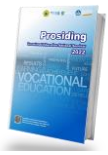
Terbit *online* pada laman: https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/VENS

Vocational Education National Seminar (VENS)



Paper

ANALISA DATA PENJUALAN OLI DI BENGKEL SARI MOTOR TANGERANG SELATAN

Wahyu Efendi Manullang[1,*], *Hamid Abdillah*[2]

[1,24] *Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Jl. Ciwaru Raya No. 25, Serang-Banten, 42117, Indonesia*

INFORMASI ARTIKEL

Sejarah Artikel:
Diterima Redaksi: 30 September 2023
Revisi Akhir: 14 Juni 2024
Diterbitkan *Online*: 14 Juni 2024

KATA KUNCI

Analisis Data, Penjualan Oli Mesin.

KORESPONDENSI

E-mail: 2284190037@untirtta.ac.id

A B S T R A K

Bengkel Sari motor merupakan tempat usaha yang berputar di dunia otomotif, terkhusus pada bisnis penjualan oli mesin. Dalam perkembangannya, Bengkel Sari Motor memfokuskan usahanya pada penjualan oli mesin dan perbaikan unit kendaraan. tujuan penelitian in adalah untuk menganalisa data penjualan oli pada salah satu bengkel yang berada di Tangerang Selatan, yaitu Bengkel Sari Motor. Penelitian ini memakai jenis penelitian kualitatif studi kasus, yaitu penelitian yang bersifat untuk memperluas pengetahuan, dan metode penelitian jenis kualitatif studi kasus digunakan peneliti untuk menemukan pengetahuan Analisa penjualan oli. Penelitian ini dilakukan di Bengkel Sari Motor pada bulan juli 2023. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan memperoleh data secara langsung dari Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan. Sistem Target Operasional menurut data yaitu tidak berhasil atau tidak sesuai target operasional yang diinginkan. dari hasil analisa yang dilakukan pada informasi penjualan oli di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan dapat disimpulkan bahwa target penjualan menurun selama 27 hari penjualan yang dilakukan.

1. PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis otomotif, data penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam mengidentifikasi tren pasar, strategi pemasaran yang efektif, dan pengambilan keputusan yang tepat. Bengkel Sari Motor di Tangerang Selatan adalah salah satu bengkel yang menjual berbagai produk oli untuk kendaraan bermotor.

Analisis data penjualan oli di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan menjadi krusial untuk memahami preferensi pelanggan, performa penjualan, serta potensi pengembangan produk. Dengan melihat data penjualan yang ada, kita dapat mengeksplorasi pola penjualan,

Attribution-ShareAlike 4.0 International Some rights reserved

faktor-faktor yang memengaruhi penjualan, serta peluang-peluang baru yang dapat dimanfaatkan.
Artikel ini akan membahas secara mendalam tentang analisa data penjualan oli di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan, mulai dari pengumpulan data, metode analisis yang digunakan, hingga temuan dan rekomendasi yang dihasilkan dari analisa tersebut. Dengan informasi yang diperoleh dari analisa data penjualan ini, diharapkan bengkel dapat meningkatkan strategi pemasaran, mengoptimalkan stok produk, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
Dalam era digital yang semakin berkembang, data menjadi aset berharga bagi perusahaan dalam mengambil keputusan strategis. Salah satu bentuk data yang penting adalah data penjualan, yang memberikan wawasan dalam kinerja penjualan suatu produk. Bengkel Sari Motor di Tangerang Selatan, sebagai salah satu pemain utama dalam industri otomotif, memiliki data penjualan oli yang kaya akan informasi.
Analisis data penjualan oli di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan diperlukan untuk memahami perilaku konsumen, pola penjualan, dan faktor-faktor yang memengaruhi penjualan. Melalui analisis ini, dapat diidentifikasi strategi pemasaran yang efektif, pengelolaan stok yang optimal, dan peningkatan kepuasan pelanggan.

2. METODE

Pada penelitian ini saya menggunakan jenis penelitian studi kasus deskriptif Dimana Penelitian ini digunakan untuk mendeskripsikan fenomena atau kasus yang sedang diteliti.
Berikut beberapa hal yang dapat di analisis :

1.Analisis Target operasional Oli: Melakukan analisis terhadap data penjualan oli dan preferensi merk oli oleh pelanggan.

2. Analisis Penjualan oli (Revenue): Melakukan analisis dalam pengendalian persediaan jenis oli sepeda motor.

3. Analisis Produk oli : Melakukan analisis terhadap prospek usaha bengkel termasuk penjualan oli.

Teknik Pengumpulan Data
Pada penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dimana melakukan pengamatan langsung pada aktivitas di bengkel sari motor, termasuk penjualan oli. Dan dengan analisis data, melakukan analisis data oli yang telah dikumpulkan.

Survey
Pada penelitian ini survey dilakukan adalah dengan cara melakukan :
Analisis Data: Setelah data terkumpul, dilakukan analisis data untuk mendapatkan insight atau temuan dari hasil survey.
Penyusunan Laporan: membuat laporan survey yang mencakup hasil, dan interpretasi data.
Data penjualan oli akan dikumpulkan dari catatan penjualan harian Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan selama periode tertentu. Data yang terkumpul meliputi informasi seperti jenis oli, jumlah penjualan, dan tanggal penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan melakukan penelitian di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan pada bagian penjualan Oli, ditemukan beberapa variable, diantaranya:

1. Target operasional

Target merupakan tindakan, langkah atau prosedur yang perlu di ambil untuk mencapai tujuan bisnis. Berikut data tabel target operasional pada bulan juli 2023 di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan.

Tabel 1. Data target operasional pada bulan Juli 2023

Data Penjualan	TARGET	PENJUALAN	PERSENTASE	
MPX 2 Matic 0,8L	27	22	0,814815	81%
SHELL ADVANCE BLUE 1L	27	3	0,111111	11%
ENDURO MATIC 0,8L	27	2	0,074074	7%
YAMALUBE SPORT 1L	27	1	0,037037	4%
FEDERAL MATIC 0,8L	27	1	0,037037	4%
YAMALUBE SUPER MATIC 1L	27	5	0,185185	19%
SHELL MATIC BLUE 0,8L	27	7	0,259259	26%
SHELL ADVANCE YELLOW 1L	27	2	0,074074	7%
MPX 1 1L	27	2	0,074074	7%
SHELL 2T	27	2	0,074074	7%
YAMALUBE SILVER 0,8L	27	3	0,111111	11%
CASTROL 2T 0,7L	27	1	0,037037	4%
REPSOL MATIC 0,8L	27	1	0,037037	4%
SPX 2 MATIC 0,8L	27	4	0,148148	15%
SHELL MATIC YELLOW 0,8L	27	6	0,222222	22%
OLI GEAR PETROASIA	27	4	0,148148	15%
ENDURO 4T 1L	27	2	0,074074	7%
I-RIDE 2T	27	1	0,037037	4%
EVALUBE 4T 0,8L	27	4	0,148148	15%
EVALUBE 2T	27	1	0,037037	4%
SHELL MATIC BLUE 1L	27	2	0,074074	7%
FEDERAL ULTRATEC 0,8L	27	1	0,037037	4%
ENDURO RACING 1L	27	2	0,074074	7%
OLI GEAR AHM 120 Ml	27	2	0,074074	7%
YAMALUBE SUPER SPORT 1L	27	1	0,037037	4%
MOTUL SCOOTER 0,8 L	27	1	0,037037	4%
YAMALUBE MATIC 0,8L	27	15	0,555556	56%

NOTE --> persentase = penjualan : target x 100 %

Tabel diatas yaitu menjelaskan target operasional yang didapat atau dicapai pada bulan juli. Pada bulan juli oli yang terjual 98 unit jenis oli pada 27 hari kerja industri yang dilakukan. Seperti dilihat dari data yang diteliti target penjualan setiap oli adalah 27 unit. Maka dari hasil yang diperoleh hanya dua jenis oli yang menjangkau angka penjualan lebih 50 %, yaitu MPX 2 MATIC 0,8L dan YAMALUBE MATIC 0,8L.

2. Revenue

revenue adalah informasi mengenai jumlah banyak-nya oli yang laku terjual selama bulan juni-agustus.

Tabel 2. Data Unit Entry

Unit Entry	98

Tabel diatas memperlihatkan bahwa banyaknya jumlah unit oli yang terjual.
Pada tabel data diatas terdapat data unit entry dimana table ini merupakan table yang memperlihatkan jumlah unit barang (Oli) yang terjual selama 27 hari.

3. produk oli yang terjual

Penjualan dan pembelian jenis oli yang dilakukan pada bulan juli 2023

Tabel 3. Data Penjualan dan Pembelian oli

Data Penjualan	**PENJUALAN**
MPX 2 Matic 0,8L	22
SHELL ADVANCE BLUE 1L	3
ENDURO MATIC 0,8L	2
YAMALUBE SPORT 1L	1
FEDERAL MATIC 0,8L	1
YAMALUBE SUPER MATIC 1L	5
SHELL MATIC BLUE 0,8L	7
SHELL ADVANCE YELLOW 1L	2
MPX 1 1L	2
SHELL 2T	2
YAMALUBE SILVER 0,8L	3
CASTROL 2T 0,7L	1
REPSOL MATIC 0,8L	1
SPX 2 MATIC 0,8L	4
SHELL MATIC YELLOW 0,8L	6
OLI GEAR PETROASIA	4
ENDURO 4T 1L	2
I-RIDE 2T	1
EVALUBE 4T 0,8L	4
EVALUBE 2T	1
SHELL MATIC BLUE 1L	2
FEDERAL ULTRATEC 0,8L	1
ENDURO RACING 1L	2
OLI GEAR AHM 120 Ml	2
YAMALUBE SUPER SPORT 1L	1
MOTUL SCOOTER 0,8 L	1
YAMALUBE MATIC 0,8L	15
Total	98

Tabel diatas menjelaskan beberapa penjualan dan pembelian jenis oli yang terdata pada bulan juni. Pada penjualan oli yang dilakukan di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan. Terjual oli sebanyak 98 unit dari beberapa jenis oli, pada data diatas produk yang paling diminati di bengkel tersebut adalah MPX 2 MATIC 0,8L sebagai yang terbanyak terjual, dengan YAMALUBE MATIC sebagai terbanyak kedua, selain itu jenis oli lain rata-rata hanya terjual kurang dari sepuluh unit saja.

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa hasil penjualan yang diperoleh selama praktik menunjukkan bahwa target penjualan menurun atau tidak memenuhi dari yang diperkirakan, berikut, hal yang menyebabkan hal itu bisa terjadi :

Pertama karena Persaingan yang Meningkat: Persaingan yang semakin ketat juga dapat menjadi penyebab penurunan penjualan. Ketika pesaing memasuki pasar dengan produk atau layanan yang serupa atau lebih baik, perusahaan bisa mengalami penurunan pelanggan atau harus menurunkan harga agar bisa tetap bersaing. Kedua, Masalah Kualitas Produk atau Layanan: Ketika kualitas produk atau layanan tidak memadai, ini dapat menyebabkan penurunan penjualan secara signifikan. Pelanggan yang merasa tidak puas dengan produk atau layanan, akan mencari alternatif lain. Dan yang terakhir, Perubahan dalam Harga: Perubahan harga juga dapat memengaruhi penjualan secara signifikan. Kenaikan harga yang tidak sebanding dengan nilai tambah produk atau layanan, dapat membuat pelanggan beralih ke produk atau layanan dari competitor.

- Hasil yang didapat

Rata-rata penjualan oli per-hari di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan adalah Rp200.000, jika dalam 27 hari, maka seharusnya target penjualan sebesar : Rp200.000 X 27 Hari = Rp5.400.000. tetapi dari total penjualan oli selama 27 hari adalah Rp.5.307.000. Sehingga hasil yang didapat adalah target penjualan dalam 27 hari tidak terpenuhi.

- SARAN

Dengan informasi yang diperoleh dari analisis data penjualan ini, diharapkan bengkel dapat meningkatkan strategi pemasaran, mengoptimalkan stok produk, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Analisis data penjualan oli di Bengkel Sari Motor Tangerang Selatan diperlukan untuk memahami perilaku konsumen, pola penjualan, dan faktor-faktor yang memengaruhi penjualan. Melalui analisis ini, dapat diidentifikasi strategi pemasaran yang efektif, pengelolaan stok yang optimal, dan peningkatan kepuasan pelanggan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Saya berterimakasih kepada diri saya sendiri dan juga tidak lupa juga kepada Tuhan YME atas Berkat dan Hikmat-NYA saya bisa menyelesaikan Jurnal ini, dan juga saya berterimakasih kepada semua rekan Mahasiswa dan Dosen yang sudah membantu saya dalam membuat jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Stephano W.C. Ngangi., et al. (2023). Sistem Informasi Penjualan Sparepart Motor Berbasis Website (Studi Kasus Pada Bengkel Motorindo). *Journal of information technologi,information enginnering and computer science (ITSECS).*

[2] Smith, J., and Johnson, R. (2020). Peran Analisis Data dalam Pengambilan Keputusan Bisnis. Jurnal Analisis Bisnis, 5(2), 87-104.

[3] Coklat, A., and Wong, C. (2019). Pemasaran Berbasis Data: Strategi untuk Sukses. New York: Wiley.

[4] Garcia, M., and Lee, S. (2021). Memahami perilaku konsumen melalui analisis data penjualan. Jurnal Penelitian Konsumen, 10(3), 321-335.

[5] FAIQOTUL HIMMA. (2023). Analisis Penurunan Penjualan: Atasi Tantangan Bisnis. Jurnal Aplikasi Wirausaha Majoo (inspirasi majoo-knowledege).