

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1.Latar Belakang

Industri perunggasan di Indonesia memiliki peranan yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan protein hewani masyarakat. Dengan pertumbuhan populasi yang pesat dan peningkatan kesadaran akan pentingnya gizi, permintaan terhadap produk unggas, khususnya daging ayam, terus mengalami peningkatan. Hal ini mendorong perusahaan-perusahaan di sektor ini untuk berinovasi dan meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan distribusi.

Era Industri 4.0 telah membawa transformasi besar dalam berbagai sektor, termasuk industri perunggasan. Adopsi teknologi seperti Internet of Things (IoT), *big data*, kecerdasan buatan (AI), dan analisis data (data analytics) menjadi semakin krusial untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Dalam sektor perunggasan, analisis data memainkan peran sentral dalam mengoptimalkan berbagai aspek operasional, mulai dari hulu hingga hilir.

Data dapat digunakan untuk mengoptimalkan *supply chain* secara komprehensif. Misalnya, dengan menganalisis data produksi harian dari peternakan, perusahaan dapat memprediksi ketersediaan bibit (DOC) dan broiler, sehingga memungkinkan perencanaan pakan dan vaksin yang lebih akurat. Data penjualan historis, seperti yang dianalisis dalam laporan ini, sangat vital untuk memprediksi permintaan konsumen di masa depan, memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan volume produksi dan distribusi agar sesuai dengan kebutuhan pasar, mengurangi overstock atau understock. Selain itu, data juga membantu dalam mengelola risiko, seperti identifikasi tren penyakit pada ternak melalui data kesehatan harian, atau deteksi dini anomali dalam penjualan yang bisa mengindikasikan pergeseran pasar atau masalah distribusi. Penerapan analisis data juga memungkinkan identifikasi segmen pelanggan yang paling menguntungkan, optimasi harga, dan personalisasi strategi pemasaran, sehingga menciptakan keputusan bisnis yang lebih *data-driven* dan efisien.

PT CJ Feed and Care merupakan salah satu pemain utama dalam industri perunggasan di Indonesia. Perusahaan ini dikenal karena komitmennya terhadap kualitas produk dan pelayanan yang optimal. PT Super Unggas Jaya salah satu Perusahaan yang bergabung dalam CJ Group mengintegrasikan teknologi modern dalam operasionalnya, mulai dari pemeliharaan bibit unggas hingga proses pemotongan dan distribusi produk akhir ke pasar. Dengan jaringan distribusi yang luas, perusahaan ini mampu menjangkau berbagai segmen pasar, baik modern maupun tradisional.

Dalam rangka meningkatkan daya saing dan responsivitas terhadap perubahan pasar, pengelolaan data penjualan menjadi aspek penting bagi PT Super Unggas Jaya. Data penjualan tidak hanya mencerminkan performa produk di pasar, tetapi juga memberikan wawasan tentang preferensi konsumen dan tren permintaan. Oleh karena itu, penggunaan analisis data dalam strategi pemasaran dan pengambilan keputusan menjadi semakin relevan.

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, peran Data Analyst semakin vital dalam membantu perusahaan mengolah dan menganalisis data yang ada. Melalui pendekatan berbasis data, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada di pasar, serta merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja penjualan.

Selama magang sebagai Data Analyst Sales di Meatmaster, saya terlibat langsung dalam analisis penjualan produk-produk. Tugas saya mencakup pembuatan visualisasi penjualan setiap bulan untuk memudahkan pemahaman terhadap kinerja produk. Melalui analisis ini, saya dapat mengidentifikasi daerah mana yang memiliki penjualan terbesar serta customer yang memberikan kontribusi sales terbanyak. Temuan ini menjadi dasar bagi perusahaan untuk merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan menargetkan area dengan potensi pertumbuhan yang tinggi.

## **1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

### **1.2.1 Maksud Kerja Magang**

Program kerja magang merupakan salah satu syarat kelulusan yang wajib ditempuh sebagai mahasiswa Program Studi Sistem Informasi di Universitas Multimedia Nusantara. Pelaksanaan magang menjadi langkah penting untuk menjembatani pengetahuan teoretis yang diperoleh selama perkuliahan dengan penerapan praktis di dunia kerja nyata. Melalui program ini, mahasiswa diharapkan dapat merasakan secara langsung dinamika lingkungan kerja profesional dan memiliki

tanggung jawab atas pekerjaan yang diberikan. adapun maksud dari pelaksanaan kerja magang ini :

- **Mendapatkan Pengalaman Praktis:** tujuan magang ini untuk memberikan kesempatan langsung kepada mahasiswa untuk mengaplikasikan berbagai konsep dan teori yang telah dipelajari di bangku kuliah, khususnya di bidang analisis data. Penerapan praktis ini meliputi proses ekstraksi data mentah dari sistem perusahaan, melakukan pembersihan data (data cleaning) untuk menangani nilai yang hilang atau inkonsistensi, hingga transformasi data menjadi format yang siap untuk dianalisis. Pemahaman mendalam tentang siklus hidup data dalam konteks bisnis riil, yang berbeda dari studi kasus di kelas, menjadi pengalaman berharga. Misalnya, teori basis data yang dipelajari dalam mata kuliah seperti Basis Data atau Sistem Informasi Manajemen dapat diaplikasikan untuk memahami struktur data penjualan perusahaan dan bagaimana informasi tersebut dikelola.
- **Mengembangkan Keterampilan Teknis dan Non-Teknis:** Selain aplikasi teori, magang ini juga bermaksud mengasah dan memperkaya keterampilan mahasiswa. Dari sisi teknis, ini mencakup penguasaan lebih lanjut pada perangkat lunak analisis data standar industri seperti Microsoft Excel (untuk data preparation dan fungsi seperti Vlookup) dan Microsoft Power BI (untuk visualisasi interaktif dan pembuatan dashboard). Mahasiswa belajar bagaimana memilih jenis visualisasi yang tepat (misalnya, bar chart, pie chart, heatmap) untuk mengkomunikasikan insight secara efektif. Dari sisi non-teknis, magang bertujuan mengembangkan kemampuan komunikasi, terutama dalam berkoordinasi dengan lintas departemen seperti tim IT dan Sales Marketing. Kemampuan problem-solving dan adaptasi juga diasah, khususnya saat menghadapi kendala seperti akses data yang terbatas atau *update* yang terlambat.
- **Membangun Jaringan Profesional:** Mahasiswa dapat langsung dengan para profesional di bidang analisis data, penjualan, dan IT dalam industri perunggasan. Interaksi ini tidak hanya memperluas wawasan praktis, tetapi juga membangun relasi yang dapat membuka peluang kolaborasi di masa depan, baik untuk studi lanjutan, proyek bersama, maupun prospek karier setelah lulus.

## 1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Selama menjalankan program magang sebagai Data Analyst untuk penjualan produk di PT CJ Feed and Care untuk divisi meatmaster , terdapat beberapa tujuan spesifik yang ingin dicapai sejalan dengan peminatan studi dan pengembangan karier:

**Mempelajari Manajemen Data Penjualan:** Mengasah keterampilan dalam mengelola dan menganalisis data penjualan untuk membantu perusahaan memahami tren pasar dan preferensi konsumen. Ini sejalan dengan pengalaman sebelumnya dalam membuat visualisasi penjualan dan menganalisis kinerja produk.

**Mengidentifikasi Peluang Pasar:** Melalui analisis data, diharapkan dapat mengidentifikasi daerah dengan potensi penjualan yang tinggi serta segmen pelanggan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan perusahaan.

**Meningkatkan Keterampilan Analitis:** Memperdalam keterampilan analitis dengan menggunakan alat dan teknik modern dalam pengolahan data, sehingga dapat memberikan rekomendasi strategis yang berbasis data untuk meningkatkan kinerja penjualan.

**Beradaptasi dengan Lingkungan Kerja Profesional:** Mengalami langsung lingkungan kerja di industri perunggasan, memahami tantangan yang dihadapi, serta belajar cara berkolaborasi dalam tim untuk mencapai tujuan perusahaan.

## 1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

### 1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang saya sebagai Data Analyst berlangsung dari tanggal 3 Februari hingga 9 Juni 2025. Saya bekerja dari hari Senin hingga Jumat, dengan jam kerja reguler mulai pukul 08.00 hingga 17.00. Namun, selama bulan puasa, jam kerja disesuaikan menjadi 07.30 hingga 16.30. Dengan durasi magang yang mencakup lebih dari empat bulan, saya memiliki kesempatan untuk mendalami berbagai aspek dalam pengelolaan dan analisis data penjualan.

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan



Gambar 1.1 Gantt Chart Waktu Pelaksanaan Magang

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

#### 1) Pra-Magang

Proses pra-magang dimulai dengan proses pencarian dan pelamaran posisi magang ke berbagai perusahaan melalui berbagai platform pencarian kerja seperti LinkedIn, JobStreet, Glints, dan situs web resmi perusahaan. Setelah itu pengisian data diri dalam excel yang telah diberikan oleh HR Perusahaan.lalu dilakukan wawancara dengan tim HRD PT CJ Feed and Care via zoom.setelah semua proses telah dilakukan HR mereview CV dan menghubungi bahwa saya diterima untuk posisi Data Analyst Internship di divisi IT.

#### 2) Magang

Pelaksanaan kegiatan magang dimulai pada tanggal 03 Februari 2025. Minggu-minggu awal difokuskan pada adaptasi dengan lingkungan kerja baru dan perkenalan dengan rekan-rekan satu tim di divisi IT PT CJ Feed and Care. Proses adaptasi berjalan lancar karena suasana kerja yang kolaboratif dan suportif.Selama periode magang, saya mempelajari secara mendalam proses bisnis PT CJ Feed and Care, khususnya yang berkaitan dengan penjualan dan distribusi produk MeatMaster. Tanggung jawab utama saya meliputi pengolahan, analisis, dan visualisasi data penjualan. Meskipun dituntut untuk dapat menyelesaikan tugas secara mandiri, saya aktif berdiskusi dan berkonsultasi dengan supervisor serta anggota tim lainnya, terutama terkait pemahaman data dan kebutuhan analisis untuk mendukung pengambilan keputusan. Saat menjalankan tugas, ada beberapa perangkat lunak yang digunakan seperti Microsoft Excel untuk tahap persiapan dan, serta analisis data awal. Selanjutnya, Microsoft Power BI digunakan untuk membuat visualisasi

data yang interaktif dan *dashboard* laporan. *Dashboard* yang dihasilkan bertujuan untuk memberikan informasi strategis kepada tim penjualan dan manajemen puncak mengenai tren penjualan, identifikasi daerah dengan kontribusi penjualan tertinggi, dan analisis pelanggan utama.

### 3) Pasca-magang

Tahap pasca-magang merupakan fase akhir dari seluruh rangkaian kegiatan praktek kerja lapangan. Pada tahap ini, fokus utama adalah penyelesaian laporan akhir magang yang merangkum seluruh kegiatan, analisis, dan hasil kerja yang telah dilakukan selama periode magang di PT CJ Feed and Care. Laporan ini kemudian akan dipresentasikan sebagai salah satu syarat kelulusan. Melalui seluruh proses magang ini, diharapkan saya telah memperoleh ilmu pengetahuan praktis, pengalaman kerja yang berharga, serta dapat memberikan kontribusi positif bagi perusahaan melalui analisis data yang telah dilakukan.