

**Laporan Tugas Mencari Data**  
**Mata Kuliah Basis Data**



Disusun Oleh :  
Kelas TI-1B

Ananda Satria Putra Nugraha (2341720132)  
Farrel Augusta Dinata (2341720081)  
Ivansyah Eka Oktaviadi Santoso (2341720126)

**POLITEKNIK NEGERI MALANG**  
**JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI**  
**TAHUN 2024**

## **A. Production Categories**

### **Deskripsi Data**

Data pada spreadsheet tersebut berisi berbagai kategori produk yang dijual.

Rincian:

- **categoryid** : id/kode unik yang dimiliki pada setiap kategori produk
- **category\_name** : nama dari tiap kategori
- **description** : nama-nama produk yang termasuk ke dalam kategori yang telah ditentukan

### **Asal Data**

Data tersebut berasal dari data penjualan yang ada di **sales orders** yang lebih memerincikan jenis-jenis barang yang dibeli.

### **Kegunaan Data**

- Memudahkan dalam identifikasi produk yang terjual
- Menyusun sesuai dengan kategori produk
- Mengembangkan kategori produk baru
- Merencanakan strategi bisnis
- Menargetkan pelanggan dan memahami perilaku mereka

### **Informasi yang Dihasilkan**

- **Daftar nama kategori**  
Terdiri dari beberapa nama kategori makanan dan minuman
- **Daftar deskripsi makanan dan minuman**  
Terdiri juga nama makanan dan minuman pada setiap kategori.
- **Jumlah nama kategori**  
Terdiri juga 8 nama kategori makanan dan minuman.
- **Jumlah nama makanan dan minuman di masing masing kategori**  
Merupakan Informasi yang menampilkan nama makanan dan minuman pada setiap kategori masing - masing.
- **Menampilkan ID kategori**  
Dengan adanya ID, maka kita bisa melihat nomor nama kategori dan deskripsi makanan dan minuman yang kita inginkan.
- **Produk yang tersedia**  
Informasi tentang sebuah produk yang masih ada / tersedia
- **Tren terbaru dalam konsumsi makanan**  
Sebuah informasi yang mengacu pada perubahan atau pola perilaku konsumen terkait pemilihan, persiapan, dan konsumsi makanan.
- **Perbedaan antara kategori makanan yang serupa**  
Informasi tentang perbedaan antar kategori makanan yang sejenis / serupa
- **Perencanaan makan**

Dengan adanya kategori makanan dan minuman, kita bisa merencanakan membeli makanan dan minuman sesuai dengan kebutuhannya masing-masing

- **Tips untuk memilih makanan dan minuman yang sehat**

Sama seperti yang diatas, agar kita bisa mengetahui kategori makanan yang sesuai dengan kebutuhannya masing-masing

## **B. Sales Order Details**

### **Deskripsi Data**

Ini adalah data yang memuat penjualan berbagai produk dari tiap pembeli  
Rincian:

- **Order ID** : kode unik yang dimiliki tiap pembelian
- **ID Product** : kode unik yang dimiliki pada suatu produk
- **Harga per unit** : harga untuk setiap produk yang dijual satuan
- **Jumlah produk yang dibeli** : jumlah dari produk yang dibeli konsumen
- **Diskon produk** : potongan yang didapat ketika membeli produk

### **Asal Data**

Data tersebut berasal dari kegiatan transaksi yang telah dilakukan pembeli dan telah dicatat di bagian **sales orders**.

### **Kegunaan Data**

- **Mengetahui trend penjualan**

Terdapat data yang bernama **productid**. Data tersebut bisa digunakan untuk menentukan barang/produk apa saja yang telah terjual. Dari sini bisa dilihat produk apa yang paling laris terjual.

- **Menentukan hasil penjualan dari tiap transaksi**

Data **unit price**, **qty**, dan **juga discount**, dapat digunakan untuk menentukan hasil/total penjualan dari tiap transaksi.

- **Menentukan strategi penjualan.**

Jika total penjualan bisa didapatkan dari data ini, maka produsen bisa tahu apakah telah untung atau rugi. Tindakan selanjutnya adalah menentukan strategi penjualan untuk meningkatkan keuntungan atau memperbaiki kerugian.

### **Informasi yang Dihasilkan**

- **Produk yang paling laku terjual dari tiap transaksi**

Dari data yang ada bisa dilihat produk mana yang paling mendominasi penjualan dengan melihat **productid** yang terjual pada tiap transaksi.

- **Kebiasaan perilaku pembelian konsumen**

Data tersebut bisa mengetahui kebiasaan konsumen seperti berapa jenis produk yang dibeli dalam satu waktu, jenis produk apa yang dibeli, dan berapa unit barang yang biasa dibeli.

- **Keefektifan penjualan**

Penjual bisa tahu seberapa efektifkah dalam menjual suatu produk. Dengan melihat kolom **productid**, maka bisa mengetahui produk yang biasa terjual dan yang jarang/tidak laku terjual. Selain itu, penjual juga bisa melihat keefektifan dari pemberian diskon pada suatu produk.

- **Total penjualan keseluruhan**

Total penjualan bisa didapat dari hasil harga yang telah dipotong diskon dan dikalikan dengan jumlah unit barang yang terjual

- **Segmentasi produk yang dijual**

Bisa melihat dari jenis produk yang dijual. Dari sini bisa melihat pada transaksi apa saja yang lebih sering membeli produk yang berkaitan.

- **Performa penjualan dari suatu produk**

Performa disini maksudnya penjualan yang berhasil dilakukan oleh suatu produk pada setiap transaksi. Bisa saja produk yang terjual sedikit dalam sekali beli tapi cukup laku dibeli.

- **Prediksi penjualan ke depan**

Dengan melihat penjualan yang ada dengan jumlah barang terjual yang telah diketahui, penjual bisa memperkirakan hasil penjual kedepannya..

- **Pelanggan yang sering berbelanja**

Bisa dilihat dari data order id

- **Rata-rata penjualan per hari**

Merupakan data dari rata rata penjualan per hari

- **Produk dengan margin keuntungan tertinggi**

Sebuah data yang menampilkan produk dengan profit tertinggi dalam penjualan

## **C. Sales Customers**

### **Deskripsi data**

Ini adalah data seluruh konsumen yang terdaftar dan telah melakukan transaksi di toko yang bersangkutan.

Rincian:

- **ID konsumen** : kode unik konsumen
- **Nama konsumen** : nama perusahaan konsumen
- **Nama kontak perusahaan** : orang yang memegang kontak perusahaan
- **Jabatan pemegang kontak** : jabatan dari perwakilan perusahaan
- **Alamat konsumen** : alamat dari perusahaan tersebut
- **Kode Pos** : kode pos dari perusahaan itu tinggal
- **Nomor telepon dan fax** : yaitu identitas yang bisa digunakan untuk menghubungi konsumen

## **Asal Data**

Data konsumen ini berasal dari konsumen-konsumen yang telah melakukan transaksi di perusahaan yang bersangkutan.

## **Kegunaan Data**

- **Menganalisa pasar**  
Penjual bisa mengetahui seberapa jauh produknya terjual dengan melihat alamat yang tertera pada data tersebut. Ini juga bisa memudahkan dalam menentukan strategi di pasar.
- **Untuk memudahkan pengiriman**  
Dengan adanya alamat akan memudahkan penjual dalam mengirimkan produk yang terjual.
- **Mempromosikan produk**  
Adanya kontak yang bisa dihubungi bisa digunakan untuk menghubungi konsumen terkait produk/promo terbaru.

## **Informasi yang Dihasilkan**

- **Karakteristik konsumen**  
Yaitu ciri-ciri dari konsumen dengan melihat nama perusahaan.
- **Daftar nama perusahaan**  
Jenis perusahaan yang akan telah melakukan transaksi.
- **Daftar Kontak konsumen**  
Yaitu nomor telepon dan nomor fax dari pengguna
- **Frekuensi penjualan di suatu wilayah**  
Jumlah penjualan dari tiap-tiap wilayah bisa diketahui dari alamat konsumen.
- **Daftar konsumen**  
Bisa mengetahui daftar seluruh konsumen yang telah melakukan transaksi.
- **Wilayah yang paling sering membeli produk**  
Dikarenakan terdapat alamat konsumen, maka penjual bisa tahu daerah mana saja yang biasa membeli produknya.
- **Jenis-jenis konsumen**  
Penjual bisa mengetahui jenis/tipe dari konsumen yang telah berhasil melakukan transaksi dengan melihat nama perusahaan dan jabatan pemegang kontak.
- **Riwayat pembeli di toko tersebut**  
Penjual bisa tahu pembeli siapa saja yang telah melakukan transaksi di tempatnya.
- **Segmentasi Pengguna**  
Dengan melihat alamat pengguna, penjual bisa melihat segmentasi atau pembagian pasar yang telah berhasil terjual produknya.
- **Daftar alamat pengguna**  
Data alamat berupa nama kota, negara, hingga kodepos dari konsumen tersebut.