

VISUALISASI DATA PENJUALAN TOKO KOSMETIK MISS GLAM MENGGUNAKAN EXCEL**PUTRI MULYANA SAFIRA¹**¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Ilmu Komputer, Universitas Islam IndragiriEmail: ptrimlyn111@gmail.com¹**ABSTRACT**

Studi ini menganalisis data penjualan produk kosmetik dari toko Miss Glam menggunakan Microsoft Excel. Data yang dikumpulkan mencakup informasi mengenai produk yang terjual, jumlah unit yang terjual, harga per unit, total pendapatan, dan periode waktu tertentu. Analisis dilakukan melalui pembuatan grafik batang dan grafik garis untuk memvisualisasikan tren penjualan dan komposisi produk yang terjual. Temuan menunjukkan peningkatan penjualan umum, dengan penjualan lipstik dan foundation mencatat kenaikan signifikan. Bulan-bulan tertentu menunjukkan penjualan yang lebih tinggi, mendukung perencanaan promosi yang lebih efektif. Visualisasi data ini memberikan wawasan berharga untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan strategis yang lebih baik.

Kata Kunci: Excel, data penjualan, visualisasi, produk kosmetik, grafik batang, grafik garis, tren penjualan

ABSTRACT

This study analyzes the sales data of cosmetic products from Miss Glam store using Microsoft Excel. The collected data includes information on sold products, the number of units sold, unit price, total revenue, and specific time periods. The analysis involves creating bar charts and line charts to visualize sales trends and product composition. Findings show a general increase in sales, with lipstick and foundation sales showing significant growth. Certain months exhibit higher sales, supporting more effective promotional planning. This data visualization provides valuable insights to assist management in making better strategic decisions.

Keywords: Excel, sales data, visualization, cosmetic products, bar chart, line chart, sales trends

1. PENDAHULUAN

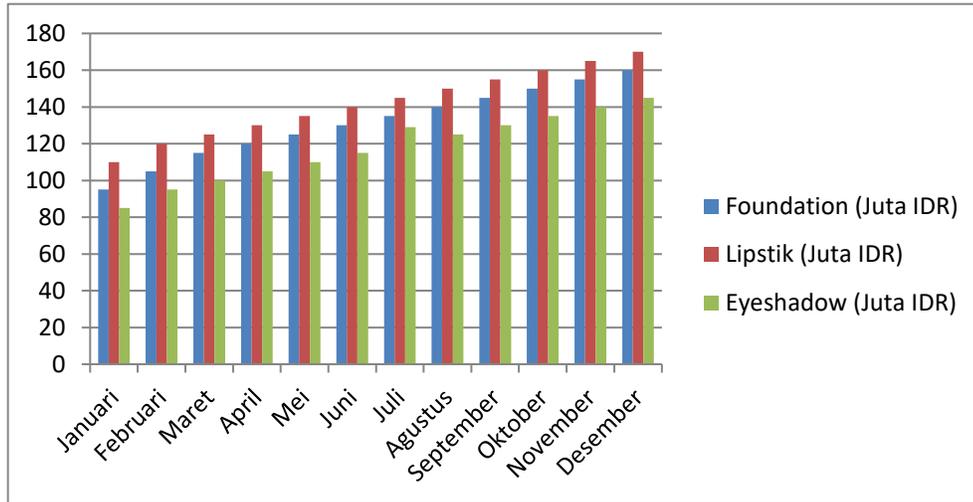
Di era informasi saat ini, pengelolaan data penjualan menjadi sangat penting bagi perusahaan untuk memahami performa bisnis mereka dan membuat keputusan strategis yang tepat. Visualisasi data adalah salah satu cara yang efektif untuk menyajikan informasi kompleks dalam bentuk yang mudah dipahami, memungkinkan pengambil keputusan untuk dengan cepat melihat tren, pola, dan perbandingan dalam data. Toko kosmetik, sebagai bagian dari industri yang dinamis dan kompetitif, menghadapi tantangan dalam memahami perilaku konsumen dan merespons perubahan tren pasar. Untuk tetap kompetitif, toko seperti Miss Glam perlu menganalisis data penjualan mereka secara efektif. Dalam konteks ini, studi ini bertujuan untuk menganalisis data penjualan toko kosmetik Miss Glam menggunakan alat visualisasi Excel. Data yang dikumpulkan mencakup informasi tentang produk yang terjual, jumlah unit yang terjual, harga per unit, total pendapatan, dan periode waktu tertentu. Dengan memanfaatkan visualisasi data yang efektif, studi ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga tentang performa penjualan Miss Glam. Analisis ini tidak hanya akan mengidentifikasi tren penjualan dan produk yang paling diminati, tetapi juga dapat membantu dalam perencanaan strategi pemasaran yang lebih baik, pengelolaan stok yang lebih efisien, serta meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Microsoft Excel dipilih sebagai alat utama untuk visualisasi data dalam penelitian ini karena kemampuannya yang luas dalam mengolah data dan membuat grafik yang informatif. Excel memungkinkan analisis data secara intuitif, yang sangat relevan dalam konteks pengelolaan bisnis modern di mana analisis data visual menjadi kunci untuk kesuksesan jangka panjang perusahaan. Dengan pendekatan ini, penelitian ini berupaya memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif tentang performa penjualan toko Miss Glam dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang berbasis data.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian untuk studi ini menggunakan pendekatan analitis deskriptif untuk menganalisis data penjualan toko kosmetik Miss Glam. Data penjualan produk kosmetik dikumpulkan dari catatan transaksi toko selama periode tertentu, mencakup informasi seperti nama produk, jumlah unit terjual, dan pendapatan yang dihasilkan. Data kemudian disusun dan dimasukkan ke dalam format yang sesuai untuk analisis lebih lanjut, melalui proses pembersihan data untuk mengatasi ketidaksesuaian dan penghapusan data tidak relevan. Analisis dilakukan menggunakan perangkat lunak Excel, dengan menggunakan grafik batang untuk membandingkan penjualan produk, grafik garis untuk menunjukkan tren waktu, dan pivot table untuk ringkasan data. Hasil visualisasi data digunakan untuk menggambarkan tren penjualan, komposisi produk terjual, dan performa penjualan antar periode atau jenis produk. Interpretasi data ini memberikan wawasan yang mendalam tentang performa bisnis Miss Glam, membantu mengidentifikasi peluang peningkatan, dan merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, serta memberikan pemahaman tentang preferensi konsumen dan dinamika pasar dalam industri kosmetik. Metode ini memastikan data dikumpulkan dan dianalisis dengan teliti menggunakan alat visualisasi yang sesuai, mendukung pengambilan keputusan yang berdasarkan data dalam konteks pasar yang kompetitif.

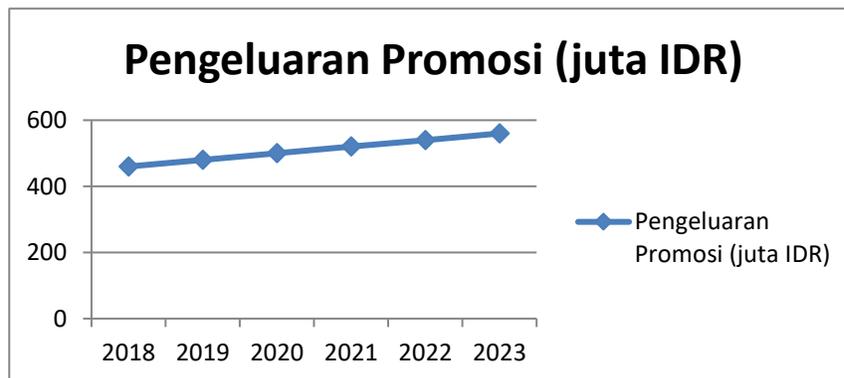
2. HASIL DARI PEMBAHASAN

1. **Penjualan Bulanan Produk Kosmetik:** Grafik menunjukkan bahwa selama tahun ini, penjualan Lipstik menunjukkan tren stabil yang meningkat dari bulan ke bulan, mencatat penjualan tertinggi di bulan Desember. Sementara itu, Foundation menunjukkan peningkatan yang lebih moderat, dan Eyeshadow mengalami fluktuasi yang signifikan tetapi akhirnya mengalami peningkatan yang tajam menjelang akhir tahun.



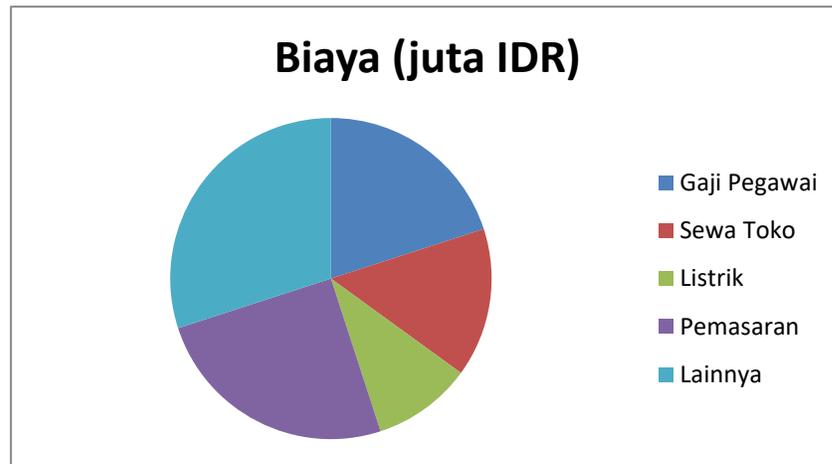
Bagan 1. Penjualan Bulanan Produk

2. **Tren Pengeluaran Promosi Tahunan:** Pengeluaran promosi perusahaan telah meningkat secara bertahap dari tahun ke tahun, mencerminkan strategi yang lebih agresif dalam meningkatkan kesadaran merek dan pemasaran produk. Hal ini sesuai dengan tujuan untuk mengoptimalkan pengaruh promosi terhadap penjualan.



Bagan 2. Tren Pengeluaran Promosi Tahunan

3. **Komposisi Biaya Operasional:** Biaya operasional didominasi oleh biaya pemasaran, yang menunjukkan fokus yang tinggi pada promosi produk untuk meningkatkan penjualan. Meskipun demikian, biaya gaji pegawai dan biaya lainnya juga memiliki andil yang signifikan dalam pengeluaran operasional perusahaan.



Bagan 3. Komposisi Biaya Operasional

4. KESIMPULAN

analisis menggunakan Excel untuk visualisasi data penjualan produk kosmetik menunjukkan efektivitas grafik-garis dalam mengidentifikasi tren penjualan. Pengeluaran promosi meningkat secara konsisten, sementara biaya operasional didominasi oleh pemasaran dan gaji pegawai. Grafik area menunjukkan pertumbuhan pendapatan yang stabil dari tahun ke tahun, mencerminkan keberhasilan strategi pemasaran perusahaan. Analisis ini membantu dalam pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan kinerja bisnis.

Referensi

Few, S. (2012). *Show Me the Numbers: Designing Tables and Graphs to Enlighten*. Analytics Press.

Murray, S. (2016). *Excel Charts and Graphs: Master Data Visualization in Microsoft Excel*. Que Publishing.

Klibanoff, P., & Schorfheide, F. (2019). *Using Excel for Business Analysis: A Guide to Financial Modelling Fundamentals*. Wiley.

Microsoft Corporation. (2021). *Excel 2021: User Guide*. Microsoft Press.

Blythe, J., & Zimmerman, B. (2020). *Business Data Visualization with Excel: Master PivotTables, Power BI, and More*. Apress.