

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

RevoU merupakan perusahaan edukasi digital yang fokus pada pengembangan keterampilan berbasis data dan teknologi. Salah satu upaya mereka dalam memberikan pembelajaran yang relevan adalah dengan melibatkan mahasiswa dalam proyek analisis kasus nyata. Dalam konteks ini, RevoU meminta kami untuk menganalisis data penjualan perlengkapan rumah di regional Amerika Serikat (US) periode. Permintaan ini didasarkan pada temuan adanya anomali dalam dataset, di mana performa saluran grosir dan distributor mengalami penurunan dibandingkan dengan saluran lainnya, seperti online dan in-store. Penurunan ini dinilai signifikan, penurunan yang signifikan dapat memengaruhi strategi bisnis perusahaan di masa depan (Maryani & Chaniago, 2019). Oleh karena itu, analisis berbasis data diharapkan dapat membantu mengidentifikasi akar masalah dan memberikan rekomendasi strategis yang efektif (Santiari & Rahayuda, 2024).

Untuk memahami akar penyebab permasalahan, kami menggunakan metode Root Cause Analysis (RCA). Metode ini dipilih karena kemampuannya untuk menggali hingga ke akar permasalahan yang sebenarnya, bukan sekadar mengidentifikasi gejala (Bakar et al., 2023). RCA telah banyak digunakan di berbagai bidang untuk mencegah terulangnya masalah yang sama melalui penyelesaian berbasis analisis mendalam. Menurut penelitian Dadang (2023) terdapat beberapa manfaat penerapan RCA, yaitu menghindari terulangnya masalah, melakukan perbaikan yang berkelanjutan, melakukan pengambilan keputusan yang lebih baik, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, dan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

Kami juga menggunakan Google BigQuery, sebuah platform analisis data berbasis cloud yang dirancang untuk menangani data besar dengan efisiensi tinggi (Juroihan et al., 2024). BigQuery mendukung penggunaan SQL standar, yang memungkinkan kami menganalisis data dalam skala besar dengan presisi tinggi. Penelitian Hossain (2021) menunjukkan bahwa BigQuery memiliki keunggulan

signifikan dalam pengolahan data besar karena kecepatan pemrosesannya dan kemampuannya untuk menangani query kompleks. Dalam proyek ini, BigQuery membantu kami mengeksplorasi data, menganalisis tren penjualan, dan mengidentifikasi pola yang relevan untuk mendukung pengambilan keputusan.

Hasil dari analisis kami memberikan wawasan penting bagi RevoU. Pertama, rendahnya pemberian diskon di saluran grosir dan distributor menyebabkan daya tarik konsumen menurun. Kedua, alokasi tenaga penjualan yang tidak merata menurunkan efektivitas operasional di kedua saluran tersebut. Ketiga, lokasi toko di wilayah dengan pendapatan rumah tangga yang lebih rendah turut berkontribusi pada penurunan penjualan. Berdasarkan temuan ini, kami merekomendasikan strategi untuk meningkatkan skema diskon, menambah jumlah tenaga penjualan, dan mempertimbangkan relokasi atau optimasi toko. Strategi ini diproyeksikan dapat meningkatkan penjualan grosir sebesar 13,58% dan distributor sebesar 7,97% dalam enam bulan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, terdapat beberapa permasalahan utama yang perlu dianalisis lebih lanjut dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini. Rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara meningkatkan penjualan saluran grosir sebesar 13,58% dalam enam bulan?
2. Faktor apa saja yang memengaruhi performa penjualan pada saluran grosir di wilayah Amerika Serikat?
3. Bagaimana cara meningkatkan penjualan saluran distributor sebesar 7,97% dalam enam bulan?
4. Faktor apa saja yang memengaruhi performa penjualan pada saluran distributor di wilayah Amerika Serikat?

1.3 Tujuan

Tujuan dari pelaksanaan PKL ini disusun untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan. Secara spesifik, tujuan dari kegiatan ini adalah:

1. Meningkatkan penjualan saluran grosir sebesar 13,58% dalam enam bulan.

2. Menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi performa penjualan saluran grosir.
3. Meningkatkan penjualan saluran distributor sebesar 7,97% dalam enam bulan.
4. Menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi performa penjualan saluran distributor.

1.4 Manfaat

Pelaksanaan PKL ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

Bagi Perusahaan PKL:

1. Mendapatkan wawasan berbasis data untuk meningkatkan strategi penjualan pada saluran grosir dan distributor.
2. Memperoleh rekomendasi praktis berdasarkan analisis mendalam dengan RCA dan BigQuery.

Bagi Penulis:

1. Memperdalam pengetahuan dan keterampilan dalam analisis data besar menggunakan Google BigQuery.
2. Mendapatkan pengalaman nyata dalam menerapkan metode RCA untuk menyelesaikan masalah bisnis.

Bagi Akademik:

1. Menambah referensi dalam bidang analisis data penjualan dan pengelolaan distribusi.
2. Memberikan studi kasus praktis yang relevan dengan kebutuhan industri di era digital.