

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri musik terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi digital, yang mengubah cara masyarakat menikmati musik. Penjualan album tetap menjadi salah satu indikator utama keberhasilan dalam bisnis musik, meskipun konsumen kini beralih dari format fisik ke layanan *streaming* digital. Dalam persaingan yang semakin ketat, label musik dituntut untuk memahami preferensi audiens mereka guna menyusun strategi bisnis yang lebih efektif. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk mendukung hal ini adalah penerapan *Business Intelligence* (BI) dan analisis data. BI berperan penting dalam memberikan wawasan berbasis data yang mendalam, sehingga perusahaan dapat membuat keputusan strategis yang lebih tepat sasaran.

Salah satu tantangan utama dalam industri ini adalah memahami tren penjualan berdasarkan genre musik. Label musik sering kali kesulitan mengidentifikasi genre yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan atau memahami tren musiman yang dapat dimanfaatkan untuk perencanaan jangka panjang. Selain itu, kurangnya optimalisasi penggunaan data penjualan yang ada sering kali menjadi penghambat dalam pengambilan keputusan strategis. Hal ini meliputi penentuan alokasi anggaran pemasaran, fokus produksi, hingga distribusi album. Oleh karena itu, penerapan BI dan analisis data menjadi solusi yang dapat membantu mengatasi tantangan-tantangan tersebut.

Dalam studi kasus ini, *database Chinook* digunakan sebagai sumber data untuk analisis. *Database Chinook* adalah *database* simulasi yang sering digunakan untuk mempelajari sistem penjualan musik digital. *Database* ini mencakup informasi lengkap terkait penjualan album, seperti jumlah album yang terjual, pendapatan dari setiap transaksi, periode waktu penjualan, nama album, genre musik, dan artis yang terkait. Informasi ini sangat

relevan dalam membantu perusahaan mengidentifikasi pola dan tren penjualan berdasarkan genre.

Dengan memanfaatkan data yang ada dalam *database Chinook*, analisis dapat dilakukan untuk memberikan wawasan strategis kepada label musik. Salah satu teknik yang dapat digunakan adalah analisis OLAP (*Online Analytical Processing*), yang memungkinkan perusahaan untuk mengeksplorasi data secara mendalam, seperti menganalisis kontribusi genre tertentu terhadap total penjualan, atau mengidentifikasi artis yang memiliki pengaruh besar pada popularitas genre tertentu.

Sebagai contoh, analisis data dari *database Chinook* dapat menunjukkan bahwa genre *rock* memiliki pangsa pasar terbesar dalam penjualan album. Namun, data tersebut juga mengungkapkan bahwa genre *jazz* mengalami lonjakan penjualan selama musim tertentu, seperti liburan akhir tahun. Informasi ini dapat digunakan oleh label musik untuk merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, misalnya dengan meningkatkan promosi untuk album *jazz* menjelang musim liburan, sekaligus mempertahankan fokus utama pada genre *rock* sepanjang tahun.

Analisis data juga membantu perusahaan untuk memahami pola penjualan berdasarkan wilayah geografis. Misalnya, data dalam *database Chinook* dapat menunjukkan bahwa genre *pop* lebih populer di wilayah perkotaan, sementara genre *dangdut* lebih diminati di wilayah pedesaan. Informasi ini dapat dimanfaatkan untuk menentukan strategi distribusi yang lebih efisien dan mengarahkan kampanye pemasaran ke target audiens yang tepat.

Penerapan *Business Intelligence* dan analisis data juga memberikan manfaat tambahan berupa efisiensi operasional. Dengan memanfaatkan dashboard interaktif, pengambilan keputusan dapat dilakukan secara *real-time* berdasarkan data terkini. Sebagai contoh, jika terjadi penurunan penjualan yang signifikan pada genre tertentu, manajemen dapat segera mengidentifikasi akar permasalahan dan mengambil tindakan korektif.

Dengan demikian, penerapan *Business Intelligence* dan analisis data berbasis *database Chinook* memungkinkan perusahaan musik untuk mengoptimalkan strategi penjualan album mereka berdasarkan genre. Tidak hanya membantu dalam meningkatkan pendapatan, tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif dalam industri yang terus berubah. Penerapan ini menjadi bukti bahwa data adalah aset yang sangat berharga dalam mendukung keberhasilan bisnis, terutama di era digital.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah tren dari penjualan album berdasarkan genre dalam *database Chinook*?
2. Apakah visualisasi data bisa membantu menentukan strategi pemasaran dan distribusi album musik di wilayah tertentu?

1.3 Tujuan

Tujuan dari proyek ini adalah untuk menganalisis pola penjualan album musik berdasarkan genre menggunakan pendekatan *business intelligence*, guna memberikan wawasan yang berguna dalam mendukung keputusan untuk pengelolaan dan pemasaran produk musik.

1.4 Manfaat

1. Memberikan wawasan untuk memahami pola penjualan berdasarkan genre musik sehingga perusahaan dapat menyusun strategi bisnis yang lebih efektif.
2. Mendukung perencanaan promosi dan pemasaran yang lebih terarah dengan fokus pada genre musik yang paling diminati.
3. Meningkatkan kepuasan pelanggan dengan menyediakan lebih banyak album dari genre yang diminati berdasarkan tren penjualan.
4. Membantu distributor musik dalam menentukan alokasi sumber daya dan jadwal rilis album yang lebih optimal.