

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era yang dipenuhi dengan persaingan bisnis yang ketat, penerapan teknologi menjadi *krusial* bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan kinerja dan strategi penjualan. Penerapan teknologi informasi dapat menjadi salah satu tahapan untuk meningkatkan keunggulan bersaing [1]. Hal ini bergantung pada efisiensi manajemen dan kemampuan dalam membuat keputusan yang cepat dan akurat. Saat ini sudah banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung kebutuhan tersebut. Teknologi informasi ini adalah suatu teknologi yang dipakai dalam mengolah data, mulai dari mengumpulkan data, mengelompokkan, membersihkan, mengintegrasikan, menyimpan, menganalisis dan memvisualisasikan data untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat.[2]. Salah satu perusahaan yang juga menghadapi tantangan ini adalah Le Kahve.

Le Kahve merupakan perusahaan yang bergerak di industri food & beverage sebagai coffee shop. Hal ini mengharuskan perusahaan ini untuk tetap beroperasi di tengah pasar yang dinamis dan terus berubah. Tingginya tingkat persaingan mengharuskan setiap coffee shop memiliki strategi yang efektif agar dapat mempertahankan usaha mereka dan mencegah pelanggan beralih ke coffee shop lain[3]. Seiring dengan perkembangan bisnis, semakin banyak pula data yang disimpan. Data merupakan suatu hal yang sangat penting dan menjadi kebutuhan yang tidak bisa dipisahkan dari suatu perusahaan, dalam hal ini data harus disiapkan dengan baik jika ingin mendapatkan suatu informasi yang benar dan akurat sehingga semakin besar peluang bisnis yang akan didapat[4]. Namun, tantangan yang dihadapi oleh Le Kahve sekarang ini adalah akses yang terbatas terhadap informasi data yang relevan dan akurat untuk membantu pengambilan keputusan. Sistem pelaporan transaksi di Le Kahve masih bergantung pada spreadsheet excel dan belum menggunakan sistem Teknologi Informasi (TI) yang terintegrasi. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam menganalisis data transaksi, menyusun laporan bisnis, dan mengidentifikasi pola penjualan. Le Kahve masih mengandalkan laporan penjualan manual yang memakan waktu yang akhirnya membuat perusahaan kekurangan informasi yang akurat dan tepat mengenai tren pasar, kebutuhan pelanggan, maupun performa produk tertentu. Karena tanpa pengolahan data yang memadai, perusahaan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan strategis yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan memenangkan persaingan. Agar dapat terus berkembang dan meningkatkan kemajuannya, Le Kahve harus terus melakukan inovasi. Inovasi dalam teknologi informasi seperti business intelligence diharapkan dapat membantu Le Kahve dalam meningkatkan mutu pelayanannya.

Untuk itu solusi yang ditawarkan pada penelitian ini adalah Penerapan Teknologi Business Intelligence dalam Meningkatkan Strategi Penjualan dengan Metode Olap. Tujuan dari konsep dan metode business intelligence ini adalah untuk meningkatkan keunggulan dalam mengambil keputusan dengan menggunakan data serta informasi yang tersedia[5]. Dengan menggunakan teknologi business

intelligence dapat dilakukan analisis pada data skala besar, dimana dengan menampilkan visualisasi data yang cepat dan akurat akan menghasilkan informasi yang bisa digunakan sebagai dasar dalam pembuatan kebijakan serta pengambilan keputusan[6]. Metode OLAP (Online Analytical Processing) sebagai dasar dalam penelitian ini karena mempermudah perusahaan dalam menentukan dan meninjau data dalam tampilan multidimensi[7]. Metode OLAP (Online Analytical Processing) merupakan metode business intelligence yang memungkinkan dalam melakukan analisis trend, peramalan penjualan, anggaran, dan tujuan perencanaan lainnya juga dapat membantu memperoleh pemahaman yang menyeluruh tentang data perusahaan[8]. Database OLAP mempunyai struktur tersendiri dan umumnya yaitu sebuah data warehouse[9]. Data warehouse adalah lokasi penyimpanan yang digunakan menyimpan ringkasan data historis yang dikumpulkan dari basis data yang tersebar di perusahaan. Penggunaan data warehouse akan sangat membantu permasalahan data yang berukuran besar dan proses analisis data akan dapat dilakukan dengan lebih cepat [10].

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sebuah sistem data warehouse dan merancang sebuah dashboard informasi untuk memvisualisasikan data penjualan. Pada penelitian ini, penerapan teknologi business intelligence pada strategi penjualan menggunakan bantuan Software Pentaho Data Integration untuk proses ETL (Extract, Transform, Load), menggunakan Schema Workbench untuk proses OLAP (Online Analytical Processing), serta menggunakan Microsoft Power BI untuk pembuatan Dashboard [11]. Pentaho dapat mengintegrasikan data dari berbagai sumber, membersihkan dan mentransformasi data tersebut, serta menganalisisnya untuk mendapatkan wawasan yang berharga bagi cafe. Dengan adanya Teknologi Business Intelligence dan OLAP (Online Analytical Processing), perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional. Ini akan mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat dengan landasan yang lebih kuat dari data yang relevan dan terstruktur dengan baik, dan mempermudah cafe dalam meningkatkan pemahaman tentang pelanggan, produk, dan pasar, serta memungkinkan pengembangan strategi penjualan yang lebih efisien dan efektif.

1.2 Rumusan Masalah

1. Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan diatas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian yang akan dibahas lebih lanjut dalam skripsi ini, yaitu bagaimana cara menerapkan teknologi business intelligence dalam meningkatkan strategi penjualan dengan metode olap pada Le Kahve

1.3 Batasan Masalah

Supaya dapat fokus pada permasalahan yang sudah dirumuskan sebelumnya, maka peneliti merumuskan beberapa batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan di Le Kahve.
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan yang dilakukan oleh pihak Le Kahve
3. Penelitian ini hanya akan terfokus pada aspek penjualan produk.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menerapkan teknologi business intelligence dalam pengelolaan data penjualan, dengan harapan dapat menghasilkan informasi dan memberikan wawasan yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan manfaat kepada manajemen perusahaan sebagai pertimbangan yang berharga dalam proses pengambilan keputusan, dengan tujuan meningkatkan *profitabilitas* perusahaan.
2. Menjadi sumber referensi yang berguna sebagai materi pembelajaran bagi peneliti akademis yang berkeinginan untuk melakukan studi lebih lanjut.
3. Membantu dalam pengelolaan data penjualan dan pembentukan laporan penjualan secara efektif.