

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Kinerja penjualan merupakan sebuah kondisi yang mencerminkan keadaan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang komersial. Sebuah perusahaan akan berada dalam kondisi sehat apabila perusahaan tersebut memiliki kinerja penjualan yang baik yang tidak hanya pada suatu periode melainkan selalu mengalami peningkatan kinerja penjualan. Begitu juga sebaliknya, sebuah perusahaan dapat dikatakan dalam kondisi buruk jika perusahaan itu mengalami penurunan kinerja penjualan, bahkan ketika kinerja penjualan berada pada posisi yang berubah-ubah. Saat mengalami penurunan, turun secara drastis, dan ketika mengalami kenaikan, naik secara drastis.

Salah satu solusi yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga agar kinerja penjualan selalu berada dalam posisi baik adalah dengan menganalisis dan mengetahui faktor-faktor yang dapat menjaga kinerja penjualan. Analisis dapat dilakukan dengan mengumpulkan data penjualan yang bersifat historis atau lampau dan kemudian melihat grafik kinerja penjualan perusahaan. Dalam data penjualan akan dapat terlihat banyak komponen yang terkait dengan penjualan diantaranya hubungan antara variasi produk yang dijual, jumlah produk yang dijual, waktu penjualan, promosi produk yang dijual, dan segmentasi pasar yang berhubungan dengan pendistribusian produk, termasuk kondisi pelanggan yang menikmati produk yang dijual.

Apotek K-24 adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang komersil yaitu bergerak dalam penjualan obat. Apotek ini sudah banyak dikenali orang, karena apotek K-24 terdapat banyak cabang di berbagai penjuru Indonesia, di sisi lain dalam hal pelayanan terhadap *customer* apotek ini sangat ramah, serta dalam hal kelengkapan obat yang dijual oleh apotek K-24 terkategori cukup lengkap. Untuk saat ini apotek K-24 tidak memiliki masalah dalam kinerja penjualannya, akan tetapi pihak manajemen apotek K-24 ingin menganalisis tentang kinerja penjualan apotek K-24 selama ini, karena selama apotek berdiri sampai saat ini belum pernah ada teknologi yang digunakan untuk analisis kinerja penjualan. Setiap hari terdapat banyak *customer* yang membeli obat, tentunya apotek ini memiliki data penjualan yang terhistori setiap tahunnya. Data penjualan yang terhistoris tersebut dapat dimanfaatkan untuk menganalisis kinerja penjualan apotek K-24.

Untuk melakukan analisis, maka apotek K-24 perlu mengumpulkan atau harus memiliki data yang banyak secara kuantitas dan baik secara kualitas. Semakin banyak data yang dimiliki, maka akan semakin baik pula hasil analisis yang dihasilkan. Namun, untuk memenuhi hasil analisis yang baik tergantung pada jumlah dan kualitas data yang akan digunakan, maka dibutuhkan suatu teknologi yang dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam memahami analisis yang dilakukan.

Data warehouse adalah sebuah *database* yang secara khusus didesain dengan struktur untuk melakukan *query* dan analisis (Nolan & Hugulet, 2000). Data warehouse perusahaan adalah sebuah *database* komperhensif yang mendukung

semua analisis keputusan yang diperlukan oleh suatu organisasi dengan menyediakan ringkasan dan rincian informasi (Turban dkk., 2005). Data warehouse menyediakan suatu wadah untuk menampung data-data yang diperlukan untuk menganalisis suatu kondisi dalam organisasi dengan hanya mengambil data yang dibutuhkan untuk keperluan saja. Data yang digunakan dalam data warehouse dapat berasal dari data yang sifatnya transaksional yang ada setiap harinya saat proses berjalan.

Menurut W. H Inmon dalam (Putra, 2012), sebuah data warehouse merupakan kumpulan data yang bersifat *subject-oriented*, terintegrasi, *time variant*, dan *non volatile* yang membantu manajemen perusahaan dalam proses pembuatan keputusan. Data warehouse menyediakan suatu *tool* yang disebut *Online Analytical Processing* (OLAP) untuk melakukan analisis data multidimensional secara interaktif yang nantinya akan menjadi fasilitas yang memudahkan untuk melakukan proses *data mining*.

Keuntungan dari menerapkan data warehouse adalah kemampuan mengakses data *enterprise*, kemampuan dalam konsistensi data, kemampuan menampilkan hasil analisis secara cepat, menemukan gap antara pengetahuan bisnis dan bisnis proses, mengurangi biaya administrasi, dan menampilkan informasi yang memang dibutuhkan secara efektif (Nolan & Huguley, 2000). Dengan adanya keuntungan yang dijalankan oleh data warehouse maka akan sangat membantu pihak manajemen apotek K-24 dalam membuat keputusan yang akan berdampak pada kelangsungan hidup perusahaan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan suatu masalah yaitu bagaimana merancang dan membangun sebuah data warehouse yang dapat menghasilkan informasi untuk membantu pihak manajemen apotek K-24 dalam melakukan analisis kinerja penjualan berbasis OLAP.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah merancang dan membangun sebuah data warehouse yang dapat menghasilkan informasi untuk membantu pihak manajemen apotek K-24 dalam melakukan analisis kinerja penjualan berbasis OLAP.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat membantu manajemen perusahaan dalam melakukan analisis terhadap kinerja penjualan dengan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh data warehouse yang diolah menggunakan OLAP

## **1.5 Batasan Masalah**

Agar penelitian yang dilakukan lebih fokus dan tepat sasaran maka masalah yang akan dibahas perlu diberikan batasan. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian yang dilakukan akan menghasilkan sebuah arsitektur data warehouse untuk melakukan analisis kinerja penjualan.
2. Data yang digunakan adalah data yang berkaitan dengan penjualan obat di apotek K-24 mulai dari bulan September 2011 sampai bulan Oktober 2014.