

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Globalisasi yang semakin pesat membawa berbagai perubahan dalam kehidupan manusia. Persaingan di dunia bisnis semakin meningkat, hal ini membuat strategi pemasaran produk harus dibuat dengan tepat. Kemampuan perusahaan dalam memahami kebutuhan pelanggan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Strategi yang dipilih hendaknya dapat membawa perusahaan memiliki peluang lebih baik di masa depan.

Kebutuhan manusia yang setiap hari semakin meningkat, begitu pula dengan ketertarikan akan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan mereka. Perusahaan yang bergerak di bidang penjualan melakukan berbagai cara untuk meningkatkan performa strategi dalam penjualannya. Pemanfaatan data dan informasi adalah salah satu cara yang dipakai saat ini meningkatkan kinerja perusahaan. Ketepatan pengolahan data serta melakukan prediksi tren penjualan yang sedang diminati sangat berpengaruh dalam proses peningkatan strategi, sehingga di dapatkan suatu keputusan tepat yang dapat diambil untuk tujuan yang telah ditetapkan.

Kemajuan teknologi saat ini menyuguhkan beragam teknologi yang dapat digunakan untuk mempermudah penyelesaian suatu permasalahan. Dalam dunia bisnis, analisis sebuah data adalah hal yang sangat dibutuhkan. Analisis data adalah sebuah laporan yang memberikan informasi detail terkait performa penjualan yang terjadi pada suatu perusahaan.

Analisis data dalam suatu penjualan menjadi sebuah tren yang berkembang sampai saat ini khususnya dalam dunia bisnis. Pemanfaatan sebuah data pada dunia bisnis dapat meningkatkan efisiensi pendapatan serta penjualan produk. Pemodelan data akan digunakan dalam proses ini, dimana data mentah akan divisualisasikan berupa grafik penjualan.

Pada kegiatan kerja praktik ini akan dilakukan analisis data penjualan produk CV. Borobudur Silver. Analisa penjualan dilakukan perkategori dengan pemodelan menggunakan grafik. Kemudian dari Analisa tersebut akan ditarik sebuah strategi penjualan untuk kedepannya sehingga dapat meningkatkan peforma penjualan produk yang ada.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi masalah yang ada adalah dalam proses pemenuhan target perusahaan, strategi yang digunakan untuk meningkatkan peforma penjualan produk ataupun pendapatan dari perusahaan melibatkan pemanfaatan analisis data penjualan yang terjadi untuk mengetahui peforma penjualan serta pemodelan dari data penjualan menjadi grafik penjualan untuk memudahkan pegawai dalam memahami informasi penjualan produk pada CV. Borobudur Silver dan mendapatkan suatu pernyataan yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan strategi penjualan berikutnya.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian identifikasi masalah diatas, maka didapatkan batasan masalah yaitu berfokus pada analisis serta memodelkan data pejualan produk Borobudur Silver pada Toko pusat di bulan Oktober – Desember dan mendapatkan sebuah informasi yang akan digunakan untuk meningkatkan peforma penjualan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasan masalah diatas, maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menganalisis data penjualan produk Borobudur Silver sehingga di dapatkan informasi yang bisa digunakan untuk meningkatkan peforma sales produk ?
2. Bagaimana memodelkan data mentah dari penjualan produk Borobudur Silver agar mudah dipahami oleh semua user ?

E. Tujuan Praktik Magang

Menganalisis data penjualan produk yang ada di CV. Borobudur Silver, Dari informasi tersebut dapat dilakukan pendekatan dan dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja penjualan produk CV. Borobudur Silver.

F. Manfaat Praktik Magang

Adapun manfaat praktik magang , yaitu :

a. Bagi mahasiswa

1. Memberikan manfaat dalam penerapan teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang nyata di dunia kerja
2. Menambah pengalaman mahasiswa terkait analisis dan memodelkan data penjualan serta penyelesaian dari suatu masalah yang ada.
3. Menambah wawasan mahasiswa dalam bidang analisis data

b. Bagi perusahaan

1. Membantu memahami perkembangan bisnis
2. Membantu meningkatkan peforma penjualan produk
3. Mendapatkan bahan sebagai evaluasi bisnis

BAB II

GAMBARAN INSTANSI

A. Umum

1. Sejarah perusahaan

Borobudur Silver merupakan perusahaan yang berdiri sejak tahun 1989. Borobudur silver merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kerajinan, perhiasan yang dibuat dengan menggunakan "*Teknik filigree*" dan 100% buatan tangan oleh seniman terampil (Handmade). Hal tersebut menuntut banyak waktu, detail, perawatan, dan tingkat konsentrasi tinggi dari para pengrajin perak. Borobudur Silver di kenal dengan sebuah tagline "*Contemporary by tradition*"

"*Contemporary by tradition*", adalah moto yang dipegang oleh Borobudur Silver. percaya bahwa warisan budaya tradisional Indonesia dapat menembus waktu dan zaman, dengan menghadirkan desain kontemporer yang selalu up to date. Borobudur Silver memproduksi berbagai kategori Silver Jewelry seperti cincin, anting, kalung, gelang, bros, liontin, Cutlery, Dekorasi, handycraft dan berupa miniature 3 dimensi seperti becak, motor, wayang, candi, patung dll.

Borobudur Silver di dirikan oleh Ibu Dra. Soen Ming AL. Selly Sagita yang merupakan penulis buku "**Filgree Indonesia – Desain *Contemporary by tradition***". Dengan Pengerjaan Tradisional, Kanisius 2008 dan memulai perusahaan dengan nama Borobudur Silver pada tahun 1989, nama perusahaan ini terinspirasi dari Candi Borobudur dimana produk Borobudur Silver ini melestarikan semangat kemegahan warisan dunia.

Penjualan produk dari Borobudur Silver telah menembuh kancah internasioanl. Produk perhiasan yang di produksi telah bertebaran dipasar nasional bahkan internasional. Berbagai negara telah menjadi titik ekspor penjualan seperti Mexico, Amerika, Italia, Jerman, Belgia, Australia, Perancis, Spanyol, Turki.

Borobudur Silver telah memperoleh banyak pengakuan dan apresiasi dari Pemerintah Indonesia dan memenangkan berbagai penghargaan Internasional sebagai spesialis filigree dari Yogyakarta, Indonesia dan dengan demikian memegang

ISO (9001:2000) dan SNI no.19/9001/2001 untuk praktik bisnis berkualitas dan layanan pelanggan yang sangat baik

2. Visi dan Misi

Borobudur Silver memiliki visi dan misi sebagai berikut :

a. Visi

Visi Borobudur silver adalah Menjadikan kerajinan perhiasan perak Indonesia diakui dunia karena seni dan budayanya.

b. Misi

Misi Borobudur silver adalah menghasilkan kualitas perhiasan yang terbaik dari filigree perak buatan tangan dengan seni dan cinta.

3. Alamat

CV. Borobudur Silver, Jl. Menteri Supeno No. 41, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55162

4. Kontak perusahaan

Telp : (0274) 374037 / 374238

Fax : (0274) 375439

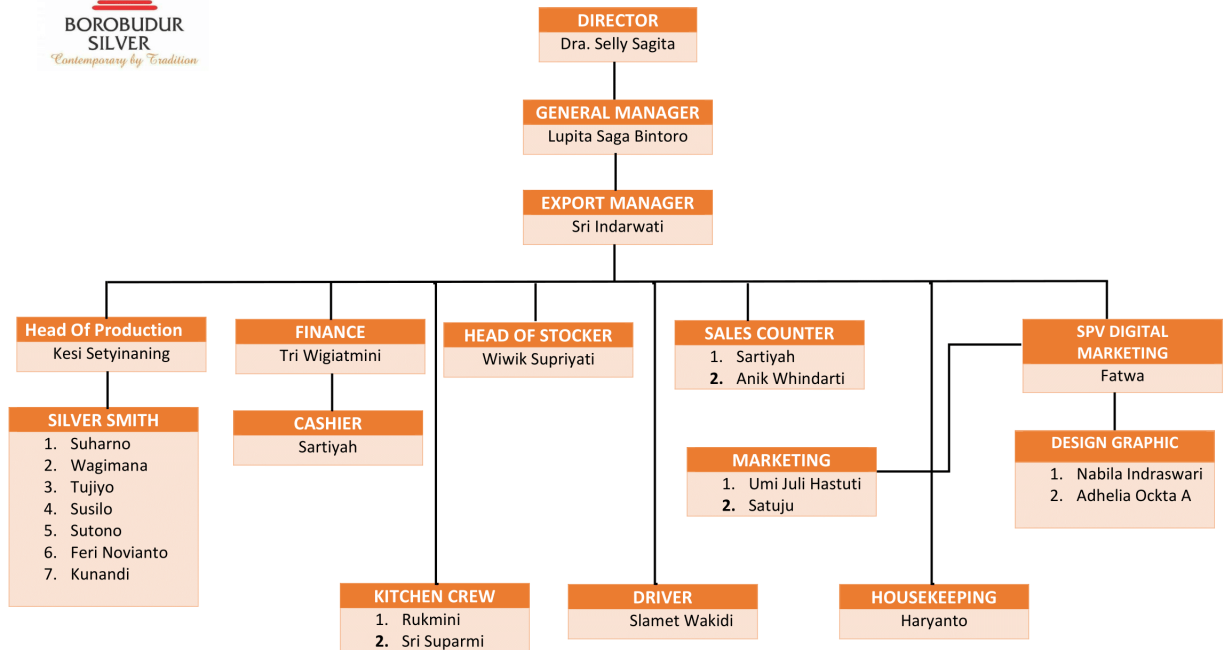
Whatsaap : 08112957288

B. Struktur Organisasi

Pada gambar 1, menunjukkan struktur organisasi dari CV. Borobudur Silver.



ORGANIZATIONAL STRUCTURE BOROBUDUR SILVER



Gambar 1 Struktur Organisasi Borobudur Silver

C. Sumber daya manusia dan sumber daya fisik

1. Sumber daya manusia

Borobudur Silver memiliki sumber data manusia sebagai berikut :

- General manager : 1
- Export manager : 1
- Head of production : 1
- Finance : 1
- Head of stocker : 1
- Sales counter : 2
- Spv digital marketing 1
- Design graphic : 2

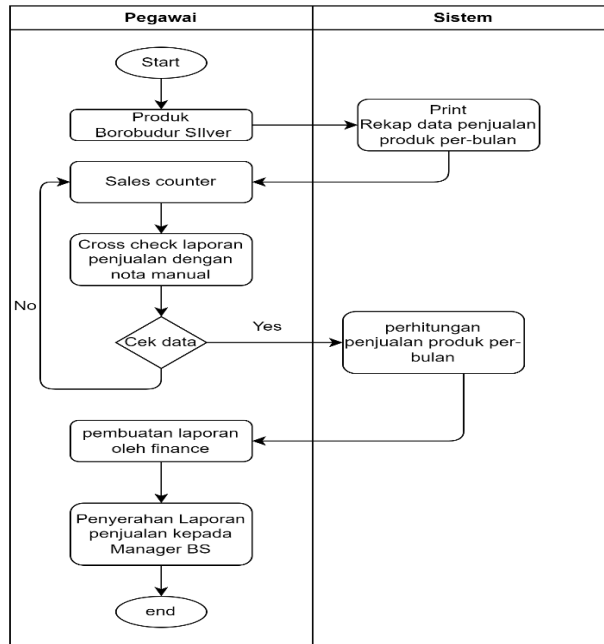
- Marketing : 2
- Cashier : 1
- Silver smith : 7
- Kitchen crew : 2
- Housekeeping : 1
- Driver : 1

2. Sumber daya fisik

- 4 ruangan kerja
- 2 ruangan penjualan
- 1 ruangann dapur
- 5 ruangan toilet
- 1 ruangan sholat

D. Proses bisnis saat ini yang berkaitan dengan tema magang

Pada gambar 2, menunjukkan proses bisnis saat ini yang terjadi pada CV. Borobudur Silver. Proses dimulai dari data produk BS, lalu akan dilakuakn print data penjualan per-bulan melalui sistem, kemudian sales counter akan melakukan cross check laporan pada sistem dengan nota manual. kemudian dari pengecekan jika data valid/sama maka dilakukan perhitungan penjualan produk per-bulan lalu dilakukan pembuatan laporan oleh finance dan menyerahkan laporan tersebut ke manager BS. Namun, jika data tidak valid/sama maka akan dilakukan pengecekan Kembali oleh sales counter.



Gambar 2 Proses Bisnis Penjualan Produk Saat Ini

BAB III

TAHAPAN KEGIATAN PRAKTIK MAGANG

A. Lokasi Praktik Magang, Alamat, Kontak

1. Lokasi dan Alamat Praktik Magang

Lokasi tempat pelaksanaan kerja praktik berada di CV. Borobudur Silver yang beralamat di Jl. Menteri Supeno No. 41, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55162.

2. Kontak Praktek Magang

a. Kontak tempat praktek magang

Telp : (0274) 374037 / 374238

Fax : (0274) 375439

Whatsaap : 08112957288

b. Kontak pembimbing lapangan

Nama : Fatwa S.Kom

Whatsaap : 08112957288

B. Rencana Observasi (kunjungan magang)

Rencana observasi pada kegiatan praktek magang di CV. Borobudur Silver adalah mengamati dan memahami proses penjualan produk sehingga didapatkan sebuah data mentah dari hasil penjualan tersebut guna untuk melakukan analisis lalu dimodelkan dan menghasilkan sebuah informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dalam hal peningkatan performa baik dibagian penjualan produk perusahaan.

C. Rancangan jadwal kegiatan magang

Pada tabel 1 menunjukkan rancangan jadwal kegiatan kerja praktik .

Table 1 Rancangan Jadwal Kegiatan

No	Nama Kegiatan	Minggu Pelaksanaan														Realisasi	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Ya/Tidak	%
1	Pengenalan : kantor, alur penjualan	■														Ya	100%
2	Mempelajari alur data penjualan (website, ecommerce, dll)		■	■												Ya	100%
3	Analisa data penjualan Oktober				■											Ya	100%
4	Membuat konten November					■										Ya	100%
5	Diskusi dan pembuatan konten anniversarry						■									Ya	100%
6	Analisa tren dan pembuatan konten promo							■								Ya	100%
7	Analisa data penjualan November								■	■						Ya	100%
8	Diskusi dan pembuatan konten chrismast										■					Ya	100%
9	Analisa data penjualan Desember											■	■			Ya	100%
10	Analisa trend awal tahun													■		Ya	100%
11	Diskusi startegi untuk tahun 2023														■	Ya	100%

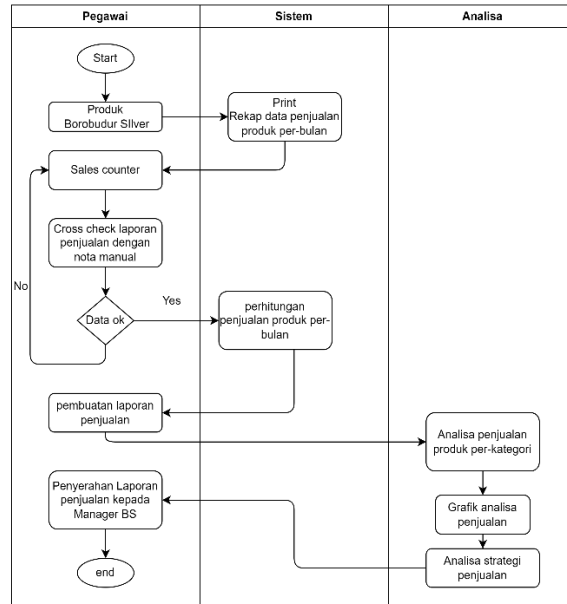
BAB IV

HASIL PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG

A. Hasil Observasi Magang

1. Proses Bisnis

a. Proses bisnis yang diharapkan



Gambar 3 Proses Bisnis yang Diharapkan

Pada gambar 3 menampilkan proses bisnis dari data penjualan produk yang diharapkan terjadi pada CV. Borobudur Silver. Proses dimulai dari data produk BS, lalu akan dilakukan print data penjualan per-bulan melalui sistem, kemudian sales counter akan melakukan cross check laporan pada sistem dengan nota manual. kemudian dari pengecekan jika data valid/sama maka dilakukan perhitungan penjualan produk per-bulan lalu dilakukan pembuatan laporan penjualan kemudian dilakukan Analisa penjualan perkategori dengan pemodelan menggunakan grafik. Kemudian dari Analisa yang ada akan ditarik sebuah strategi penjualan untuk kedepannya. Kemudian data penjualan beserta Analisa akan diserahkan ke manager BS. Namun, jika data tidak valid/sama maka akan

dilakukan pengecekan Kembali oleh sales counter kemudian di proses seperti di atas.

2. Rincian pekerjaan

Table 2 Rincian Pekerjaan

Hari/Tanggal	Jam	Kegiatan
Senin, 10/okt/2022	10.00 - 16.00	Pengenalan kantor
Selasa, 11/okt/2022	08.00 – 16.00	Belajar alur penjualan produk BS
Rabu - jum'at, 12-14 /okt/2022	08.00 – 16.00	Mengurus postingan produk ke website
Senin – Jum'at 17-21 /okt/2022	08.00 – 16.00	Rekap data penjualan dari awal oktober
Senin - Selasa 24 – 25 /okt/2022	08.00 – 16.00	Memposting produk ke website, ecommerce
Rabu -Jum'at 26 -28 /okt/2022	08.00 – 16.00	Rekap data penjualan dari awal oktober -
Senin - Kamis 31-3 /okt/2022	08.00 – 16.00	Menganalisis data penjualan bulan oktober
Jum'at, Senin, Selasa 4-8 /Nov/2022	08.00 – 16.00	Diskusi penjualan oktober, penentuan strategi/trend untuk penjualan selanjutnya
Rabu – Jum'at 9-11 /Nov/2022	08.00 – 16.00	Diskusi dan pembuatan konten trend promo 11.11
Senin - Kamis 14-17 /Nov/2022	08.00 – 16.00	Diskusi trend konten promo, giveaway, anniv
Jum'at, Senin, Selasa 18 - 22/Nov/2022	08.00 – 16.00	Pembuatan konten promo dan giveaway
Rabu – Jum'at 23-25/Nov/2022	08.00 – 16.00	Pembuatan konten anniv, melakukan upload dan pengeditan data pada website
Senin – Jum'at 28-2/Nov-Des/2022	08.00 – 16.00	Acara Anniv, Rekap data penjualan, analisis data penjualan November

Senin – Jum’at 5-9 /Des/2022)	08.00 – 16.00	Diskusi penjualan November, penentuan strategi/trend untuk penjualan selanjutnya
Senin - Rabu 12-14 /Des/2022	08.00 – 16.00	Analisis trend untuk Christmas
Kamis, Jum’at, Senin 15-19 /Des/2022	08.00 – 16.00	Melakukan pengeditan data pada website
Selasa - jum’at 20-23 /Des/2022	08.00 – 16.00	Diskusi dan pembuatan konten Christmas
Senin - Jum’at 26-30 /Des/2022	08.00 – 16.00	Rekap data desember dan analisis
Selasa – Jum’at 3-6 /Jan/2023	08.00 – 16.00	Diskusi penjualan desember, penentuan strategi/trend untuk penjualan selanjutnya
Senin - Selasa 9-10 /Des/2023	08.00 – 16.00	Analisis trend awal tahun

B. Pembahasan magang (berdasarkan logbook)

1. Problem yang ditemukan ditempat magang sebagai topik praktik magang

Masalah yang ditemukan ditempat magang CV. Borobudur Silver sebagai berikut :

- a. Tidak adanya analisis serta pemodelan lebih lanjut untuk data penjualan produk (Misal : analisis untuk mengetahui produk best seller)
- b. Tidak adanya analisis untuk tren sales/penjualan guna dalam peningkatan minat belanja dari customer

2. Analisis terhadap hasil observasi

a. Analisis kebutuhan

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan untuk analisis penjualan produk pada CV. Borobudur Silver, maka kebutuhan fungsional adalah :

- Data penjualan produk Borobudur Silver pada bulan Oktober, November, Desember

b. Kebutuhan sistem dalam proses analisis data penjualan produk Borobudur Silver meliputi :

1) Kebutuhan perangkat keras

- Laptop Asus
- RAM 4 Gb
- Processor Intel core i3
- OS Windows 10

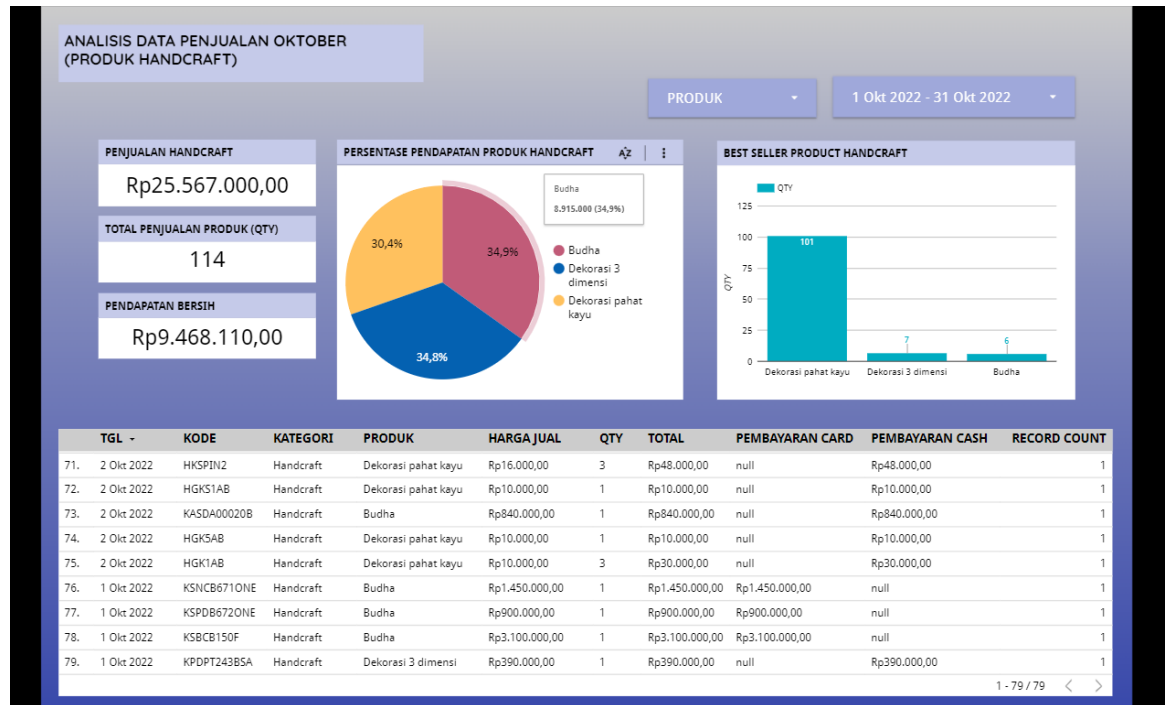
2) Kebutuhan perangkat lunak

- Google Chrome
- Microsoft Excel

c. Hasil Observasi

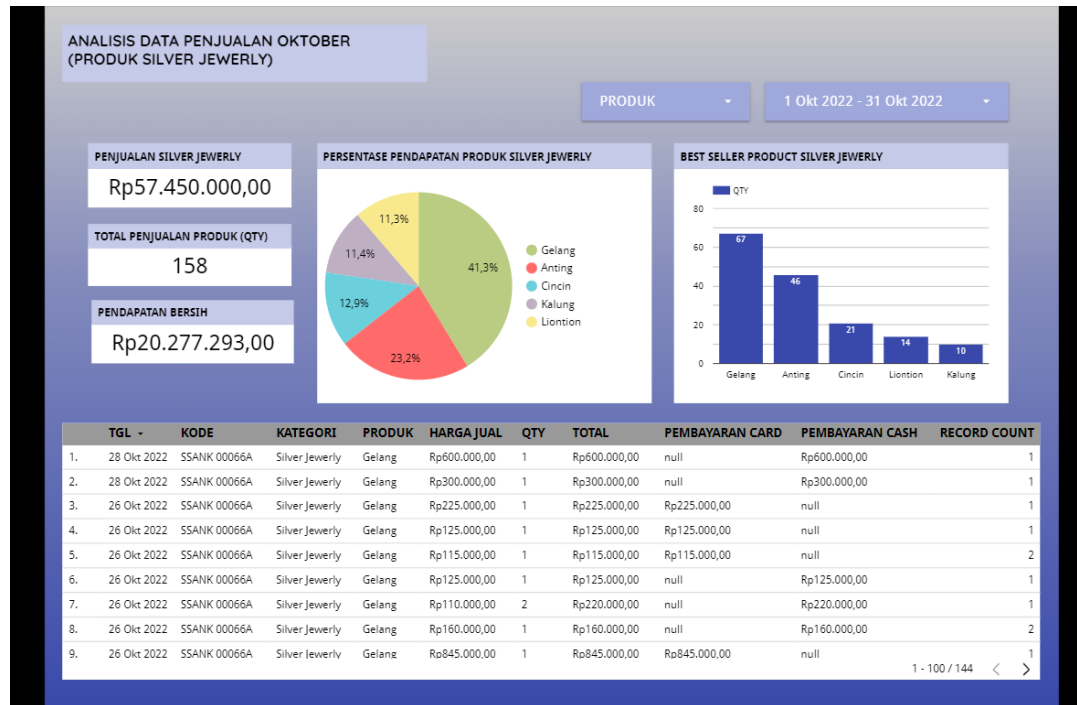
1) Analisis data penjualan Oktober

- Gambar 5 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Handcraft di bulan Oktober. Data penjualan di bulan Oktober untuk kategori produk Handcraft (Dekorasi pahat kayu, Dekorasi 3 dimensi dan Budha). Penjualan pada kategori Handcraft di bulan oktober adalah 114 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk dekorasi pahat kayu dengan qty penjualan sebanyak 101 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Budha.



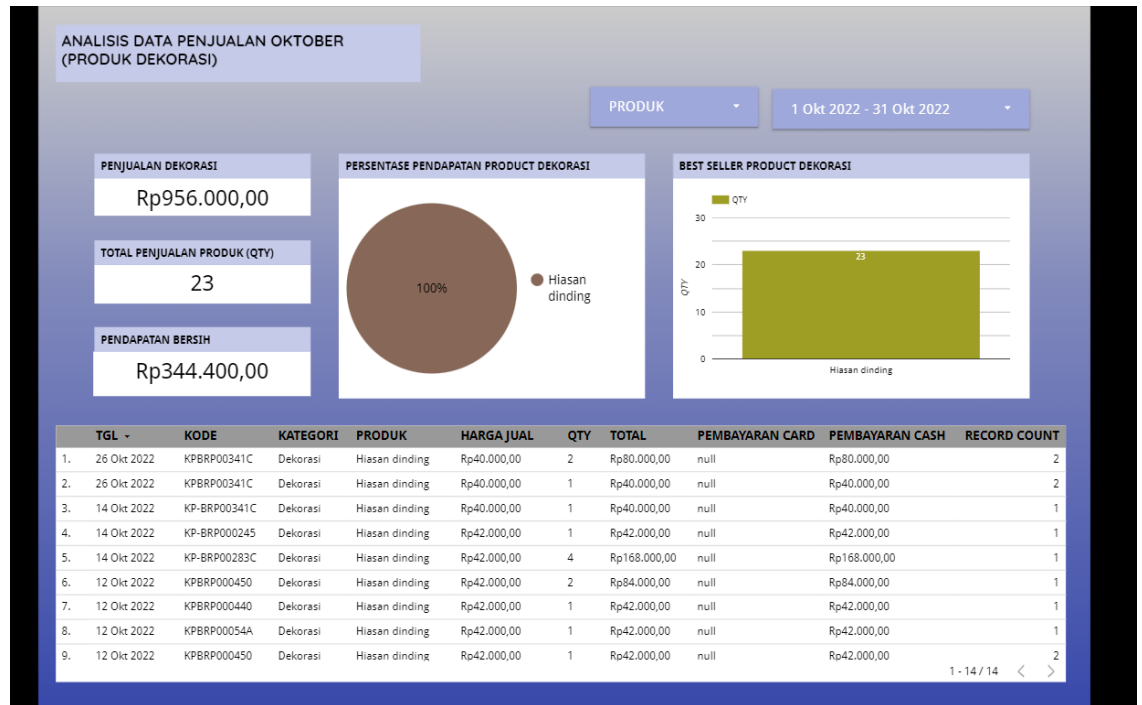
Gambar 4 Analisis Penjualan Produk Handcraft Oktober

- Gambar 6 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Silver Jewelry di bulan Oktober. Data penjualan di bulan Oktober untuk kategori produk Silver Jewelry (Gelang tangan, Gelang kaki, Anting, Kalung, Liontin, Cincin, Bros). Penjualan pada kategori Silver Jewelry di bulan oktober adalah 158 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk Gelang Tangan dengan qty penjualan sebanyak 67 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Gelang Tangan.



Gambar 5 Analisis Penjualan Produk Silver Jewelry Oktober

- Gambar 7 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Dekorasi di bulan Oktober. Data penjualan di bulan Oktober untuk kategori produk Dekorasi (Batik Painting dan Hiasan Dinding). Penjualan pada kategori Dekorasi di bulan oktober adalah 23 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk hiasan dinding dengan qty penjualan sebanyak 23 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk hiasan dinding.



Gambar 6 Analisis Penjualan Produk Dekorasi Oktober

Dari hasil Analisa penjualan di bulan oktober, untuk penjualan kategori Handcraft yaitu Rp. 25.567.000, product Silver Jewerly yaitu 47.450.000 dan product dekorasi yaitu Rp. 956.000. Total penjualan selama bulan Oktober adalah Rp. 83.973.000.

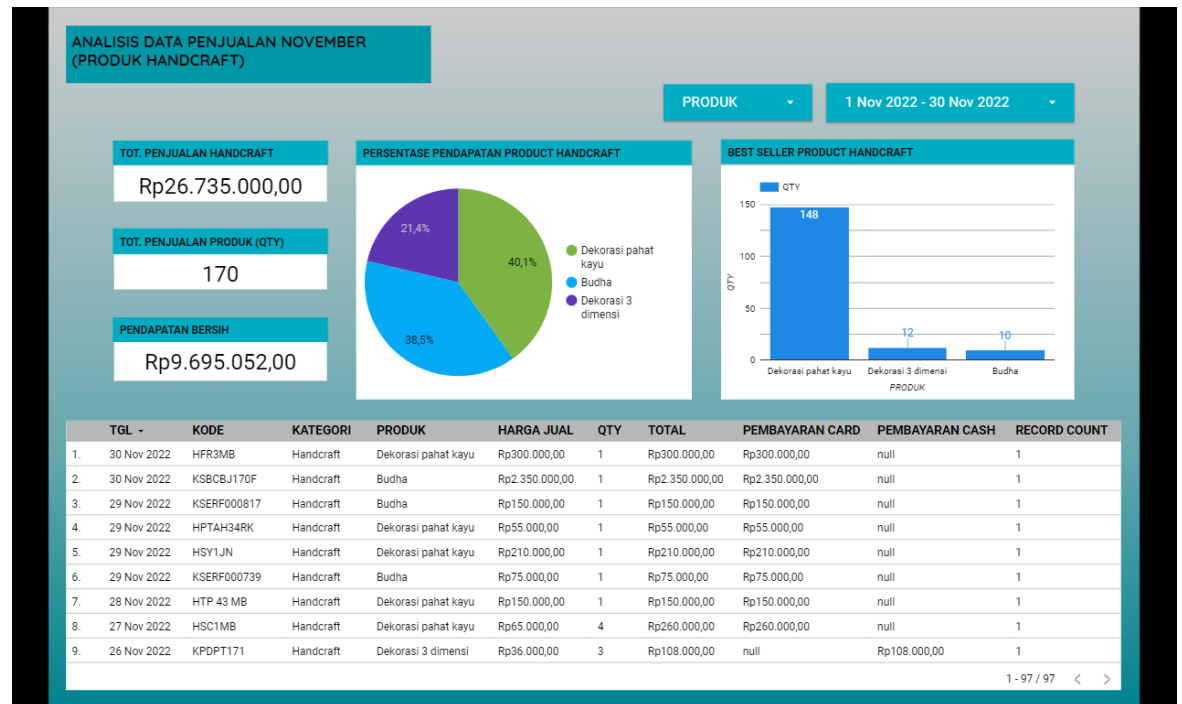
Maka dibuat beberapa strategi kedepannya di bulan November yaitu:

- ✓ Membuat beberapa konten untuk produk-produk yang tingkat penjualannya masih rendah seperti pada kategori Handcraft yaitu product Budha, pada kategori Silver Jewerly yaitu product Gelang kaki dan pada kategori Dekorasi yaitu product Batik Painting.
- ✓ Membuat beberapa trend konten untuk bulan November seperti konten promo dan giveaway perayaan anniversary CV. Borobudur Silver

2) Analisis data penjualan November

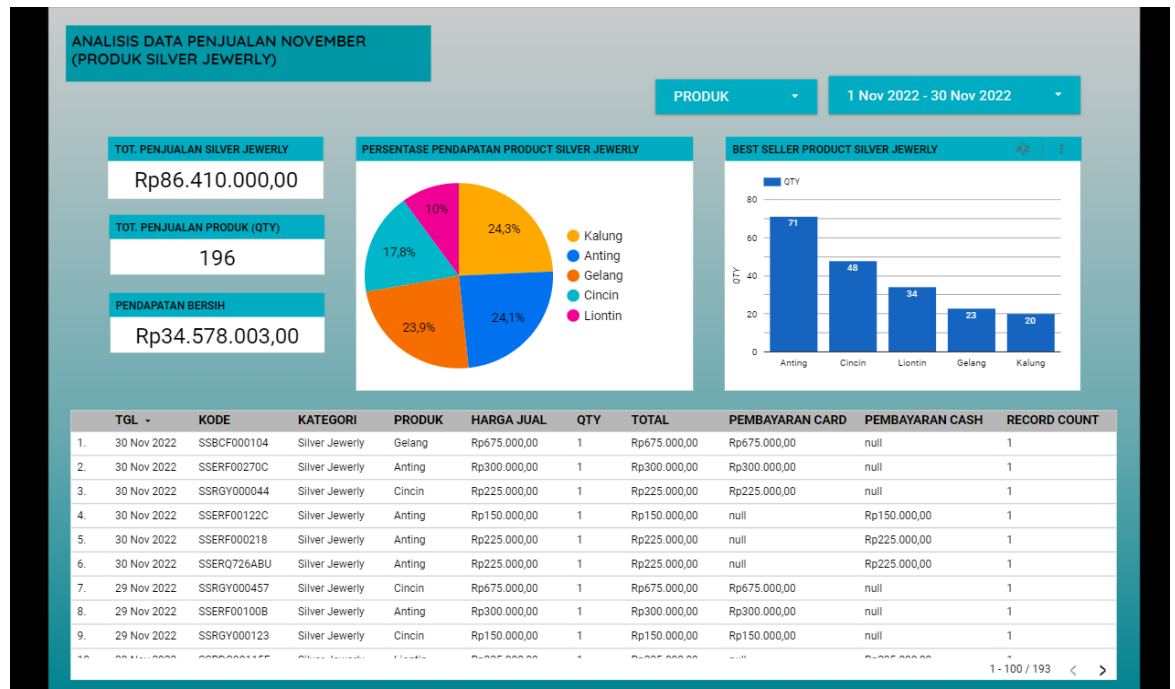
- Gambar 8 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Handcraft di bulan November. Data penjualan di bulan November untuk

kategori produk Handcraft (Dekorasi pahat kayu, Dekorasi 3 dimensi dan Budha). Penjualan pada kategori Handcraft di bulan November adalah 170 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk dekorasi pahat kayu dengan qty penjualan sebanyak 148 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Dekorasi Pahat Kayu.



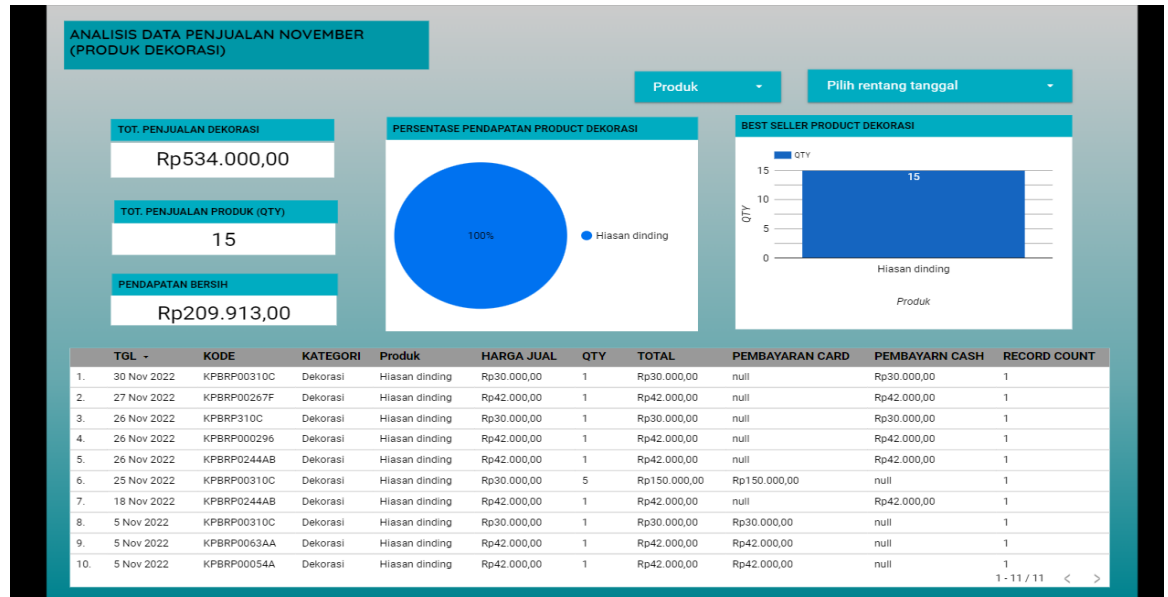
Gambar 7 Analisis Penjualan Produk Handcraft November

- Gambar 9 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Silver Jewelry di bulan November. Data penjualan di bulan November untuk kategori produk Silver Jewelry (Gelang tangan, Gelang kaki, Anting, Kalung, Liontin, Cincin, Bros). Penjualan pada kategori Silver Jewelry di bulan November adalah 196 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk Anting dengan qty penjualan sebanyak 71 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Kalung.



Gambar 8 Analisis Penjualan Produk Silver Jewelry November

- Gambar 10 menampilkan visualisasi data penjualan pada kategori produk Dekorasi di bulan November. Data penjualan di bulan November untuk kategori produk Dekorasi (Batik Painting dan Hiasan Dinding). Penjualan pada kategori Dekorasi di bulan November adalah 15 produk. Hasil yang dapat untuk analisis produk best seller adalah produk hiasan dinding dengan qty penjualan sebanyak 15 produk. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk hiasan dinding.



Gambar 9 Analisis Penjualan Produk Dekorasi November

Dari hasil Analisa penjualan di bulan November, untuk penjualan kategori Handcraft yaitu Rp. 26.735.000, product Silver Jewerly yaitu 86.410.000 dan product dekorasi yaitu Rp. 534.000. Total penjualan selama bulan November adalah Rp. 113.679.000.

Hasil evaluasi strategi yang dibuat di bulan Oktober dan diterapkan di bulan November :

- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan Oktober pada kategori Handcraft adalah product Budha dan pada penjualan terendah di bulan November pada kategori Handcraft adalah product Budha. Akan tetapi terdapat peningkatan penjualan product yaitu di bulan Oktober terjual 5 product dan di bulan November terjual 10 product (Strategi berhasil)
- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan Oktober pada kategori Silver Jewerly adalah product Gelang Kaki dan pada penjualan terendah di bulan November pada kategori Silver Jewerly adalah product Gelang kaki. Strategi yang dibuat belum berjalan dengan baik

- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan Oktober pada kategori Dekorasi adalah product Batik Painting dan penjualan terendah di bulan November pada kategori Dekorasi adalah product Batik Painting. Pada penerapan strategi di kategori Dekorasi belum berjalan dengan baik.
- ✓ Strategi penerapan konten promo dan give away memberikan perubahan pada peningkatan minat beli customer terbukti pada peningkatan penjualan di kategori Handcraft dan Silver Jewelry :
 - Bulan Oktober penjualan kategori Handcraft adalah Rp. 25.567.000 dan di bulan November 26.735.000
 - Bulan Oktober penjualan kategori Silver Jewelry adalah Rp. 57.450.000 dan di bulan November 86.410.000
 - Adanya peningkatan total penjualan product untuk semua kategori dari bulan Oktober yaitu Rp. 83.973.000 dan di bulan November Rp. 113.679.000

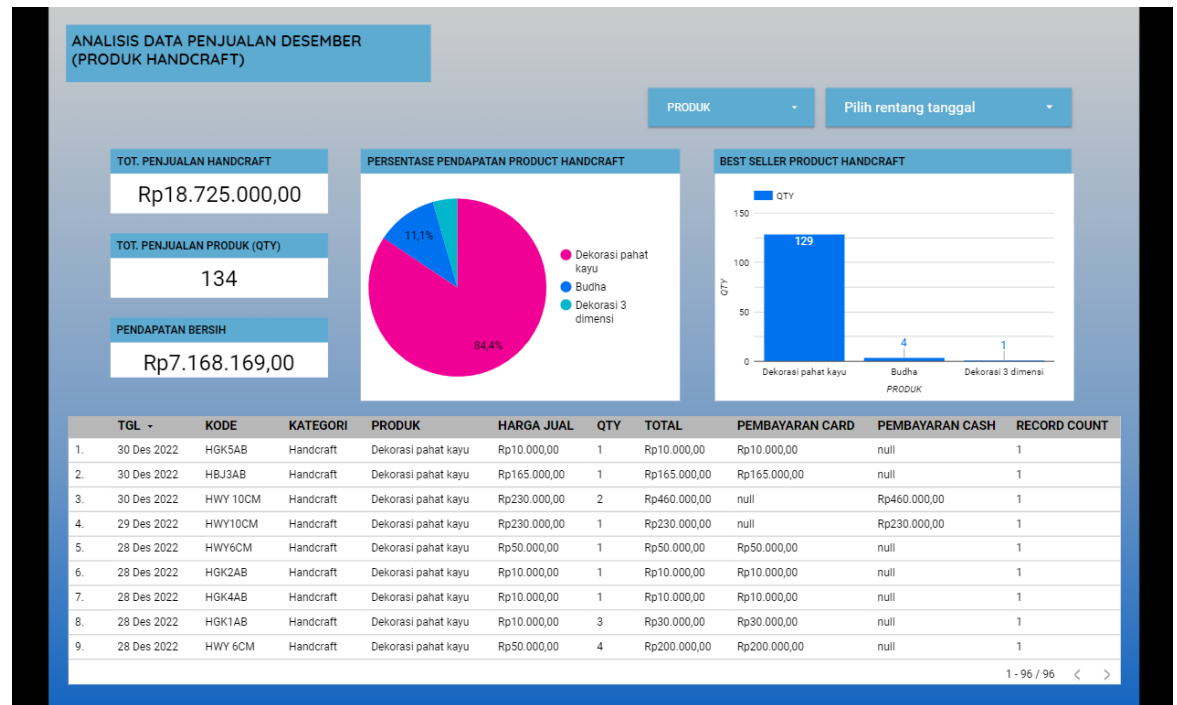
Maka dibuat beberapa strategi kedepannya di bulan Desember yaitu :

- ✓ Membuat beberapa konten untuk produk-produk yang tingkat penjualannya masih rendah seperti pada kategori Handcraft yaitu product Budha, pada kategori Silver Jewelry yaitu product Gelang Kaki dan pada kategori Dekorasi yaitu product Batik Painting.
- ✓ Membuat strategi konten dengan tema natal, membuat beberapa trend konten untuk bulan Desember seperti konten promo untuk hari-hari tertentu (promo natal, promo akhir tahun), serta konten product untuk gift natal.

3) Analisis data penjualan Desember

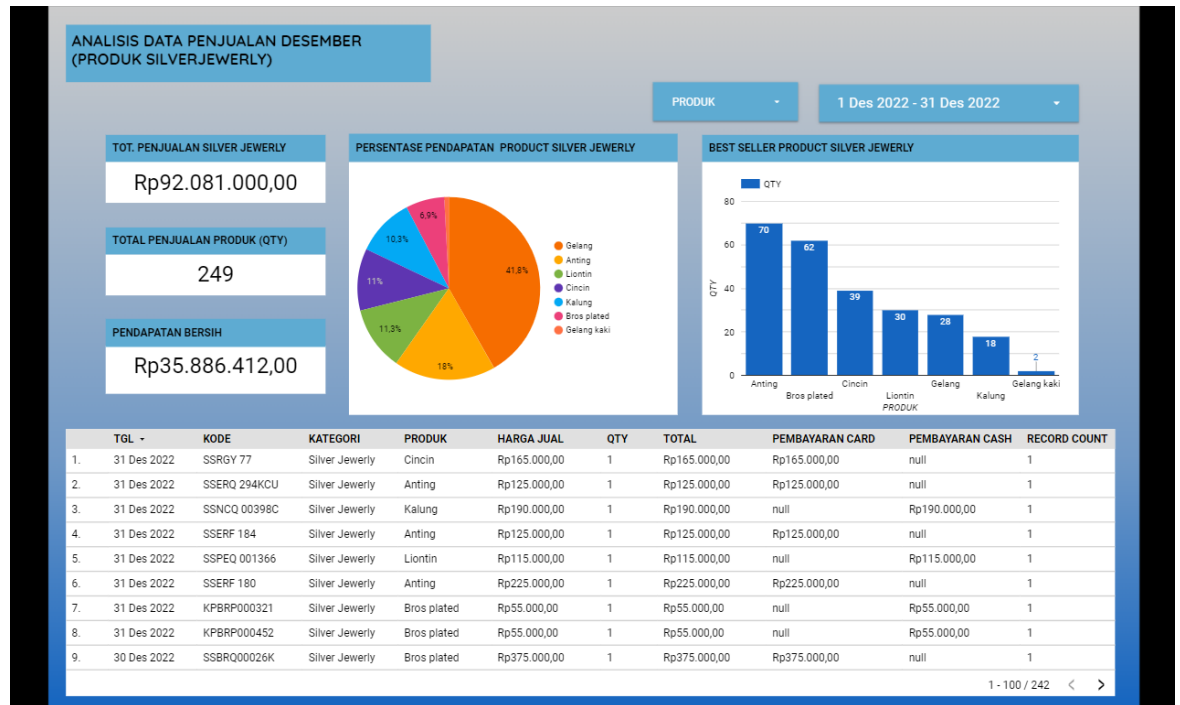
- Gambar 11 menampilkan visualisasi data penjualan pada kategori produk Handcraft di bulan Desember. Data penjualan di bulan Desember untuk kategori produk Handcraft (Dekorasi pahat kayu, Dekorasi 3 dimensi dan

Budha). Penjualan pada kategori Handcraft di bulan Desember adalah 134 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk dekorasi pahat kayu dengan qty penjualan sebanyak 129 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Dekorasi Pahat Kayu.



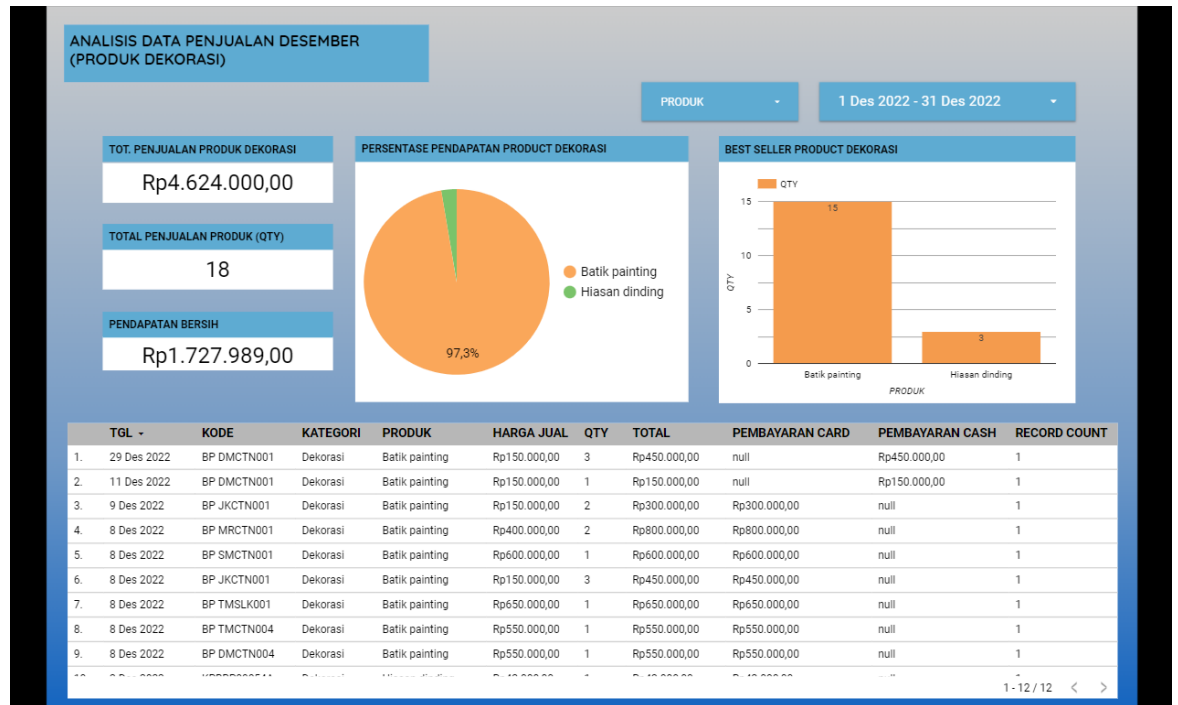
Gambar 10 Analisis Penjualan Produk Handcraft Desember

- Gambar 12 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Silver Jewelry di bulan Desember. Data penjualan di bulan Desember untuk kategori produk Silver Jewelry (Gelang tangan, Gelang kaki, Anting, Kalung, Liontin, Cincin, Bros). Penjualan pada kategori Silver Jewelry di bulan Desember adalah 196 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk Anting dengan qty penjualan sebanyak 70 barang. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk Gelang Tangan.



Gambar 11 Analisis Penjualan Produk Silver Jewelry Desember

- Gambar 13 menampilkan visualiasi data penjualan pada kategori produk Dekorasi di bulan Desember. Data penjualan di bulan Desember untuk kategori produk Dekorasi (Batik Painting dan Hiasan Dinding). Penjualan pada kategori Dekorasi di bulan Desember adalah 18 produk. Hasil yang di dapat untuk analisis produk best seller adalah produk batik painting dengan qty penjualan sebanyak 15 produk. Lalu persentase pendapatan tertinggi didapat dari produk batik painting.



Gambar 12 Analisis Penjualan Produk Dekorasi Desember

Dari hasil Analisa penjualan di bulan Desember, untuk penjualan kategori Handcraft yaitu Rp. 18.725.000, product Silver Jewerly yaitu 92.081.000 dan product dekorasi yaitu Rp. 4.624.000. Total penjualan selama bulan November adalah Rp. 115.430.000.

Hasil evaluasi strategi yang dibuat di bulan November dan diterapkan di bulan Desember :

- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan November pada kategori Handcarft product Budha dan pada penjualan terendah di bulan Desember pada kategori Handcarft product Dekorasi 3 Dimensi (Strategi berhasil)
- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan November pada kategori Silver Jewerly adalah product Gelang Kaki dan pada penjualan terendah di bulan Desember pada kategori Silver Jewerly adalah product Gelang Kaki. Akan tetapi terdapat peningkatan penjualan product yaitu penjualan product Gelang Kaki di

bulan November terjual 0 product dan bulan Desember terjual 2 product (Strategi berhasil)

- ✓ Strategi pembuatan konten untuk product yang penjualannya masih rendah di bulan November pada kategori Dekorasi adalah product Batik Painting. Penjualan terendah di bulan Desember pada kategori Dekorasi adalah product Hiasan Dinding (Strategi berhasil)
- ✓ Strategi penerapan konten untuk bulan Desember seperti konten promo untuk hari-hari tertentu (promo natal, promo akhir tahun), serta konten product untuk gift natal memberikan perubahan pada peningkatan minat beli customer terbukti pada peningkatan penjualan di kategori Silver Jewelry dan Dekorasi :
 - Bulan November penjualan kategori Silver Jewelry adalah Rp. 86.410.000 dan di bulan Desember Rp. 92.081.000
 - Bulan November penjualan kategori Dekorasi adalah Rp. 534.000 dan di bulan Desember adalah Rp. 4.624.000
 - Adanya peningkatan total penjualan product untuk semua kategori dari bulan Oktober yaitu Rp. 83.973.000, dibulan November Rp. 113.679.000 dan dibulan Desember Rp. 115.430.000

Maka dibuat beberapa strategi kedepannya di bulan Desember yaitu :

- ✓ Penjualan awal tahun baru yaitu membuat konten produk dari desain terbaru, membuat konten untuk produk-produk yang tingkat penjualannya masih rendah berdasarkan dari analisis penjualan sebelumnya, lalu membuat beberapa trend konten promo untuk hari-hari tertentu.

3. Capaian Magang (Hasil Analisis Kepuasan Mitra)

Pada Tabel 3 menampilkan hasil analisis kepuasan mitra terhadap capaian magang analisis data penjualan produk Borobudur Silver menggunakan kuisisioner dengan 8 pertanyaan.

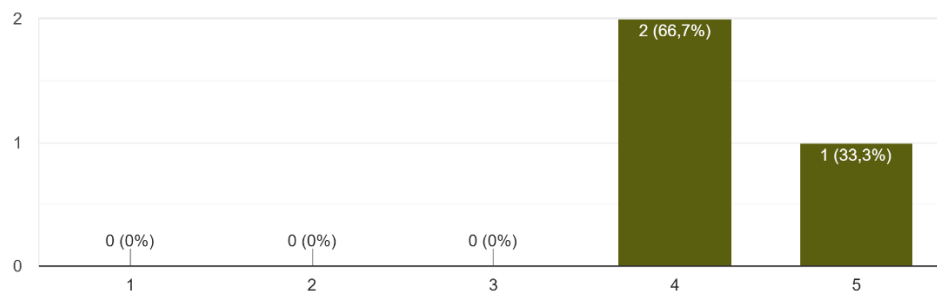
Table 3 Analisis Kepuasan Mitra

No	Pertanyaan
1	Seberapa puas anda dengan analisis data penjualan yang dilakukan ?
2	Seberapa relevan dan bermanfaat analisis data yang dilakukan ?
3	Apakah analisis data penjualan menghasilkan progress yang baik?
4	Seberapa puas anda dengan penerapan analisis trend promotion ?
5	Seberapa puas anda dengan pemodelan data yang diberikan ?
6	Apakah dashboard visualisasi data mudah digunakan dan dimengerti ?
7	Seberapa puas penjelasan analisis dari mahasiswa ?
8	Seberapa puas anda pada capaian kerja praktik ini ?
9	Apakah anda akan menggunakan analisis penjualan ini ?

- Gambar 14, menunjukkan kepuasan mitra terhadap analisis data penjualan yang dilakukan

Seberapa puas Anda dengan analisis data penjualan yang dilakukan ?

3 jawaban

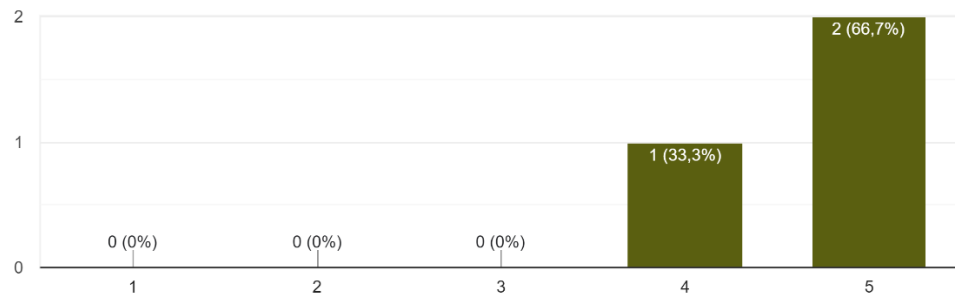


Gambar 13 Analisis kepuasan mitra : kepuasan analisis data penjualan

- Gambar 15, menunjukkan kepuasan mitra terhadap relevan dan manfaat dari analisis data penjualan yang dilakukan

Seberapa relevan dan bermanfaat analisis data yang dilakukan?

3 jawaban

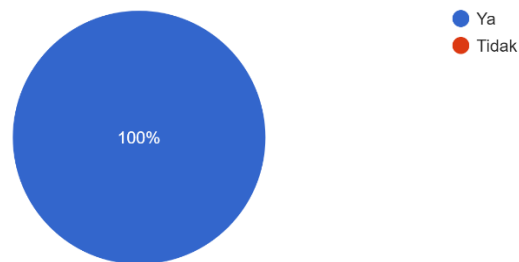


Gambar 14 Analisis kepuasan mitra : Seberapa relevan analisis data yang dilakukan

- Gambar 16, menunjukkan kepuasan mitra terhadap progres analisis data penjualan yang dilakukan

Apakah analisis data penjualan menghasilkan progres yang baik ?

3 jawaban

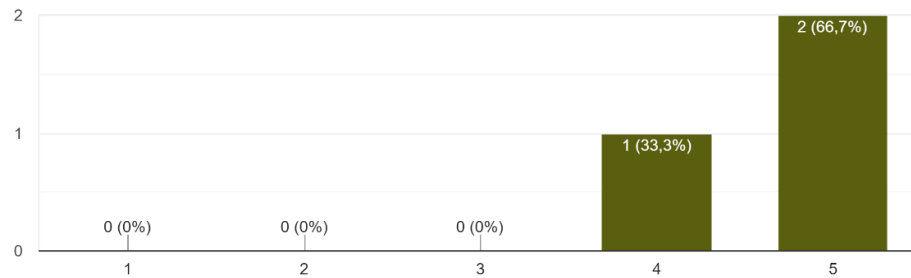


Gambar 15 Analisis kepuasan mitra : Progres analisis data penjualan

- Gambar 17, menunjukkan kepuasan mitra terhadap penerapan analisis data trend promotion yang dilakukan

Seberapa puas Anda dengan penerapan analisis trend promotion?

3 jawaban

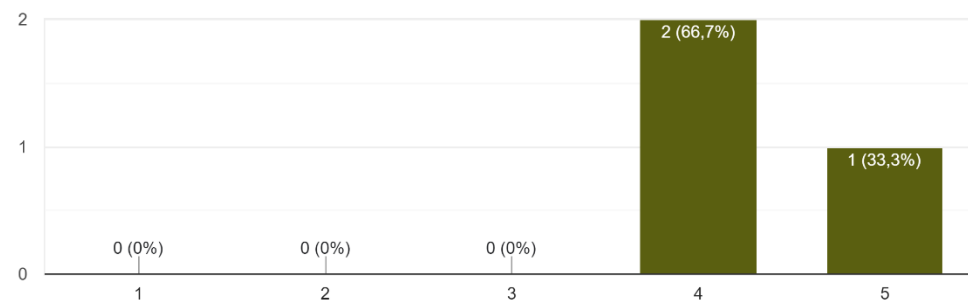


Gambar 16 Analisis kepuasan mitra : Kepuasan penerapan analisis trend promotion

- Gambar 18, menunjukkan kepuasan mitra terhadap pemodelan data penjualan yang dilakukan

Seberapa puas anda dengan pemodelan data yang diberikan ?

3 jawaban

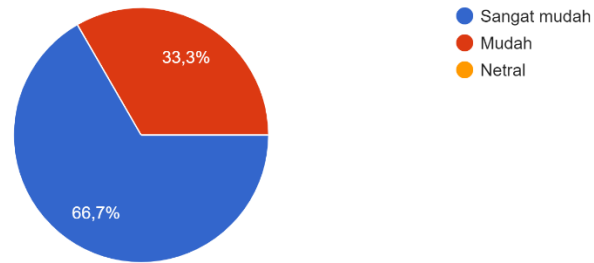


Gambar 17 Analisis kepuasan mitra : Kepuasan terhadap pemodelan data

- Gambar 19, menunjukkan kepuasan mitra terhadap dashboard visualisasi data penjualan produk yang dibuat

Apakah dashboard visualisasi data mudah digunakan dan dimengerti ?

3 jawaban

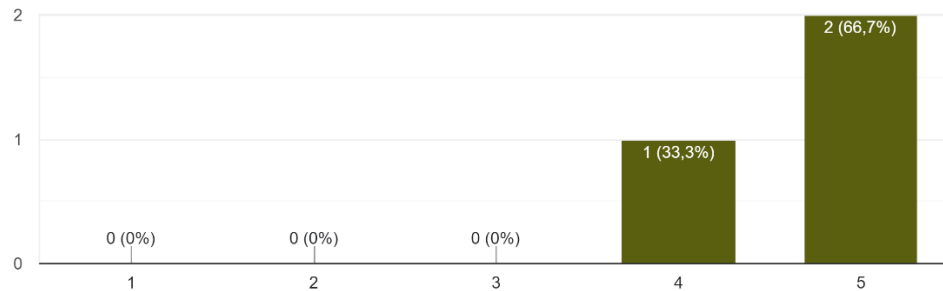


Gambar 18 Analisis kepuasan mitra : Kemudahan dashboard visualisasi data

- Gambar 20, menunjukkan kepuasan mitra terhadap penjelasan analisis dari mahasiswa

Seberapa puas penjelasan analisis dari mahasiswa

3 jawaban

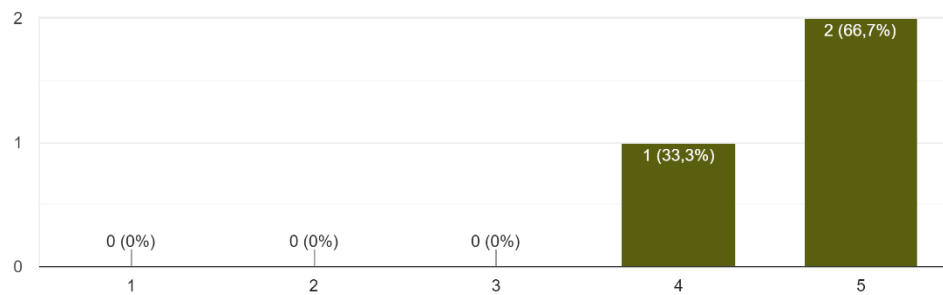


Gambar 19 Analisis kepuasan mitra : Kepuasan terhadap penjelasan mahasiswa

- Gambar 21, menunjukkan kepuasan mitra terhadap capaian kerja praktik

Seberapa puas anda pada capaian kerja praktik ini?

3 jawaban

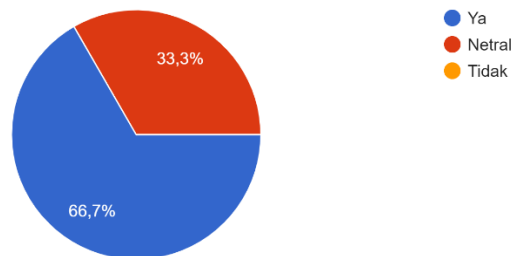


Gambar 20 Analisis kepuasan mitra : Kepuasan terhadap capaian kerja praktik

- Gambar 22, menunjukkan kepuasan mitra terhadap penggunaan analisis data penjualan

Apakah anda akan menggunakan analisis penjualan ini ?

3 jawaban



Gambar 21 Analisis kepuasan mitra : Penggunaan analisis penjualan

4. Keberlanjutan (tindak lanjut kerja sama MOU dll)

Untuk sekarang belum ada tindak lanjut kerja sama antara penulis dan pihak tempat praktik magang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil kerja praktek magang yang telah dilaksanakan dapat ditarik kesimpulan yaitu dengan diterapkan suatu Analisa terhadap penjualan produk yang terjadi perbulannya, di dapatkan suatu informasi baru seperti Tren penjualan/Tren minat costumer/Tren promo/Diskon/dll, dimanfaatkan sebagai acuan dalam membuat suatu strategi yang baik untuk diterapkan pada proses penjualan di bulan berikutnya. Dari strategi yang dibuat lalu diterapkan pada penjualan di bulan berikutnya, menunjukkan bahwa terdapat suatu peningkatan penjualan produk di bulan tersebut.

B. Saran

Setelah melakukan praktek magang selama tiga bulan dan fokus dalam bagian analisis data penjualan produk dari berbagai kategori yang ada ini belum sepenuhnya maksimal, masih banyak kekurangan sehingga membutuhkan proses pengembangan selanjutnya agar dicapai hasil analisis yang lebih baik lagi. Dan saran untuk CV. Borobudur Silver, dalam hal proses penjualan dapat memanfaatkan serta melakukan pengembangan terhadap analisis data penjualan baik itu terkait trend sales/best seller produk/trend promo/trend content/dll guna mencapai suatu penjualan yang lebih optimal.

Lampiran

A. Surat Ijin Praktik Magang dari TU/Fakultas



UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
Jl. Ahmad Yani (Ringroad Selatan), Kragilan, Tamanan, Banguntapan, Bantul,
Yogyakarta 55191 Telp. 0274-511830 ext. 4211 www.fti.uad.ac.id

**REKOMENDASI
MELAKSANAKAN PRAKTIK MAGANG**

Ketua Program Studi S1 Informatika, Fakultas Teknologi industri, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini sudah dapat melaksanakan Kerja Praktik

Nama lengkap Mhs : Nurfahrani
Nomor Induk Mhs : 1900018144
No HP/WA : 085337074205 E-mail : nurfahrani1900018144@webmail.uad.ac.id
Program Studi : S1 Informatika

Nama Instansi : CV. Borobudur Silver
Alamat lengkap dan jelas
Jl. Menteri Supeno No. 14, Sorosutan, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Derah Istimewa Yogyakarta

Demikian harap maklum, kepada Ketua Tata Usaha Fakultas Teknologi Industri, mohon dibuatkan surat pengantar

Yogyakarta, 4 Oktober 2022
Koordinator KP

Mengetahui, Dosen Wali  04/09/22 <u>Guntur Maulana Zamroni, B.Sc., M.Kom</u> NIY. 60181172	Dosen Pembimbing, 07/10/2022  <u>Mushlihudin S.T., M.T.</u> NIY. 60960147	 <u>Nurli Anwar S.T., M.Kom</u> NIY. 60160980
---	--	---

B. Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Praktik Magang



CERTIFICATE
OF INTERNSHIP COMPLETION

This certificate is present to
Nurfahrani

Has shown exemplary work performance as a Data Analyst
between 10 Oktober 2022 to 10 Januari 2023.

Presented this Januari of 2023.


Dra. SUCI MING AL.SELLY SAGITA
Director of Borobudur Silver

C. Logbook

**LOG BOOK PRAKTIK MAGANG MAHASISWA
PROGRAM STUDI S1 INFORMATIKA T.A 2021/ 2022
(WAJIB DIISI DAN MASUK DALAM PENILAIAN)**

Nim : 1900018144
 Nama Mahasiswa : Nurfahrani
 Judul Praktik Magang : Analisis data penjualan produk Borobudur Silver
 Dosen Pembimbing : Mushlihudin, S.T., M.T.
 Pembimbing Lapangan : Fatwa S.Kom

No	Kegiatan dan Lokasi Praktik Magang	Waktu Pelaksanaan		Hasil	Kendala, Rencana Perubahan (Jika ada)	Paraf Pembimbing Lapangan	Paraf Dosen Pembimbing Praktik Magang
		Hari/TGL	Jam Durasi				
1.	Pengenalan kantor	10/10/21	5 jam	Mengenal proses kerja yang terjadi di kantor Borobudur silver			
2.	Belajar alur website Borobudur silver	11/10/21	5 jam	Mengetahui alur proses website Borobudur silver			
3.	Mengurus postingan produk ke website	12 - 14/10/21	5 jam /hari	Postingan produk penjualan Borobudur silver			
4.	Mengelola data penjualan dari awal oktober - sekarang	17 - 21/10/21	5 jam /hari	Data penjualan			

5.	Memposting produk ke website, e-commerce	24 - 25/10/21	5 jam /hari	Postingan produk penjualan Borobudur silver			
6.	Mengelola data penjualan dari awal oktober - sekarang	26 - 28/10/21	5 jam /hari	Data penjualan			
7.	Menganalisis data penjualan di bulan oktober	31 - 3/10/21	5 jam /hari	Laporan analisis penjualan di bulan oktober			

Yogyakarta, 18 November 2021

Dosen Pengampu Kelas Praktik Magang







Mahasiswa











(.....)

(.....)

LOG BOOK PRAKTIK MAGANG MAHASISWA
PROGRAM STUDI SI INFORMATIKA T.A 2021/ 2022
(WAJIB DIISI DAN MASUK DALAM PENILAIAN)

Nim : 1900018144
 Nama Mahasiswa : Nurfahrani
 Judul Praktik Magang : Analisis data penjualan produk Borobudur Silver
 Dosen Pembimbing : Mushlihudin, S.T., M.T.
 Pembimbing Lapangan : Fatwa S Kom

No	Kegiatan dan Lokasi Praktik Magang	Waktu Pelaksanaan		Hasil	Kendala, Rencana Perubahan (jika ada)	Paraf Pembimbing Lapangan	Paraf Dosen Pembimbing Praktik Magang
		Hari/TGL	Jam Durasi				
1.	Diskusi penjualan okt, Penentuan strategi / trend untuk penjualan selanjutnya	Jumat, Senin, Selasa / 4-8 Nov 2022	08.00 - 16.00	pengadaan promo 11.11, promo lain (anniv), give away produk BS			
2.	Diskusi dan pembuatan konten trend promo 11.11	Rabu - Jumat / 9-11 Nov 2022	08.00 - 16.00	konten promo 11.11 (diskon)			
3.	Diskusi trend promo, Giveaway, anniv	Senin - Kamis / 14-17 Nov 2022	08.00 - 16.00	pengadaan promo pembelanjaan serta giveaway dalam rangka Anniv BS			

4.	Pembuatan konten promo dan giveaway	Jumat, Senin, Selasa / 18-22 Nov 2022	08.00 - 16.00	konten promo dan giveaway			
5.	pembuatan konten anniv, upload feed data pada website	Rabu - Jumat / 23-25 Nov 2022	08.00 - 16.00	konten anniv, Portingan produk BS pada website			
6.	Rekap data dan analisis penjualan Nov, Acara anniv	Senin - Jumat / 28-2/Nov - Des 2022	08.00 - 16.00	data rekap, analisa penjualan Nov,			
7.	Diskusi penjualan Nov, Penentuan strategi Penjualan selanjutnya	Senin - Jumat / 5-9 Des 2022	08.00 - 16.00	Pembahasan trend christmas, (promo penjualan), trend produk utk christmas			
8.	Analisis trend untuk christmas	Senin - Rabu / 12-14 Des 2022	08.00 - 16.00	pengadaan promo penjualan (christmast)			

9.	Melakukan pengecekan data pada website	Kamis, Jumat, Senin / 15-19 Des 2022	08.00 - 16.00	Postingan produk pengualan BS pada website		↳	TR
10.	Dikun dan Pembuatan konten christmast	Selasa - Jumat / 20-23 Des 2022	08.00 - 16.00	konten christmast		↳	TR
11.	Rekap data penjualan Desember dan analisis	Senin - Jumat / 26-30 Des 2022	08.00 - 16.00	data penjualan desember, analisa penjualan		BOROBURU YOGYAKARTA	TR
12.	Dikun penjualan desember, penentuan strategi penjualan Selanjutnya	Selasa - Jumat / 3-6 Jan 2023	08.00 - 16.00	Pengadaan promo imlek, foto product terbaru, konten penjualan product imlek			TR
13.	Analisa trend awal tahun	Senin - Selasa / 9-10 Des 2023	08.00 - 16.00	Desain product berdasarkan trend yg ada, Pembaharuan product pd website. Peningkatan content pd product dgn penjualan rendah		↳	TR

Dosen Pengampu Kelas Praktik Magang

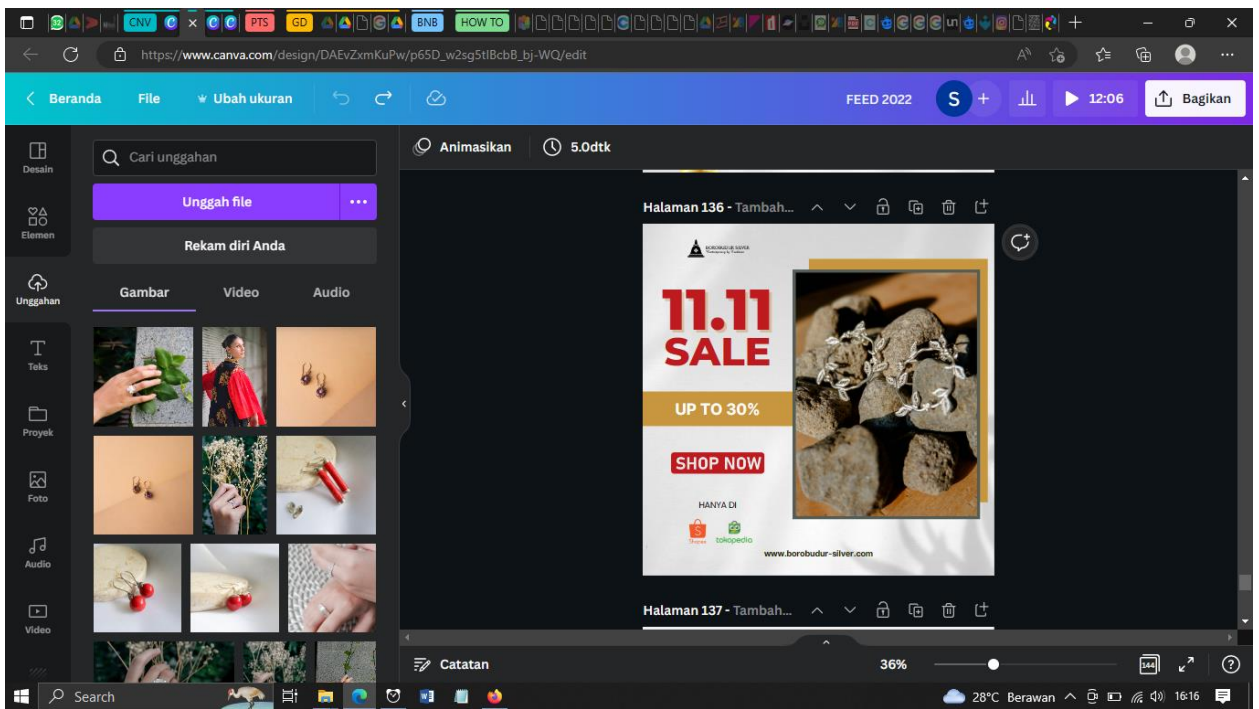
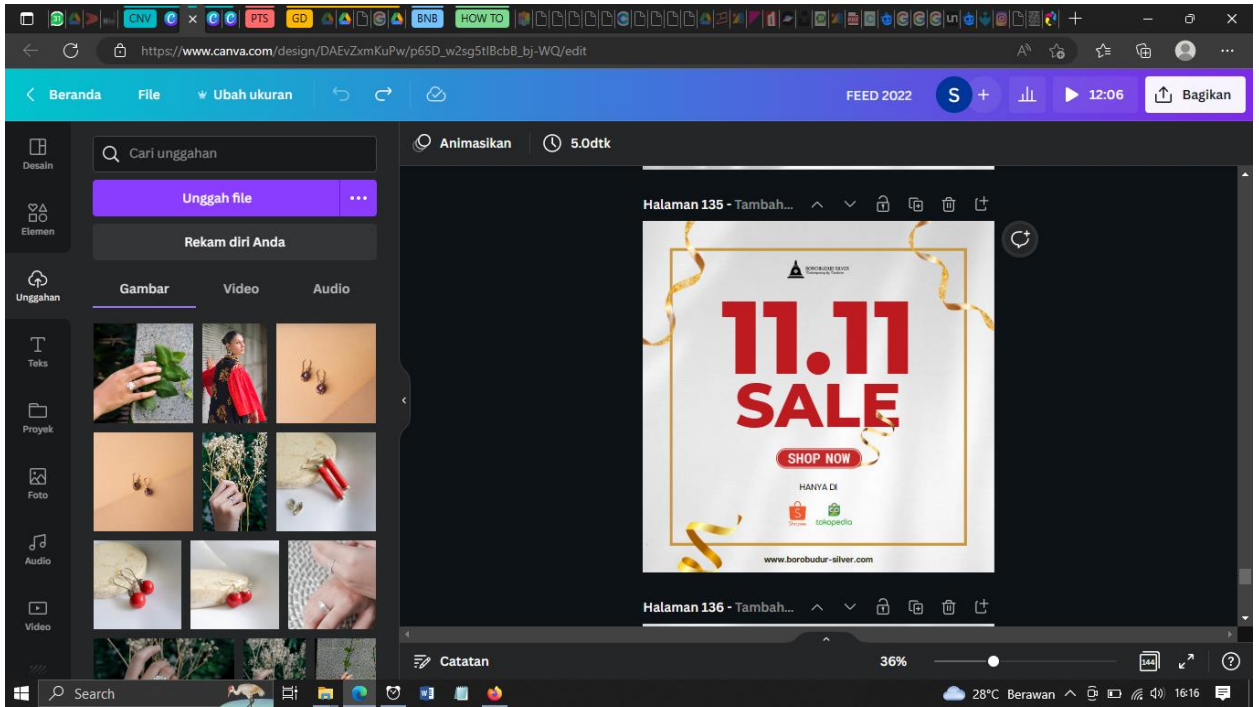
(.....
Nuri Anwar, S.T., M.Kom
NIV. 60160980

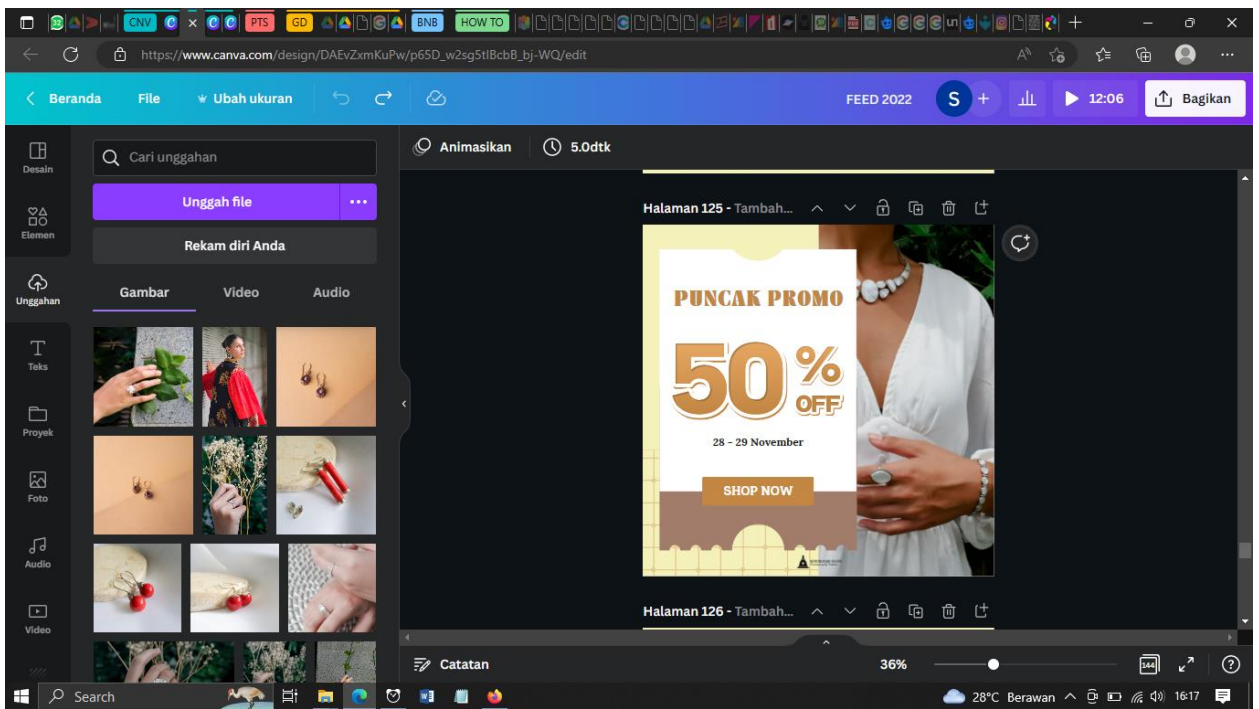
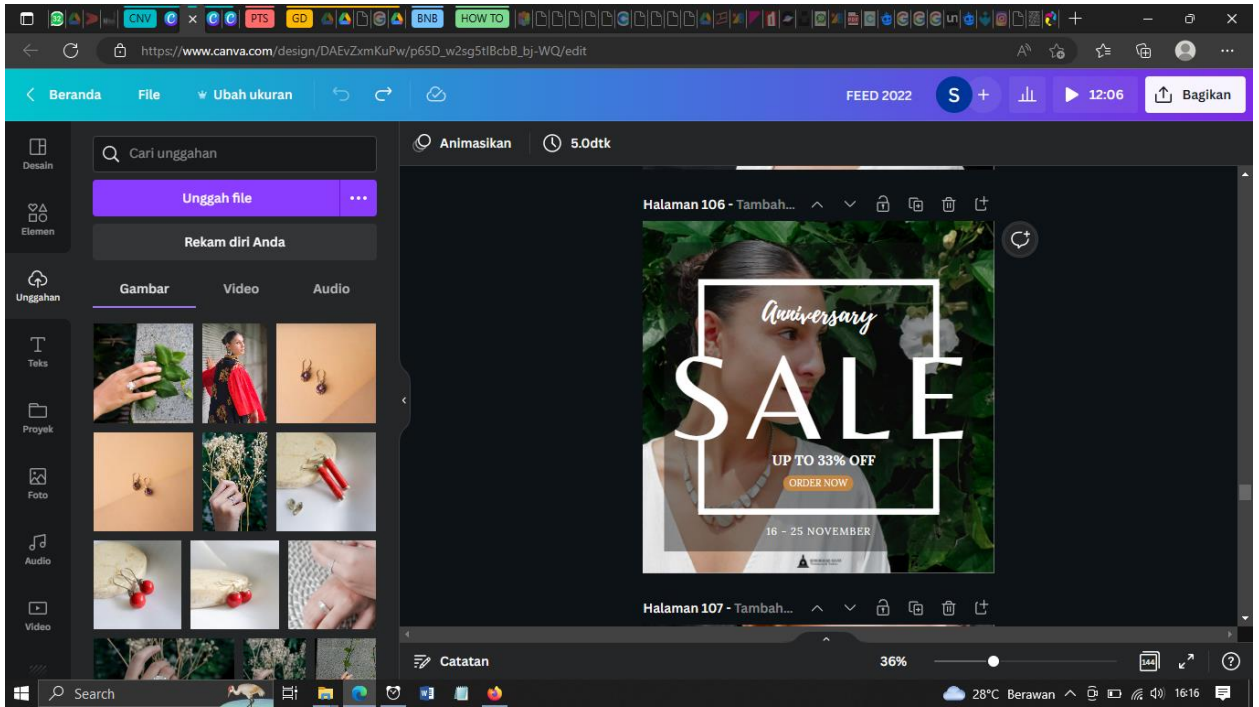
Yogyakarta, 11 Januari 2021

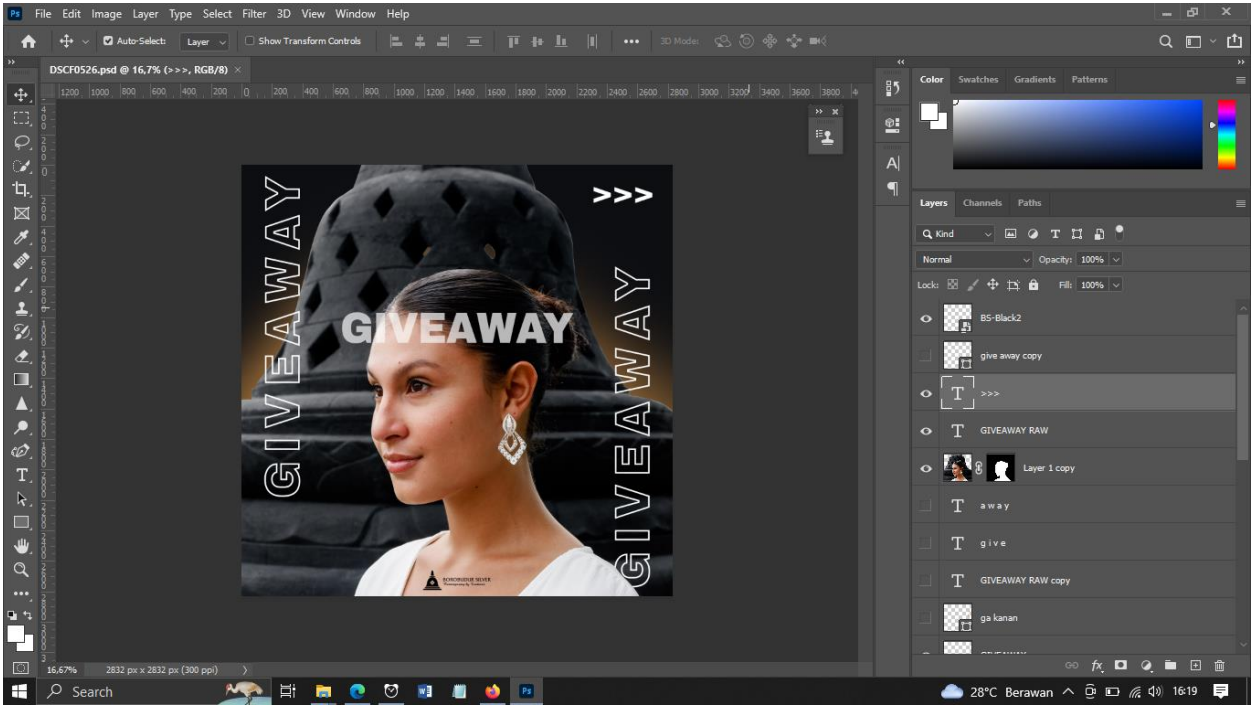
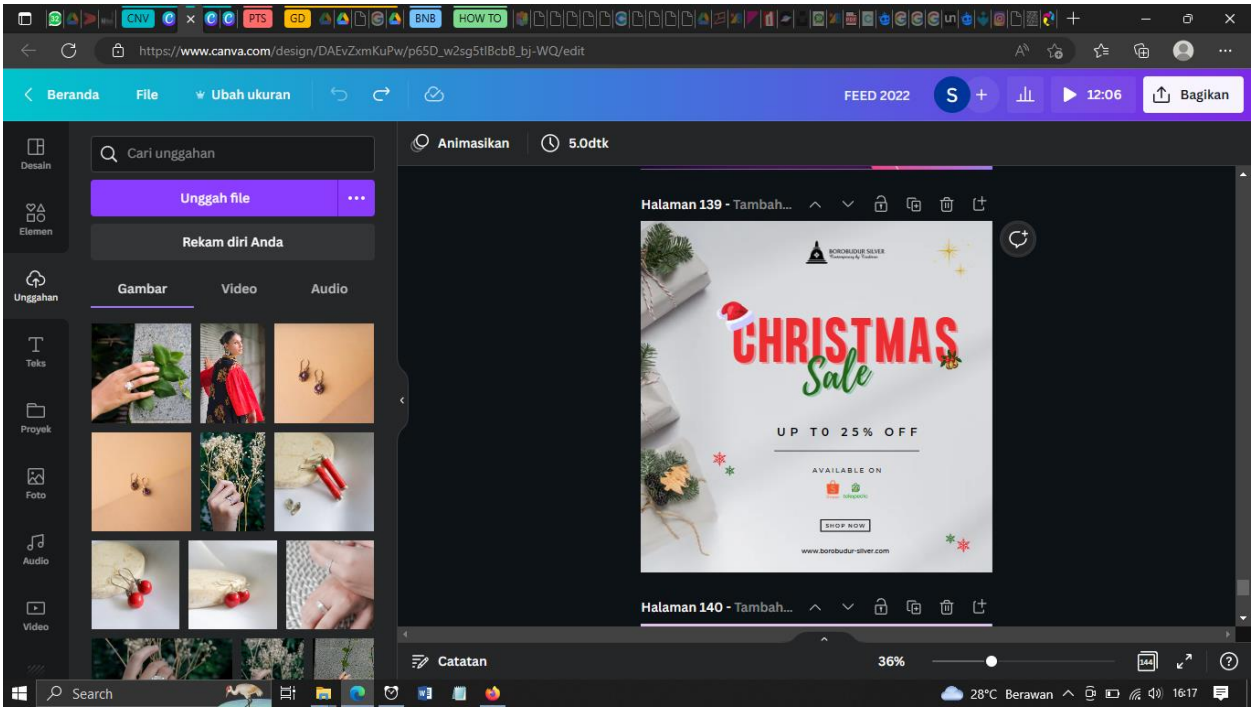
Mahasiswa

(.....
Nurfahrani

D. Dokumentasi









Browser tabs: (6) WhatsApp, WM - Google Drive, Earring Silver - Product Cate..., Borobudur Silver: barang, Add new product - Borobud...

URL: https://www.borobudur-silver.com/product-category/borobudur-silver-earrings/page/3/


Page Title: Borobudur Silver | Jewellery & Craft... Customize 29 812 + New Edit category Howdy, Borobudur Silver




Filigree Feather Earrings (SS-ERF00417C)
Rp 300.000,00



Flower Earring (SS-ERF000520)
Rp 375.000,00



Afkars Earring (SS-ERF000715)
Rp 400.000,00



Guva Flower Earring (SS-ER240AKUA)
Rp 225.000,00

File Explorer: SS-ERF00417C.png, SS-ERF000240.png, SS-ERF000227.png, SS-ERF00188A.png, SS-ERBRF0098.png

Taskbar: Type here to search, 31°C, 9:27 AM 11/7/2022

Browser tabs: (6) WhatsApp, WM - Google Drive, Borobudur Silver: barang, Add new product - Borobud..., Bracelets Silver Jewellery - P...

URL: https://www.borobudur-silver.com/wp-admin/post-new.php?post_type=product

Page Title: Borobudur Silver | Jewellery & Craft... 30 812 + New Howdy, Borobudur Silver

WooCommerce / Products / Add New

Geolocation has not been configured. You must enter a valid license key on the [MaxMind integration settings page](#) in order to use the geolocation service. If you do not need geolocation for shipping or taxes, you should change the default customer location on the [general settings page](#).

Warning! The system check has detected some compatibility issues on your installation. [Click here](#) to know more

Product name:

Backend Editor Frontend Editor Gutenberg Editor

Add Media Visual Text

Paragraph B I [List Icons] [Link Icon] [Media Icon] [More Icon]

ABC [Font Color] [Background Color] [Text Color] [Text Background Color] [Text Background Color] [Text Background Color]

Publish

Save Draft Preview

Status: Draft Edit

Visibility: Public Edit

Publish immediately Edit

Duplicate This

Catalog visibility: Shop and search results Edit

Readability: Not available

SEO: Not available

Copy to a new draft

Publish 1:36 PM 11/7/2022

Taskbar: Type here to search, Huja..., 1:36 PM 11/7/2022

Windows taskbar: (6) WhatsApp, WM - Google Drive, Borobudur Silver: barangs, Add new product - Borobud..., Bracelets Silver Jewellery - Pr...

Browser address bar: https://sistem.bsweb.pw/borobudursilver/public/admin/barangs?q=SS-BCQ000148&m=9

Borobudur Silver | Fatwa (Online)

Navigation: Dashboard, Laporan, Selling, Finance, Data Inventory (Produk per Kategori, Lokasi Produk, alias produk, produk, kloter), Users, Data Master, guests

barangs | Add Data | Export Data | Import Data

Bulk Actions | Sort & Filter: SS-BCQ000148 | 20

<input type="checkbox"/>	ID	Nama Barang	Kode Barang	Total Stok	Kategori	Harga Jual	HPP	dibuat	Created At	diupdate	Update At	Stok Gudang dan Toko	Action
<input type="checkbox"/>	1610	SS-BCQ000148 - BC FILL PRENTHHEL UNTHUK	SS-BCQ000148	8	GELANG	450,000	75,000		2020-11-10 03:38:23	WIWIK	2022-10-14 10:13:43	LOKASI 19D : 3 - TOKO : 2 - SELASAR BOROBUDUR : 3 -	Print 1 Label

Windows taskbar: Type here to search, Huja..., 1:36 PM 11/7/2022

Windows taskbar: WhatsApp, Facebook, ADMINISTRASI & PELAPORAN, Kotak Masuk (313) - nurfahr..., Products - Borobudur Silver

Browser address bar: https://www.borobudur-silver.com/wp-admin/edit.php?post_type=product

Borobudur Silver | Jewellery & Craft... | 30 | 813 | New | View products | Howdy, Borobudur Silver

WooCommerce / Products | Warning! The system check has detected some compatibility issues on your installation. Click here to know more

All (621) | Published (427) | Drafts (194) | Trash (10) | Cornerstone content (0) | Sorting

Bulk Actions | Apply | All SEO Scores | All Readability Scores | Select a category | Filter by product type | Filter by stock status | Filter

621 items | 1 of 2

<input type="checkbox"/>	Name	Price	Categories	Date	Stock	Visibility	SEO Title	Meta Desc.	Keyphrase
<input type="checkbox"/>	PD Filigree Gong 30mm (SS-PDQ753MKA)	Rp 450.000,00	pendants	Published 2022/12/12	0	● ● ●	PD Filigree Gong 30mm (SS-PDQ753MKA) - Borobudur Silver Jewellery & Craft Jewellery Workshop	—	—
<input type="checkbox"/>	Pendant Round 1,5cm (SS-PDQ753MKE)	Rp 150.000,00	pendants	Published 2022/12/12	0	● ● ●	Pendant Round 1,5cm (SS-PDQ753MKE) - Borobudur Silver Jewellery & Craft Jewellery Workshop	—	—
<input type="checkbox"/>	BC Filigree Kobisan (SS-BCQ00029A)	Rp 1.200.000,00	bracelets	Published 2022/12/12	0	● ● ●	BC Filigree Kobisan (SS-BCQ00029A) - Borobudur Silver Jewellery & Craft Jewellery Workshop	—	—
<input type="checkbox"/>	BC Filigree Gong (SS-BCQ00514F)	Rp 675.000,00	bracelets	Published 2022/12/12	0	● ● ●	BC Filigree Gong (SS-BCQ00514F) -	—	—

Windows taskbar: Type here to search, 29°C, 10:47 AM 12/30/2022

WhatsApp Facebook ADMINISTRASI & PELAPORAN Kotak Masuk (313) - nurfahr Products - Borobudur Silver

https://www.borobudur-silver.com/wp-admin/edit.php?s=SS-BCF000079&post_status=all&post_type=product&action=-1&seo_filter&readability_filter...

Borobudur Silver | Jewellery & Craft... 30 813 + New View products Howdy, Borobudur Silver

WooCommerce / Products

Learn more about templates View affected templates

Geolocation has not been configured. You must enter a valid license key on the [MaxMind integration settings page](#) in order to use the geolocation service. If you do not need geolocation for shipping or taxes, you should change the default customer location on the [general settings page](#).

Warning! The system check has detected some compatibility issues on your installation. [Click here](#) to know more

All (621) | Published (427) | Drafts (194) | Trash (10) | Cornerstone content (0) | Sorting SS-BCF000079 Search products

Bulk Actions Apply All SEO Scores All Readability Scores Select a category Filter by product type Filter by stock status Filter 1 item

<input type="checkbox"/>	Name	Price	Categories	Date			SEO Title	Meta Desc.	Keyphrase
<input type="checkbox"/>	BRACELET (SS-BCF000079) ID: 25119 Edit Quick Edit Trash View Duplicate Edit with WPBakery Page Builder	Rp 7500,00	bracelets	Published 2017.12.08	0		BRACELET (SS-BCF000079) - Borobudur Silver Jewellery & Craft Jewellery Workshop	-	-

Bulk Actions Apply 1 item

Type here to search 29°C 10:48 AM 12/30/2022

WhatsApp Facebook ADMINISTRASI & PELAPORAN Kotak Masuk (313) - nurfahr Log In - Borobudur Silver Borobudur Silver: barang

https://sistem.bsweb.pw/borobudursilver/public/admin/barang?m=9

Borobudur Silver Fatwa Online

Navigation Dashboard Laporan Selling Finance Data Inventory Produk per Kategori Lokasi Produk alias produk produk kloter Users Data Master guests

barang Add Data Export Data Import Data Home > barang

Bulk Actions Sort & Filter Search 20

<input type="checkbox"/>	Id	Nama Barang	Kode Barang	Total Stok	Kategori	Harga Jual	HPP	dibuat	Created At	diupdate	Update At	Stok Gudang dan Toko	Action
<input type="checkbox"/>	133724	PD GEOART CYRUSS KC 03	SS-PEF0722KC	5	LIONTIN	115,000	19,167		2021-01-04 18:42:44	WIWIK	2022-12-30 10:01:48	SELASAR BOROBUDUR : 1 - TOKO : 2 - LOKASI 14F : 2 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	128332	PILLBOX FILL BUNДАР	SS-PBF000032	1	CUTLERY	920,000	153,125		2021-01-04 18:41:40	KESI	2022-12-29 11:39:26	TOKO : 1 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	128321	PILL BOX ANGKA 8	SS-PBF000013	1	CUTLERY	1,200,000	192,708		2021-01-04 18:41:40	KESI	2022-12-29 11:36:35	TOKO : 1 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	1597	SS-BCQ00021K - BC FILL ANGKA 8 KECIL	SS-BCQ00021K	15	GELANG	525,000	87,500		2020-11-10 00:50:50	WIWIK	2022-12-29 11:29:08	LOKASI 19B : 12 - SELASAR BOROBUDUR : 2 - TOKO : 1 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	128373	PILLBOX FILL JTNGHT KRWNG	SS-PBFJ0002A	1	CUTLERY	1,200,000	190,625		2021-01-04 18:41:40	KESI	2022-12-29 11:29:03	TOKO : 1 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	128331	PILLBOX SEGI PANJANG	SS-PBF000029	2	AKSESORIS	2,100,000	350,000		2021-01-04 18:41:40	KESI	2022-12-29 11:22:38	SELASAR BOROBUDUR : 1 - TOKO : 1 -	Print 1 Label
<input type="checkbox"/>	128343	PILLBOX JANTUNG BESAR	SS-PBF000050	2	AKSESORIS	1,500,000	250,000		2021-01-04 18:41:40	KESI	2022-12-29 11:22:02	SELASAR BOROBUDUR : 1 - LOKASI 11A : 0 -	Print 1 Label

Type here to search 29°C 10:49 AM 12/30/2022

Analisis Desember

ANALISIS DATA PENJUALAN DESEMBER (PRODUK DEKORASI)

TOT. PENJUALAN PRODUK DEKORASI: Rp4.624.000,00

TOTAL PENJUALAN PRODUK (QTY): 18

PENDAPATAN BERSIH: Rp1.727.989,00

PERSENTASE PENDAPATAN PRODUCT DEKORASI: 97.3%

BEST SELLER PRODUCT DEKORASI: Batik painting (13), Hiasan dinding (3)

TGL	KODE	KATEGORI	PRODUK	HARGA JUAL	QTY	TOTAL	PEMBAYARAN CARD	PEMBAYARAN CASH	RECORD COUNT
29 Des 2022	BP DMCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp150.000,00	3	Rp450.000,00	null	Rp450.000,00	1
11 Des 2022	BP DMCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp150.000,00	1	Rp150.000,00	null	Rp150.000,00	1
9 Des 2022	BP JKCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp150.000,00	2	Rp300.000,00	Rp300.000,00	null	1
8 Des 2022	BP MRCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp400.000,00	2	Rp800.000,00	Rp800.000,00	null	1
8 Des 2022	BP SMCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp600.000,00	1	Rp600.000,00	Rp600.000,00	null	1
8 Des 2022	BP JKCTN001	Dekorasi	Batik painting	Rp150.000,00	3	Rp450.000,00	Rp450.000,00	null	1
8 Des 2022	BP TMSLK001	Dekorasi	Batik painting	Rp650.000,00	1	Rp650.000,00	null	Rp650.000,00	1
8 Des 2022	BP TMACTN004	Dekorasi	Batik painting	Rp550.000,00	1	Rp550.000,00	null	Rp550.000,00	1
8 Des 2022	BP DMCTN004	Dekorasi	Batik painting	Rp550.000,00	1	Rp550.000,00	null	Rp550.000,00	1

Analisis Oktober

ANALISIS DATA PENJUALAN OKTOBER (PRODUK HANDCRAFT)

PENJUALAN HANDCRAFT: Rp25.567.000,00

TOTAL PENJUALAN PRODUK (QTY): 114

PENDAPATAN BERSIH: Rp9.468.110,00

PERSENTASE PENDAPATAN PRODUCT HANDCRAFT: 30,4%, 34,9%, 34,8%

BEST SELLER PRODUCT HANDCRAFT: Dekorasi pahat kayu (101), Dekorasi 3 dimensi (7), Butha (6)

TGL	KODE	KATEGORI	PRODUK	HARGA JUAL	QTY	TOTAL	PEMBAYARAN CARD	PEMBAYARAN CASH	RECORD COUNT
27 Okt 2022	HSDLIAB / R	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp55.000,00	1	Rp55.000,00	null	Rp55.000,00	1
27 Okt 2022	HKPSIAB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp20.000,00	1	Rp20.000,00	null	Rp20.000,00	1
26 Okt 2022	HGK2	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp5.000,00	2	Rp10.000,00	null	Rp10.000,00	1
26 Okt 2022	HGKSAB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp10.000,00	1	Rp10.000,00	null	Rp10.000,00	1
24 Okt 2022	HKAL 1A2	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp105.000,00	1	Rp105.000,00	null	Rp105.000,00	1
24 Okt 2022	HGK2AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp10.000,00	1	Rp10.000,00	null	Rp10.000,00	1
24 Okt 2022	HTFO17AH	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp95.000,00	1	Rp95.000,00	null	Rp95.000,00	1
24 Okt 2022	HTFO11AH	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp115.000,00	1	Rp115.000,00	null	Rp115.000,00	1
24 Okt 2022	HPT011AH	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	Rp115.000,00	1	Rp115.000,00	null	Rp115.000,00	1

BS JOGJA ALL_NOVEMBER 2022

File Edit Tampilan Sisipkan Format Data Alat Ekstensi Bantuan Terakhir diedit 2 jam lalu

A1	TGL	KODE	KATEGORI	PRODUK	HARGA JUAL	QTY	TOTAL	PEMBAYARAN CASH	PEMBAYARAN CARD	KOMISI	HPP	PE
1	1 November 2022	HKSPIN2	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	16.000	1	16000		16.000	2.328	8.000	
2	1 November 2022	HPTAH2RK	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	1	35000		35.000	5.092	17.500	
3	2 November 2022	KSBCQMKD555	Handcraft	Budha	1.500.000	1	1500000		1.500.000	218.250	750.000	
4	4 November 2022	HFR4MB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	280.000	2	560000		560.000		280.000	
5	4 November 2022	HGK3AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	10.000	1	10000	10.000			1.500	5.000
6	5 November 2022	HPTAH36RK	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	80.000	1	80000		80.000	11.640	40.000	
7	6 November 2022	HBTK6AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	175.000	1	175000	175.000		30.625	87.500	
8	6 November 2022	HJARIT1HB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	150.000	1	150000	150.000		26.250	75.000	
9	6 November 2022	HPIN1AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	2	70000		70.000	12.250	35.000	
10	6 November 2022	HPTAH33RK	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	70.000	1	70000		70.000	12.250	35.000	
11	6 November 2022	KDPT169	Handcraft	Dekorasi 3 dimensi	1.070.000	1	1070000	1.070.000		160.500	535.000	
12	6 November 2022	KSERF000819	Handcraft	Budha	250.000	1	250000		250.000		125.000	
13	6 November 2022	KSRG00922A	Handcraft	Budha	200.000	1	200000	200.000		30.000	100.000	
14	10 November 2022	HPMBTSBKCC	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	28.000	2	56000		56.000	8.148	28.000	
15	11 November 2022	HKSPIN2	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	16.000	2	32000		32.000	4.656	16.000	
16	11 November 2022	HPIN1AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	3	105000		105.000	15.277	52.500	
17	11 November 2022	HPIN1AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	2	70000		70.000	10.185	35.000	
18	11 November 2022	HPIN1AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	1	35000		35.000	5.092	17.500	
19	11 November 2022	HPIN1SG	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	55.000	1	55000		55.000	8.002	27.500	
20	12 November 2022	HPTAH9RK	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	105.000	1	105000		105.000	15.277	52.500	
21	13 November 2022	HPIN15G	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	55.000	1	55000	55.000		8.250	27.500	
22	13 November 2022	KSRB6030N20	Handcraft	Budha	1.425.000	1	1425000		1.425.000	207.337	712.500	
23	15 November 2022	HMK164MB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	105.000	2	210000		210.000	30.555	105.000	
24	15 November 2022	HMK217MB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	245.000	1	245000		245.000	35.647	122.500	
25	15 November 2022	HPMBTSBUKU	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	2	70000		70.000	10.185	35.000	
26	16 November 2022	KPDPT000190	Handcraft	Dekorasi 3 dimensi	1.575.000	1	1575000		1.575.000		787.500	
27	17 November 2022	HBCKY01	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	20.000	3	60000	60.000		9.000	30.000	
28	17 November 2022	HPIN1AB	Handcraft	Dekorasi pahat kayu	35.000	4	140000		140.000	20.364	70.000	

+ ≡ Dekorasi Handcraft Silver Pelajari