

**IMPLEMENTASI DASHBOARD ANALITIK UNTUK
MENGANALISIS PENJUALAN SUPER STORE
MENGUNAKAN AMAZON QUICKSIGHT**

PRAKTEK KERJA LAPANGAN



Oleh :

MOCH. ABDILLAH EMHA RAMDHANI NPM : 21082010183

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
S U R A B A Y A
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : IMPLEMENTASI DASHBOARD ANALITIK UNTUK
MENGANALISIS PENJUALAN SUPER STORE
MENGUNAKAN AMAZON QUICKSIGHT
Oleh : MOCH. ABDILLAH EMHA RAMDHANI NPM. 21082010183

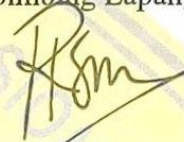
Menyetujui,

Pembimbing



Rizka Hadiwiyanti, S.Kom, M.Kom
NIP. 19860727 2018032 001

Pembimbing Lapangan



PT. Revolusi Cita Edukasi
Risnawati

Mengetahui,

Dekan



Fakultas Ilmu Komputer

Prof. Dr. Ir. Novirina Hendrasarie, M.T
NIP. 19681126 199403 2 001

Koordinator Program Studi

Sistem Informasi



Agung Brastama Putra, S.Kom, M.Kom
NIP. 19851124 2021211 003

ABSTRAK

Judul : IMPLEMENTASI DASHBOARD ANALITIK UNTUK
MENGANALISIS PENJUALAN *SUPER STORE*
MENGUNAKAN *AMAZON QUICKSIGHT*
Oleh : MOCH. ABDILLAH EMHA RAMDHANI NPM. 21082010183

Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk mengimplementasikan dashboard analitik data untuk membantu Super Store mendapatkan informasi sebagai upaya meningkatkan penjualan dengan cara mengimplementasikan dashboard analitik Amazon QuickSight penjualan Super Store. Dalam kegiatan ini menggunakan Amazon QuickSight sebagai platform *Business Intelligence* (BI) untuk memvisualisasikan data penjualan dari tahun sebelumnya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari Tableau, meliputi informasi mengenai produk, pelanggan, penjualan, dan pengiriman. Proses analisis data meliputi tahap *data gathering*, *data cleaning*, *data analysis*, dan *data visualization*. Tahap *data gathering* dilakukan dengan mendapatkan data penjualan dari Tableau. Tahap *data cleaning* dilakukan untuk memastikan akurasi dan konsistensi data sebelum dilakukan analisis lebih lanjut. Data analysis dilakukan dengan menggunakan metode statistik deskriptif dan eksploratif untuk mengidentifikasi pola, tren, dan hubungan antara berbagai variabel. Tahap terakhir adalah *data visualization* menggunakan Amazon QuickSight untuk menyajikan hasil analisis dalam bentuk grafik, tabel, dan mudah dipahami.

Hasil analisis menunjukkan beberapa temuan penting yang dapat menjadi dasar untuk meningkatkan penjualan Super Store. Pertama, kategori produk teknologi, khususnya produk copier, merupakan kontributor utama terhadap total penjualan. Kedua, pemberian diskon yang tepat pada kategori produk tertentu dapat meningkatkan minat konsumen dan volume penjualan. Diskon sebesar 50% untuk produk teknologi terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan tanpa merusak persepsi kualitas produk. Ketiga, mode pengiriman yang dipilih konsumen juga mempengaruhi jumlah pembelian. Konsumen yang memilih mode pengiriman yang lebih cepat cenderung melakukan pembelian dengan nilai yang lebih tinggi.

Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini memberikan beberapa rekomendasi strategis untuk meningkatkan penjualan Super Store. Pertama, Super Store perlu memfokuskan upaya pemasaran pada kategori produk teknologi, khususnya produk copier. Kedua, perusahaan perlu menerapkan strategi pemberian diskon yang tepat untuk setiap kategori produk. Ketiga, *Super Store* perlu memberikan opsi pengiriman yang lebih fleksibel dan menarik bagi konsumen, misalnya dengan menawarkan program pengiriman gratis atau diskon pengiriman untuk pembelian tertentu.

Kata Kunci: dashboard analitik, analisis penjualan, super store, amazon quicksight.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur dipanjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga laporan praktek kerja lapangan dapat disusun dengan baik. Juga, terima kasih yang sebesar-besarnya diucapkan kepada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur atas dukungan dan kesempatan yang diberikan dalam pelaksanaan praktek kerja lapangan.

Laporan ini mencerminkan perjalanan proyek implementasi *dashboard* analitik untuk menganalisis penjualan Super Store menggunakan Amazon QuickSight. Praktek kerja lapangan ini diharapkan dapat membantu Super Store mendapatkan informasi sebagai upaya meningkatkan penjualan dengan cara mengimplementasikan *dashboard* analitik Amazon QuickSight penjualan Super Store.

Sadar akan adanya kekurangan dalam laporan ini, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan guna perbaikan di masa yang akan datang. Semoga laporan ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif dan kontributif bagi pengembangan sistem informasi yang lebih baik di masa mendatang.

Penyusunan laporan ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, dan bimbingan dari berbagai pihak. Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua yang orang telah memberikan dukungan, baik secara moral maupun material. Terima kasih kepada :

1. Kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan petunjuk dan rahmat-Nya kepada saya selama proses penyusunan laporan ini.
2. Kepada kedua Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan motivasi tiada henti.
3. Bapak Agung Bramasta, S.Kom. M.Kom., selaku Kaprodi Sistem Informasi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur yang telah memberikan izin, bimbingan dan dukungan selama proses Praktek Kerja Lapangan berlangsung.

4. Rizka Hadiwiyanti, S.Kom, M.Kom selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan izin, bimbingan dan dukungan selama proses Praktek Kerja Lapangan berlangsung.
5. Feren Meysi Sampel selaku Mentor Cendekiawan Team 17 yang membimbing banyak hal terkait materi selama kegiatan berlangsung.
6. Teman - teman Prodi Sistem Informasi yang telah memberi memberi semangat dan motivasi tiada henti.

Laporan ini telah disusun dengan dedikasi dan upaya sebaik-baiknya. Tentunya dalam penyusunan laporan ini, jauh dari kata sempurna karena masih banyak kesalahan yang terdapat di dalam penulisan laporan praktek kerja lapangan. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati diharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan di masa mendatang. Sangat diharapkan laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan juga meningkatkan pengetahuan.

Surabaya, 21 Juni 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan.....	2
1.4 Manfaat.....	2
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	3
2.1 Profil Organisasi.....	3
2.2 Tujuan Organisasi	4
2.3 Struktur Organisasi.....	4
2.4 Bidang Usaha Organisasi	5
BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN.....	6
3.1 Tinjauan Pustaka	6
3.1.1 Super Store	6
3.1.2 Amazon Web Services	7
3.1.3 Amazon QuickSight	8
3.2 Waktu dan Tempat Pelaksanaan PKL	10
3.2.1 Tempat dan Waktu Penelitian	10
3.2.2 Pelaksanaan	10
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	12
4.1 <i>Data Gathering</i>	12
4.2 <i>Data Cleaning</i>	12
4.3 <i>Data Analysis</i>	14
4.3.1 <i>Root Cause</i>	14
4.3.2 <i>Research Questions</i>	15
4.4 Data Visualization	15

4.4.1 Kategori Produk Terlaris (RQ1).....	16
4.4.2 Perlu atau Tidaknya Memperbanyak Diskon (RQ2).....	19
4.4.3 Mode Pengiriman Paling Banyak Digunakan (RQ3).....	23
BAB V PENUTUP	26
5.1 Kesimpulan.....	26
5.2 Saran.....	26
DAFTAR PUSTAKA.....	27
LAMPIRAN	28

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Daftar Kegiatan yang Dilakukan	10
Tabel 4.1 Tipe Data	13
Tabel 4.2 <i>Research Questions</i>	15

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo RevoU	3
Gambar 2.2 Struktur Organisasi RevoU	4
Gambar 3.1 Logo Amazon Web Services.....	7
Gambar 3.2 Logo Amazon QuickSight.....	9
Gambar 4.1 Data Gathering	12
Gambar 4.2 Data Cleaning	13
Gambar 4.3 <i>Root Cause</i> Super Store.....	15
Gambar 4.4 <i>Sum of Sales per Year</i>	16
Gambar 4.5 <i>Average Sales per Category by Year</i>	17
Gambar 4.6 Top 3 Average Sales per Category by Year (a); Top 3 Average Sales per Product Name by Year (b)	18
Gambar 4.7 Pengaruh Diskon Terhadap Penjualan dan <i>Quantity</i> Secara Umum. 19	
Gambar 4.8 Average Sales by Category and Discount Percentage	20
Gambar 4.9 Pengaruh Diskon Terhadap Penjualan Kategori Teknologi.....	21
Gambar 4.10 Pengaruh Diskon Terhadap Penjualan Kategori <i>Furniture</i>	22
Gambar 4.11 Pengaruh Diskon Terhadap Penjualan Kategori <i>Office Supplies</i>	23
Gambar 4.12 <i>Ship Mode Usage</i>	24
Gambar 4.13 <i>Average of Sales by Order Date and Ship Mode</i>	25

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Mentoring Session
- Lampiran 2. Dashboard Super Store
- Lampiran 3. Deck Project
- Lampiran 4. Presentasi Project
- Lampiran 5. Lembar PKL 2
- Lampiran 6. Lembar PKL 3