 1 bulan

Toko	Jumlah
Toko H. Bedu	50
Toko Lela	20
Toko Ipen	100
Toko H. Ijon	30
Toko Kadir	50

Jumlah Permintaan Perbulan

Dapat diketahui bahwa tren permintaan toko di sekitar pulau kijing dalam 1 bulan yaitu Toko Ipen dengan 100 pack perbulannya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian saya menyimpulkan bahwa penjualan Asam Jawa Via paling tinggi pendapatan dalam 1 bulan berkisar Rp.2.000.000 dan paling rendah ada di angka Rp.500.000. pada bulan Mei adalah angka jumlah pesanan paling tinggi yaitu 45 pack dan toko yang paling banyak permintaan pesanan adalah toko Ipen dengan jumlah sebanyak 100 pack perbulannya.

Adapun saran dari saya adalah agar pemilik dari usaha Asam Jawa Via lebih memerhatikan pencatatan data dan menganalisa data yang masuk dan keluar dari rumah Toko Via.

REFERENSI

Fitriawan. M. D. (2024). VISUALISASI DAN ANALISIS DATA PENJUALAN WARUNG BLASTER DAN WARUNG BHINEKA SANUR MENGGUNAKAN MICROSOFT POWER BI. 317-324.

Jessica Rizan, Louis Utama. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi pasar dan Orientasi Penjualan terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan kewirausahaan* 2 (4) , 961-968.

Lestari, R., Digdowiseiso, K., & Safrina, D. . (2020). PENGARUH KUALITAS PRODUK, PERSEPSI HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN MELALUI DIGITAL MARKETING UMKM INDUSTRI MAKANAN DAN MINUMAN DI KECAMATAN PANCORAN JAKARTA SELATAN SAAT PANDEMI COVID-19. . *Journal of Syntax Literate*,7(3) , 962.

Najilah, N. (2019). Penerapan microsoft excel pada laporan keuangan Koperasi Sawit Jaya.

Rahmawati, N., & Ritonga, M. S. (2022). MEMBANGUN APLIKASI MANAJEMEN PENJUALAN DAN PEMESANAN MAKANAN PADA TWO D COFFEE ROASTERY. Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset Dan Inovasi Teknologi), 6(1).

Rahmawati, N., & Ritonga, M.S. (2022). MEMBANGUN APLIKASI MANAJEMEN PENJUALAN DAN PEMESANAN MAKANAN PADA TWO D COFFEE ROASTERY. Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset Dan Inovasi Teknologi). 6(1).

Sholicha, N., & Oktafia, R. (2021). Strategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan UMKM Desa Sumber Kembar, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 7(2). 1156-1165.

Sudarnaya, K. N. (2022). Analisis UMKM Toko Sembako Jans77. *Ruang Cendekia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1) , 39-43.