

**ANALISIS LAPORAN PENJUALAN HARIAN MENGGUNAKAN MICROSOFT POWER BI
(STUDI KASUS: TOKO FASHION MUSTIKA)****NOVISCA INDRIANI¹**¹Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri,Email: indrianinovisca@gmail.com¹**ABSTRAK**

Penjualan fashion mengacu pada proses penjualan berbagai produk fashion, seperti pakaian, aksesoris, sepatu, dan tas, yang diproduksi melalui berbagai proses manufaktur. Industri fashion melibatkan berbagai strategi pemasaran, seperti membuat logo toko yang mudah diingat, memperbarui produk yang dijual secara berkala, memaksimalkan kualitas produk, dan memperhatikan kemasan produk. Industri fashion juga dipengaruhi oleh perubahan masyarakat, budaya, dan teknologi, serta perubahan kereta api dan norma gender dalam masyarakat.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis data penjualan harian dan mengetahui apa saja yang sering dibeli oleh konsumen di toko Fashion Mustika dengan menggunakan Microsoft Power BI. Power BI adalah alat analisis data yang kuat yang dapat membantu visualisasi data yang kompleks. Penelitian ini berfokus pada pengumpulan data untuk pekerjaan sehari-hari, pembersihan data, visualisasi data, dan analisis hasil. Temuan penelitian menunjukkan bahwa penggunaan Power BI dapat memberikan wawasan berharga tentang tren penjualan dan dukungan dalam mengembangkan strategi bisnis.

KATA KUNCI: FASHION, PENJUALAN, POWER BI**ABSTRACT**

fashion refers to the process of selling various fashion products, such as clothing, accessories, shoes, and bags, that are produced through various manufacturing processes. The fashion industry involves various marketing strategies, such as creating a memorable logo for the store, regularly updating the products being sold, maximizing product quality, and paying attention to the product's packaging. The fashion industry is also affected by changes in society, culture, and technology, as well as changes in train and gender norms within the community.

The purpose of this research is to analyze daily sales data and find out what consumers often buy at Fashion Mustika stores using Microsoft Power BI. Power BI is a powerful data analysis tool that can help visualize complex data. This research focuses on data collection for daily work, data cleaning, data visualization, and result analysis. The research findings show that the use of Power BI can provide valuable insights into sales trends and support in developing business strategies.

KEY WORDS: FASHION, SALES, POWER BI**1 PENDAHULUAN**

Dalam beberapa tahun terakhir, kemajuan teknologi telah membantu meningkatkan efisiensi penjualan. Masyarakat modern telah beralih dari metode perdagangan tradisional menuju model perdagangan yang lebih efisien dan efektif, seperti belanja melalui internet. Kemudahan inilah yang telah diimplementasikan sejauh ini, hingga mencapai titik mengelola dan memberikan dukungan kepada pelanggan. Berbagai produk yang dijual di toko online memberikan kemudahan bagi pembeli yang tidak yakin dengan apa yang akan dibeli dan tidak memiliki cukup waktu untuk mengunjungi toko tanpa gangguan.

(Hamdani et al., n.d.) Kebutuhan fashion saat ini semakin tinggi dan diminati semua kalangan mulai dari anak-anak, remaja maupun orang dewasa. Tolak ukur apakah suatu bisnis berjalan lancar atau tidak dapat dilihat dari proses penjualannya. Jika penjualan memiliki angka yang tinggi, berarti pelanggan banyak yang membutuhkan barang atau jasa yang dijual. [1]

Seluruh kehidupan seseorang dibentuk oleh interaksi yang terus menerus dengan lingkungannya. Gaya hidup adalah seperangkat kebutuhan yang terus berubah seiring perkembangan zaman, terutama di bidang produk fashion. Populasi yang secara konsisten mengikuti perkembangan zaman cenderung memenuhi gaya hidup mereka dengan produk fashion terbaru. Namun, promosi yang dilakukan saat ini telah diperkenalkan pada platform media sosial yang sangat dekat dengan gaya hidup kita saat ini. Kebutuhan dalam hidup dapat membuat seseorang mengambil keputusan untuk membeli suatu produk tertentu. Dalam kehidupan sehari-hari, kebutuhan seseorang sebagai manusia memaksa seseorang untuk terus mengejar tren fashion untuk meningkatkan harga diri dan mengekspresikan diri sesuai dengan nilai-nilai pribadi.[2](Mada et al., 2022)

Toko fashion mustika merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang fashion, toko ini menjual berbagai jenis pakaian dan aksesoris fashion kepada pelanggan. Untuk mengidentifikasi barang-barang yang paling banyak diminati oleh pelanggan, kita dapat menggunakan microsoft power bi. Alat ini memungkinkan untuk mengolah dan memvisualisasikan data penjualan dengan mudah, sehingga kita dapat melihat tren pembelian dan menentukan barang-barang apa saja yang banyak diminati oleh pelanggan. [3](Rahmanisa & Mardhiyah, 2022)

TINJAUAN PUSTAKA

1. Fashion

Fashion merupakan hasil proses produksi tertentu yang meliputi pakaian, tata rias, gaya rambut, dan aksesoris. Fashion dapat diartikan sebagai cara hidup individu yang diekspresikan melalui pakaian, aksesoris, aksesoris, riasan, dan aksesoris seperti tas dan sepatu. Dalam kurun waktu tertentu, fashion juga mencakup ekspresi pribadi, keyakinan agama, sosial, ekonomi, dan politik. Desain fesyen mencakup banyak kategori berbeda, seperti streetwear, haute couture, fast fashion, vintage, dan high street fashion, masing-masing dengan potongan dan gaya uniknya sendiri. [4](Jauhari et al., 2022)

2. Power BI

Power BI adalah layanan analitik bisnis yang dibuat oleh Microsoft yang membantu pengguna membuat laporan dan dashboard mereka sendiri. Power BI menggabungkan analitik bisnis, visualisasi data, dan praktik terbaik untuk membantu organisasi membuat keputusan berdasarkan data. Fitur utamanya termasuk kemampuan untuk mengakses data dari berbagai sumber, membuat dashboard interaktif, dan mengintegrasikan data dari Excel, SQL Server, dan sumber data cloud.

3. Bisnis

Bisnis adalah usaha kecil yang dijalankan oleh perorangan atau kelompok yang menyediakan barang dan jasa dengan tujuan menghasilkan uang (laba). Pengertian bisnis meliputi kegiatan pembuatan barang atau jasa, penjualan kepada pelanggan, dan konsultasi. Bisnis juga dapat didefinisikan sebagai penyediaan barang dan jasa untuk mendukung berfungsinya sistem perekonomian. Bisnis hadir dalam berbagai bentuk, seperti ritel, grosir, perbankan, informasi, real estat, transportasi, dan internet, masing-masing dengan tujuan dan spesifikasi unik.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, Data pelanggan diolah dan dikumpulkan dari sistem point of sale (POS). Data tersebut kemudian diimpor kedalam microsoft power bi untuk dianalisis.

Langkah-langkah analisis sebagai berikut:**1. Pengumpulan data**

Proses pendataan di toko ini dilakukan dengan menggunakan sistem point of sale (POS) yang terintegrasi. Setiap transaksi pembelian yang terjadi di toko dicatat secara otomatis oleh sistem kasir. Data yang dikumpulkan meliputi informasi spesifik seperti tanggal dan waktu transaksi, nama produk yang dijual, jumlah barang yang dibeli, jumlah total yang dibayarkan, dan metode pembayaran yang digunakan pelanggan. Kemudian, data tersebut ditempatkan di dalam basis data yang dapat diakses untuk analisis yang lebih menyeluruh. Selama satu bulan, semua data penjualan harian dikumpulkan dan dianalisis dalam format yang sesuai untuk diimpor ke Microsoft Power BI. Kemudian, diperlukan lebih banyak waktu untuk memastikan konsistensi dan perincian data sebelum dianalisis.

2. Pemrosesan data

Langkah pertama dalam mentransformasi data agar dapat dianalisis di Power BI adalah mengekstrak meta data yang relevan dari sistem point-of-sale. Prosedur yang dilakukan meliputi entri ganda, lindung nilai, dan format data standar seperti tanggal, waktu, dan metode pembayaran. Data kemudian dikategorikan, dinormalisasi untuk membuat tabel terstruktur dan relasional, dan kemudian diberikan indeks atau kode unik untuk memudahkan analisis. Setelah verifikasi akhir untuk memastikan keakuratan dan kelengkapan, data diimpor ke Power BI dan siap untuk dianalisis dan divisualisasikan.

3. Pembuatan Visualisasi

Menggunakan Power BI untuk membuat visualisasi data melibatkan pengaturan data dalam tabel, kemudian memilih jenis visualisasi yang sesuai. Diagram lingkaran menunjukkan tren metode pembayaran yang sering digunakan oleh pelanggan, histogram menggambarkan distribusi frekuensi penjualan, dan diagram batang membandingkan penjualan antar kategori seperti jenis produk atau lokasi toko. Visualisasi ini dibuat interaktif dan dinamis, memungkinkan eksplorasi data lebih lanjut melalui filter dan drill-down, serta dikombinasikan dalam dashboard yang komprehensif untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang kinerja penjualan toko.

4. Analisis Data

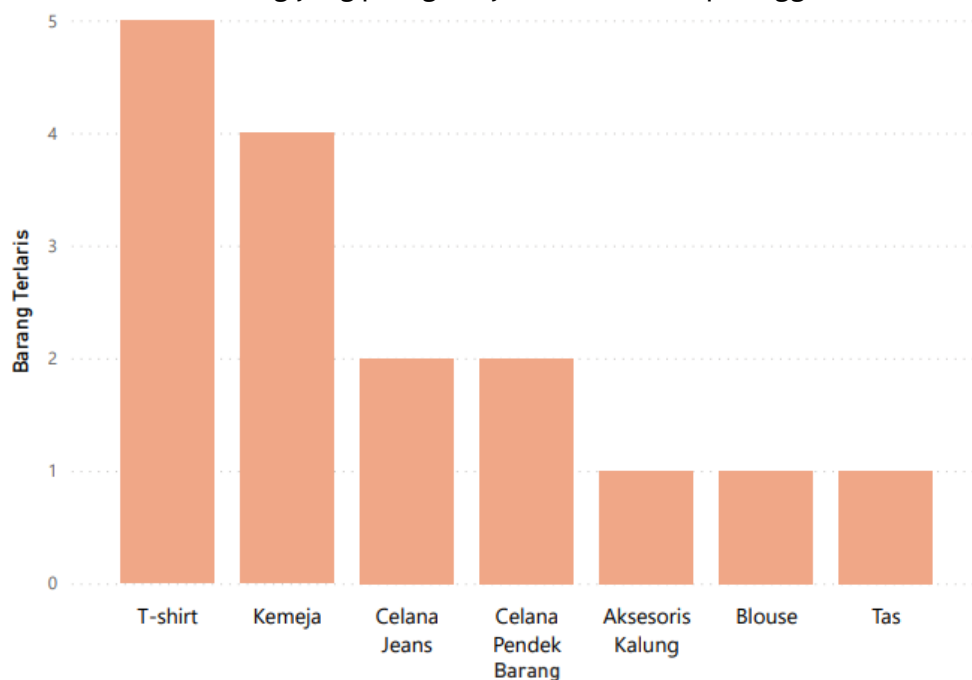
Analisis data melibatkan dan memeriksa visualisasi untuk mengidentifikasi tren dan pola dalam penjualan harian, mengidentifikasi produk yang paling laris, hasil analisis membantu memahami perilaku pelanggan dan mengarahkan strategi bisnis yang lebih efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Laporan Penjualan Harian Toko Fashion Mustika						
2 Maret 2024						
Waktu	Barang	Jumlah	Harga Jual	Pembayaran	HPP	Untung
08:22	Blouse	1	Rp.210.000	Debit	Rp.160.000	Rp.50.000
10:30	Celana Jeans	2	Rp.500.000	Debit	RP.300.000	Rp.200.000
11:20	T-shirt	5	Rp.500.000	Cash	Rp.200.000	Rp.300.000
12:45	Kemeja	4	Rp.600.000	Debit	Rp.350.000	Rp.250.000
14:00	Celana Pendek	2	Rp.300.000	Debit	Rp.200.000	Rp.100.000
16:25	Aksesoris Kalung	1	Rp.350.000	Cash	Rp.200.000	Rp.150.000
19:20	Tas	1	Rp.300.000	Debit	Rp.200.000	Rp.100.000

Dari tabel penjualan toko fashion mustika pada tanggal 2 maret 2024, dashboard akan dibuat untuk

- Menentukan barang yang paling banyak diminati oleh pelanggan



grafik batang yang menggambarkan barang-barang yang paling laris terjual di Toko Fashion Mustika pada tanggal 2 Maret 2024. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut:

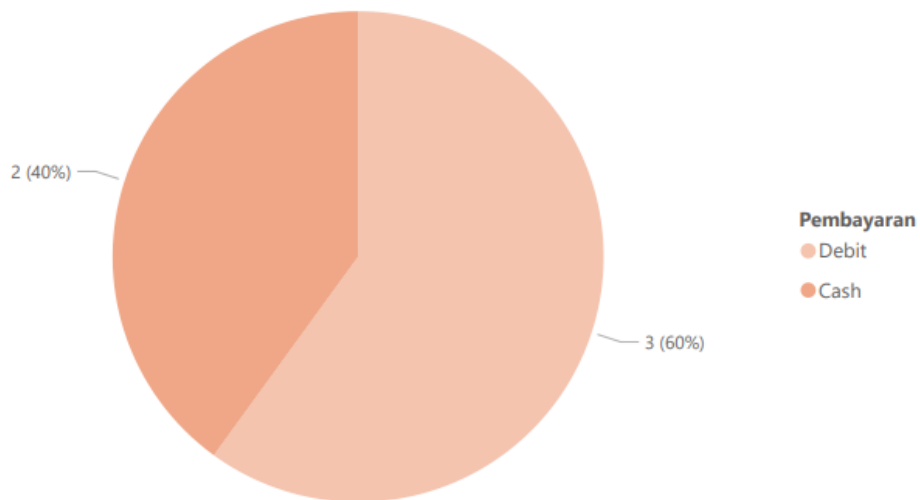
- T-shirt menjadi barang yang paling laris dengan penjualan sebanyak 5 unit.
- Kemeja menempati posisi kedua dengan penjualan sebanyak 4 unit.
- Celana Jeans dan Celana Pendek masing-masing terjual sebanyak 2 unit.
- Aksesoris Kalung, Blouse, dan Tas masing-masing terjual sebanyak 1 unit.

Grafik ini membantu manajemen toko untuk melihat barang-barang yang paling diminati oleh pelanggan, sehingga dapat merencanakan strategi pemasaran dan stok barang dengan lebih baik. Dengan mengetahui barang yang paling laris, toko dapat fokus pada produk-produk tersebut untuk meningkatkan penjualan

2. Metode pembayaran

Dashboard akan menampilkan metode pembayaran yang digunakan (debit atau tunai) untuk setiap transaksi.

Metode pembayaran yang sering digunakan oleh pelanggan oleh Pembayaran



Grafik di atas menampilkan diagram lingkaran yang menggambarkan metode pembayaran yang sering digunakan oleh pelanggan Toko Fashion Mustika.

Diagram ini menunjukkan distribusi pembayaran antara debit dan kredit pada tanggal 2 Maret 2024. Berikut adalah penjelasan lebih detailnya:

1. Pembayaran dengan Debit: Biasanya melibatkan minimal 60% dari jumlah transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pengguna lebih memilih menggunakan metode pembayaran debit saat melakukan pembelian.
2. Pembayaran Tunai: Digunakan dalam 40% transaksi, hal ini mengindikasikan bahwa masih banyak pelanggan yang masih ragu untuk melakukan pembayaran secara tunai.

Informasi ini memberikan informasi kepada manajer mengenai metode pembayaran yang lebih disukai oleh pelanggan. Setelah menyadari bahwa mayoritas pelanggan lebih memilih pembayaran debit, toko dapat memastikan bahwa ada pilihan pembayaran debit yang memadai dan fleksibel yang tersedia bagi pelanggan yang ingin melakukan pembelian lebih sering.

3. Keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan produk

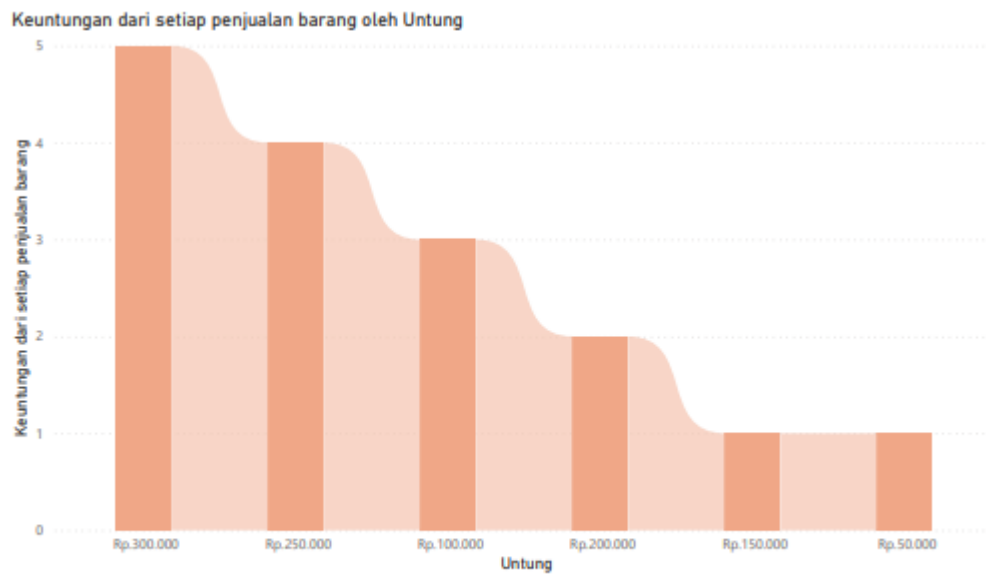


Diagram ini menunjukkan keuntungan yang diperoleh dari setiap penjualan barang. Diagram ini berbentuk garis lurus dengan kemiringan positif, yang menunjukkan bahwa keuntungan Untung meningkat seiring dengan jumlah produk yang terjual.

Berdasarkan diagram, dapat dilihat bahwa:

- **Keuntungan minimum:** Untung mendapatkan keuntungan minimum sebesar Rp50.000 dari setiap penjualan barang.
- **Keuntungan maksimum:** Untung mendapatkan keuntungan maksimum sebesar Rp300.000 dari setiap penjualan barang.
- **Kenaikan keuntungan:** Keuntungan meningkat linear seiring dengan jumlah produk yang terjual

Diagram ini menunjukkan bahwa Untung memperoleh keuntungan yang meningkat seiring dengan jumlah produk yang terjual. Hal ini menunjukkan bahwa Untung memiliki strategi penjualan yang efektif yang memungkinkannya untuk meningkatkan keuntungannya.

KESIMPULAN

Memanfaatkan Microsoft Power BI untuk menganalisis riwayat penjualan di toko Fashion mustika cukup berhasil. Power BI tidak hanya memfasilitasi entri data, tetapi juga menyediakan visualisasi yang membantu manajer memahami tren penjualan dan pipeline. Dengan cara ini, pedagang dapat merumuskan strategi yang lebih baik berdasarkan data yang tersedia. Penggunaan Power BI diharapkan dapat lebih menguntungkan di berbagai sektor bisnis untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi manajemen proyek.

REFERENSI

- [1] Hamdani, A. U., Informasi, S., Informasi, F. T., Luhur, U. B., Utara, P., & Lama, K. (n.d.). *PENJUALAN ONLINE BERBASIS E-COMMERCE PADA TOKO*. 26–34.
- [2] Jauhari, I., Kurnia, D., Manajemen, E., & Gunadarma, U. (2022). *FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK FASHION SECARA ONLINE MELALUI APLIKASI E-COMMERCE PADA GENERASI MILENIAL DI JAKARTA*. 1(2), 9–19.
- [3] Mada, G., Malang, P. B., Tida, A. M., & Zubair, A. (2022). *ANALISA TRANSAKSI PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE ALGORITMA APRIORI (STUDI KASUS TOKO BUSANA SAKATO,, 6(1)*.
- [4] Rahmanisa, F., & Mardhiyah, A. (2022). *KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK FASHION PADA MARKETPLACE SHOPEE (STUDI MAHASISWA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM JAM ' IYAH MAHMUDIYAH TANJUNG PURA). 1(September), 1189–1198*.