

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Era globalisasi saat ini berkembang sangat cepat, teknologi informasi dan kemajuan inovasi bisnis menuntut untuk selalu mengikuti perkembangan teknologi. Dari berbagai bidang perusahaan dan bisnis tidak terlepas dengan data. Mulai dari rekap penjualan, keuangan, bahkan hingga data user akan menjadi data yang penting oleh perusahaan. Berdasarkan fenomena yang terjadi pada bisnis di berbagai bidang tidak terkecuali penjualan, dapat digambarkan bahwa usaha pada bisnis perdagangan juga perlu dukungan teknologi informasi dalam analisa data agar dapat mempermudah dalam merencanakan strategis pemasaran dalam menentukan langkah yang akan diambil dimasa yang mendatang.

PT. Dipa Pharmalab Intersains adalah distributor obat dan alat kesehatan untuk memasok rumah sakit dan apotek. PT Dipa memiliki berbagai divisi yang salah satunya sales dan marketing, yang divisi ini mempunyai tugas dalam melakukan penjualan obat di lapangan. Mulai dari penentuan target pasar hingga pengenalan produk kepada pelanggan. Untuk menentukan target pasar para karyawan tidak asal mengambil keputusan, tetapi harus didukung dengan data rekap penjualan bulan sebelumnya atau bahkan tahun sebelumnya agar tidak salah dalam pengambilan keputusan. Disinilah teknologi informasi dibutuhkan untuk membantu para karyawan dalam mengolah data penjualan agar dapat lebih mudah dilihat dan dipahami oleh pembaca.

Pengelolaan data yang diterapkan oleh PT Dipa Pharmalab saat ini menggunakan aplikasi excel, mulai input data hingga analisis data, sehingga ketika menganalisis data admin kesulitan mendapatkan informasi statistik penjualan, sehingga berdampak pada sulitnya pengambilan keputusan promosi dan penjualan obat di wilayah Jawa Timur.

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan di lapangan, PT Dipa Pharmalab sangat membutuhkan pengelolaan data dalam database yang teratur dan bisa dianalisa secara fleksibel sehingga mempermudah

mendapatkan informasi penjualan per kota tiap bulan dan tahun agar bisa menunjang pengambilan keputusan tentang prioritas promosi dan penjualan.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan di atas maka dapat disimpulkan indentifikasi masalah yang akan menjadi bahasan antara lain sebagai berikut:

- Admin kesulitan mendapatkan informasi statistik omzet penjualan per kota tiap bulan dan tiap tahun sehingga mempersulit pengambilan keputusan untuk prioritas promosi dan penjualan obat.
- Data tidak ditampung dalam database yang teratur.
- Pivot dan visualisasi informasi yang dihasilkan di excel tidak bisa diubah secara fleksibel.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah difungsikan untuk membatasi apa saja yang akan dibahas pada laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Adapun batasan masalah yang ada pada laporan ini antara lain:

- Data yang diolah meliputi data penjualan, seperti Hydroxyurea Medac 500 Mg terjual pada 14 Agustus 2021 dengan harga Rp. 1.372.800, Plasbumin 20% kemasan 100 ml terjual pada 12 Agustus dengan harga Rp. 1.645.392 dan data produk yang lain.
- Data Warehouse diolah menggunakan metode Kimbal dalam database MySQL dan dianalisis data menggunakan aplikasi Power BI.
- Data yang digunakan dalam laporan ini adalah data penjualan tahun 2020 dan 2021.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang didapat dari laporan ini adalah bagaimana melakukan business intelligence data marketing menggunakan metode kimbal dan ETL dengan Power BI.

1.5 Tujuan

Tujuan dari Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini adalah bagaimana melakukan business intelligence data marketing menggunakan metode kimal dan ETL dengan Power BI.

1.6 Manfaat

Manfaat pengerjaan tugas PKL ini mencakup (empat) 4 pihak, diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
 - a. Menjadi media pembelajaran dalam menerapkan ilmu yang sudah didapat selama belajar di Universitas Ma Chung.
 - b. Merasakan secara langsung bagaimana cara menganalisis dan menggunakan tools yang sudah dipelajari semasa perkuliahan
 - c. Mempelajari lebih dalam mengenai basis data
2. Bagi PT Dipa Pharmalab Intersains devisi sales dan marketing
 - a. Membantu dalam menganalisa data penjualan
 - b. Membantu dalam pembacaan data
 - c. Membantu menunjang pengambilan keputusan tentang prioritas promosi dan penjualan.
3. Bagi Universitas Ma Chung

Menjalin relasi antara Program Studi Sistem Informasi Universitas Ma Chung dengan perusahaan guna kerjasama yang mungkin dapat terjalin selanjutnya di berbagai bidang.

4. Bagi Pembaca

Dapat digunakan sebagai referensi atau acuan dalam pembuatan laporan praktik kerja lapangan yang akan dilakukan. Selain itu, dapat digunakan sebagai pengetahuan tentang data base pada lingkungan kerja, terutama dalam pengolahan data sales.