

STATISTIKA PENJUALAN BAZAR INTEGRATED LEARNING



KELOMPOK 3 IL

- | | |
|-----------------------------------|------------------|
| 1. BRIGITTA EFRA NAFARA | (IX-5/6) |
| 2. CLARA VALENCIA | (IX-5/8) |
| 3. EMMA MALAIKA PRAYFULIVA | (IX-5/12) |
| 4. ESTHER JUDITHA BUKIT | (IX-5/13) |
| 5. THERESIA RATNA ESTHER | (IX-5/30) |

**SEKOLAH MENENGAH PERTAMA SANTA URSULA
JALAN POS NOMOR 2 JAKARTA**

2023/2024

1.1 Data

No.	Nama Barang	Jumlah Terjual
1	Kaos	39
2	Kaos (2)	12
3	Totebag	12
4	Milo Dino	40
5	Cake Pop	25
6	Gelang	34
7	Parfait	15
8	Stiker (10 pcs)	120
9	Stiker/pcs (20 pcs)	180
10	Photo booth	20
11	Nachos	47
12	Snack box	18
13	Gantungan Kunci	88

1.2 Mean

Mean atau rata-rata adalah metode untuk mencari nilai tengah dari sekelompok data. Cara menghitungnya adalah dengan menjumlahkan semua nilai dalam data dan kemudian membagi jumlah tersebut dengan jumlah total nilai dalam data.

$$\text{Mean} = \frac{39 + 12 + 12 + 40 + 25 + 34 + 15 + 120 + 180 + 20 + 47 + 18 + 88}{13} = 50$$

Rata-rata penjualan pada bazar Integrated Learning kami adalah sekitar 48.69 barang per item. Ini memberi kita gambaran tentang berapa banyak rata-rata barang yang terjual untuk setiap jenis produk yang ditawarkan di bazar Integrated Learning kami.

1.3 Median

Median adalah nilai yang terletak di tengah-tengah dari sebuah data set ketika data tersebut diurutkan dari terkecil hingga terbesar (atau sebaliknya). Dengan kata lain, median adalah nilai yang membagi data menjadi dua bagian yang sama besar. Jika jumlah data ganjil, maka median adalah nilai tengahnya. Jika jumlah data genap, median adalah rata-rata dari dua nilai tengah.

Setelah diurutkan: 12, 12, 15, 18, 20, 25, 34, 39, 40, 47, 88, 120, 180

Median = 34

Median penjualan menunjukkan bahwa setengah dari total item penjualan memiliki jumlah penjualan di bawah 34 dan setengah lainnya memiliki jumlah penjualan di atas 34

Sehingga jika kita mengambil penjualan di posisi tengah, maka jumlah barang yang terjual adalah 34. Median merupakan indikator yang penting dalam menggambarkan gambaran keseluruhan penjualan.

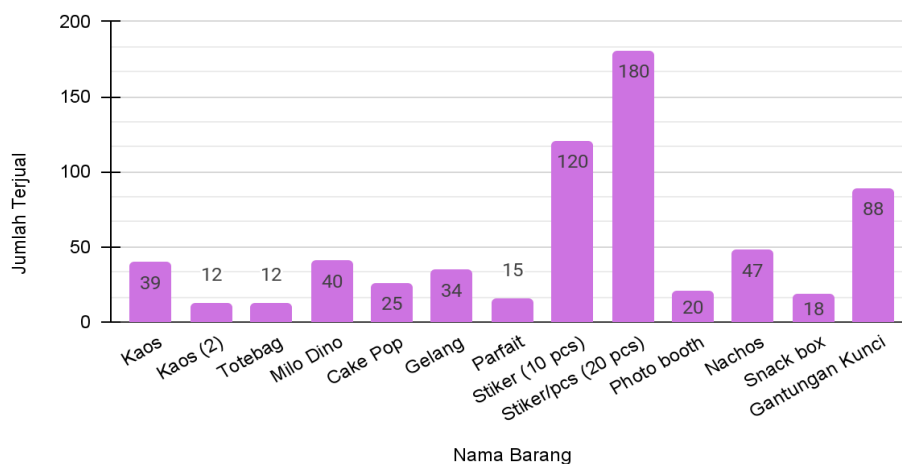
1.4 Modus

Modus adalah nilai yang memiliki frekuensi tertinggi di antara semua nilai dalam data set. Modus digunakan untuk menentukan "nilai yang paling umum" dalam suatu konteks.

Dari data penjualan bazar *integrated learning*, Stiker (baik dalam kemasan 10 pcs maupun 20 pcs) adalah modus karena merupakan produk dengan jumlah penjualan terbanyak secara signifikan.

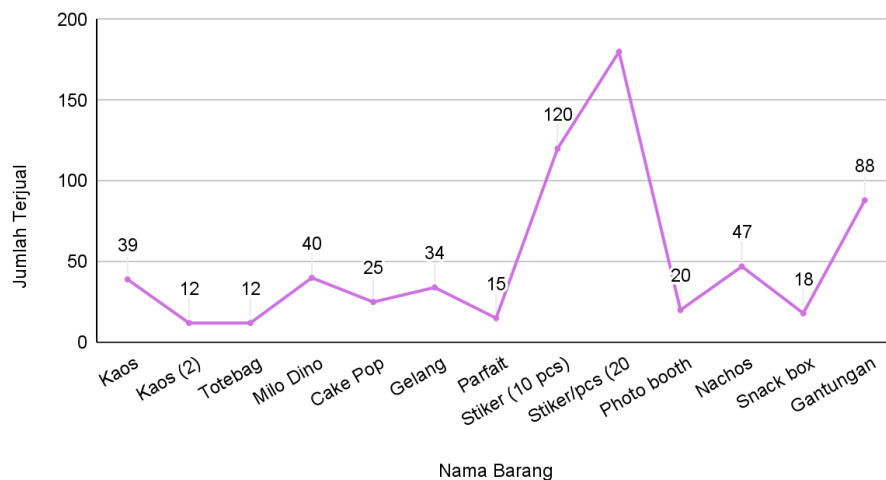
2.1 Diagram Batang

Diagram Batang Kelompok 3

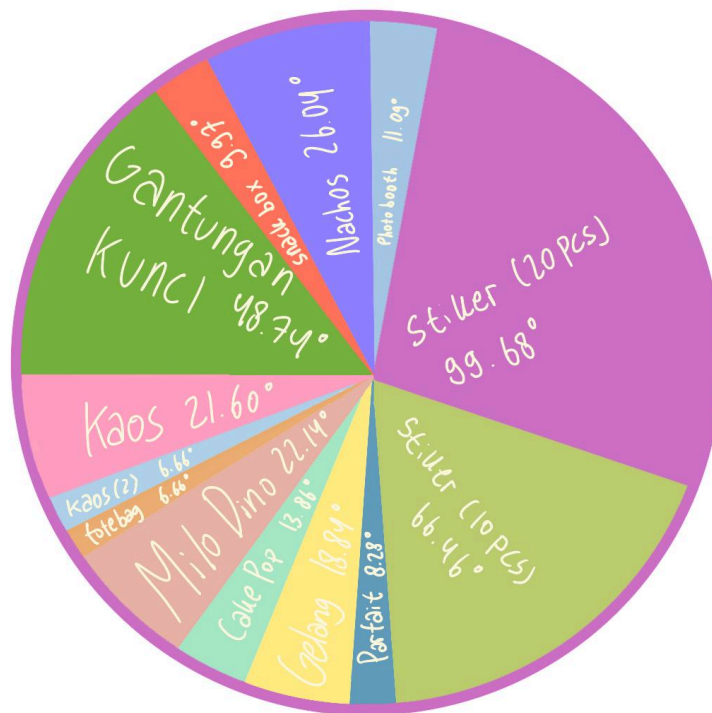


2.2 Diagram Garis

Diagram Garis Kelompok 3



2.3 Diagram Lingkaran



Rumus:

$$\text{Besar sudut} = (\text{Jumlah penjualan produk} / \text{Total penjualan}) \times 360^\circ$$

Kaos:

$$\text{Besar sudut} = (39/650) \times 360^\circ = 21.60^\circ$$

Kaos (2):

$$\text{Besar sudut} = (12/650) \times 360^\circ = 6.66^\circ$$

Totebag:

$$\text{Besar sudut} = (12/650) \times 360^\circ = 6.66^\circ$$

Milo Dino:

$$\text{Besar sudut} = (40/650) \times 360^\circ = 22.14^\circ$$

Cake Pop:

$$\text{Besar sudut} = (25/650) \times 360^\circ = 13.86^\circ$$

Gelang:

$$\text{Besar sudut} = (34/650) \times 360^\circ = 18.84^\circ$$

Parfait:

$$\text{Besar sudut} = (15/650) \times 360^\circ = 8.28^\circ$$

Stiker 10 pcs (satuan):

$$\text{Besar sudut} = (120/650) \times 360^\circ = 66.46^\circ$$

Stiker 20 pcs (satuan):

$$\text{Besar sudut} = (180/650) \times 360^\circ = 99.68^\circ$$

Photo Booth:

$$\text{Besar sudut} = (20/650) \times 360^\circ = 11.09^\circ$$

Nachos:

$$\text{Besar sudut} = (47/650) \times 360^\circ = 26.04^\circ$$

Snack Box:

$$\text{Besar sudut} = (18/650) \times 360^\circ = 9.97^\circ$$

Gantungan Kunci:

$$\text{Besar sudut} = (88/650) \times 360^\circ = 48.74^\circ$$

3.1 Analisis

Dari data penjualan yang telah dianalisis dengan cermat, terungkap bahwa setiap jenis barang menunjukkan nilai penjualan yang berbeda-beda. Tidak dapat disangka bahwa produk stiker dalam kemasan 20 pcs menjadi pilihan utama pelanggan, dengan tingkat penjualan yang jauh lebih tinggi daripada barang lainnya. Hal tersebut mengartikan preferensi yang kuat dari konsumen terhadap produk tersebut. Dengan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta pola perilaku konsumen terhadap berbagai produk, para penjual dapat mengarahkan upaya pemasaran mereka dengan lebih cerdas dan efektif.

Adanya perbedaan signifikan dalam performa penjualan juga menunjukkan kebutuhan pendekatan yang didiferensiasi terutama pada pengolahan barang. Barang-barang yang kurang diminati membutuhkan perhatian khusus dalam hal inovasi produk, strategi harga yang lebih kompetitif, atau bahkan kampanye pemasaran yang lebih agresif untuk meningkatkan daya tarik pasar. Di sisi lain, produk-produk yang sudah populer memerlukan pendekatan yang lebih teliti untuk mempertahankan minat konsumen dan menghadapi persaingan yang lebih ketat.

Dengan demikian, analisis statistika penjualan ini tidak hanya memberikan gambaran tentang kondisi pasar saat ini, tetapi juga merupakan landasan penting untuk merumuskan langkah-langkah strategis yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis dan memperkuat posisi kompetitif di pasar yang dinamis.

3.2 Persentase terjual

1. Kaos
 - a. Jumlah barang = 40
 - b. Jumlah barang yang terjual = 39
 - c. Persentase terjual = $(39/40) \times 100\% = 97.5\%$
2. Kaos (2)
 - a. Jumlah barang = 12
 - b. Jumlah barang yang terjual = 12
 - c. Persentase terjual = $(12/12) \times 100\% = 100\%$
3. Totebag
 - a. Jumlah barang = 15
 - b. Jumlah barang yang terjual = 12
 - c. Persentase terjual = $(12/15) \times 100\% = 90\%$
4. Milo Dino
 - a. Jumlah barang = 40
 - b. Jumlah barang yang terjual = 40
 - c. Persentase terjual = $(40/40) \times 100\% = 100\%$
5. Cake Pop
 - a. Jumlah barang = 25
 - b. Jumlah barang yang terjual = 25
 - c. Persentase terjual = $(25/25) \times 100\% = 100\%$
6. Gelang
 - a. Jumlah barang = 34
 - b. Jumlah barang yang terjual = 34
 - c. Persentase terjual = $(34/34) \times 100\% = 100\%$
7. Parfait
 - a. Jumlah barang = 15
 - b. Jumlah barang yang terjual = 15
 - c. Persentase terjual = $(15/15) \times 100\% = 100\%$
8. Stiker (10 pcs)
 - a. Jumlah barang = 120
 - b. Jumlah barang yang terjual = 120
 - c. Persentase terjual = $(120/120) \times 100\% = 100\%$
9. Stiker (20 pcs)
 - a. Jumlah barang = 180
 - b. Jumlah barang yang terjual = 180
 - c. Persentase terjual = $(180/180) \times 100\% = 100\%$
10. Photo booth
 - a. Jumlah barang = 20
 - b. Jumlah barang yang terjual = 20

c. Persentase terjual = $(20/20) \times 100\% = 100\%$

11. Nachos

a. Jumlah barang = 47

b. Jumlah barang yang terjual = 47

c. Persentase terjual = $(47/47) \times 100\% = 100\%$

12. Snack box

a. Jumlah barang = 18

b. Jumlah barang yang terjual = 18

c. Persentase terjual = $(18/18) \times 100\% = 100\%$

13. Gantungan kunci

a. Jumlah barang = 88

b. Jumlah barang yang terjual = 88

c. Persentase terjual = $(88/88) \times 100\% = 100\%$