

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri hiburan malam di Indonesia, khususnya di kawasan Jakarta dan sekitarnya, mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Kawasan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2) menjelma menjadi salah satu pusat gaya hidup baru yang menarik perhatian masyarakat, di mana berbagai tempat hiburan premium bermunculan dan saling bersaing untuk menghadirkan pengalaman yang berbeda. Di tengah persaingan inilah Noya X 80 Proof hadir sebagai sebuah nightclub eksklusif yang memposisikan dirinya sebagai “the greatest club in Southeast Asia” [1], dengan mengandalkan sistem tata suara mutakhir, pertunjukan tata cahaya, serta deretan disc jockey (DJ) ternama bertaraf internasional untuk menghadirkan pengalaman bersantai yang tak terlupakan bagi para pengunjungnya.

Kawasan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2) saat ini telah bertransformasi menjadi salah satu pusat perputaran ekonomi kreatif dan hiburan malam (*nightlife & hospitality*) paling masif di wilayah Jabodetabek. Pertumbuhan *lounge*, *club*, dan *bar* yang sangat pesat di area ini menciptakan iklim kompetisi yang sangat ketat dan saturasi pasar yang tinggi. Dalam industri yang dinamis ini, loyalitas pelanggan tidak lagi dapat dipertahankan hanya dengan mengandalkan kualitas menu standar atau arsitektur ruangan yang mewah. Noya X 80 Proof, sebagai salah satu pelaku usaha di segmen ini, dituntut untuk terus berinovasi melalui pengadaan *event* harian yang dikonseptkan secara tematik guna menarik retensi pengunjung (*customer retention*). Namun, manajemen sering kali menghadapi tantangan dalam mengukur efektivitas nyata dari setiap *event* yang diselenggarakan, apakah investasi besar untuk mendatangkan pengisi acara berbanding lurus dengan peningkatan volume penjualan produk di bar.

Selain dinamika kompetisi, industri *hospitality* kelas premium memiliki karakteristik unik berupa nilai kapital aset yang sangat tinggi pada inventori produknya, khususnya minuman beralkohol impor kategori *spirit* dan *wine* seperti

Tequila, Vodka, Champagne, hingga *Baijiu*. Kesalahan dalam melakukan estimasi pengadaan barang dapat berdampak fatal bagi kesehatan finansial perusahaan. Kondisi kelebihan stok (*overstocking*) akan membekukan *cash flow* operasional dalam wujud aset yang tidak berputar, sementara kondisi kekurangan stok (*understocking*) di malam *event* besar akan mengakibatkan hilangnya potensi keuntungan (*lost sales*) serta menurunkan tingkat kepuasan pelanggan secara drastis. Oleh karena itu, akurasi pelaporan data transaksi harian yang dicatat oleh sistem *Point of Sale* (POS) menjadi instrumen krusial yang tidak boleh diabaikan.

Selama ini, ribuan baris data transaksi harian di Noya X 80 Proof cenderung hanya dimanfaatkan sebagai instrumen pencatatan keuangan akuntansi dasar untuk menghitung omzet harian. Terdapat kesenjangan (*gap*) yang cukup besar antara ketersediaan data mentah (*raw data*) yang melimpah dengan proses pengambilan keputusan strategis oleh pihak manajemen. Data transaksi tersebut belum diolah secara komprehensif untuk melihat pola perilaku konsumen (*consumer behavior*) yang terikat dengan jenis *event* tertentu. Melalui pendekatan *Business Intelligence* (BI), data mentah dari sistem POS dapat ditransformasikan menjadi visualisasi interaktif yang mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan strategis secara cepat, presisi, dan *actionable*, sehingga keputusan manajemen tidak lagi didasarkan pada intuisi semata, melainkan didasarkan pada fakta data historis yang valid.

Fenomena kesenjangan antara ketersediaan data dan pemanfaatannya sesungguhnya bukan persoalan yang unik pada Noya X 80 Proof semata, melainkan tantangan yang umum dijumpai pada banyak pelaku usaha di sektor makanan, minuman, dan hospitality. Banyak perusahaan berada pada kondisi yang sering diistilahkan sebagai “kaya data namun miskin wawasan” (*data rich but insight poor*), yaitu situasi ketika data operasional terkumpul dalam jumlah besar setiap hari, tetapi tidak pernah benar-benar diolah menjadi informasi yang dapat menuntun keputusan. Data transaksi yang seharusnya menjadi cerminan langsung dari perilaku pelanggan justru berhenti pada fungsi pencatatan administratif, sehingga potensi nilai strategis yang terkandung di dalamnya belum tergali secara maksimal. Kondisi inilah yang mendorong pentingnya penerapan pendekatan business

intelligence sebagai jembatan yang mengubah tumpukan angka menjadi wawasan yang dapat ditindaklanjuti.

Perlu ditegaskan bahwa pada tahap awal pemanfaatan data seperti yang dilakukan dalam proyek ini, pendekatan analitik yang bersifat deskriptif sudah memadai dan sangat relevan untuk menjawab kebutuhan perusahaan. Analitik deskriptif berfokus pada upaya memahami apa yang telah terjadi berdasarkan data historis, misalnya jenis event mana yang menghasilkan penjualan tertinggi atau produk apa yang paling diminati pada tiap acara. Meskipun tidak sekompleks pemodelan prediktif yang berupaya meramalkan kejadian di masa depan, wawasan deskriptif ini justru menjadi fondasi yang harus dibangun terlebih dahulu sebelum perusahaan melangkah ke analitik yang lebih rumit. Dengan memahami pola masa lalu secara jelas dan terstruktur, manajemen memperoleh dasar yang kokoh untuk menyusun strategi, sekaligus membiasakan diri dengan budaya pengambilan keputusan yang berbasis data.

Di sisi lain, hasil analisis sebaik apa pun tidak akan bermanfaat apabila tidak dapat dipahami oleh pihak yang berwenang mengambil keputusan. Manajemen sebuah nightclub pada umumnya bukanlah kalangan teknis yang terbiasa membaca tabel data atau kode pemrograman, melainkan pengambil keputusan yang membutuhkan informasi ringkas, cepat, dan mudah dicerna. Oleh karena itu, penyajian hasil analisis dalam bentuk dashboard yang visual dan interaktif menjadi komponen yang tidak kalah penting dibandingkan proses analisis itu sendiri. Dashboard berperan sebagai antarmuka yang menerjemahkan bahasa teknis data menjadi bahasa bisnis yang aplikatif, sehingga keputusan mengenai perencanaan event, pengadaan persediaan, maupun strategi pemasaran dapat diambil dengan lebih percaya diri dan berlandaskan bukti yang objektif

Model bisnis sebuah nightclub seperti Noya X 80 Proof sangat bergantung pada event yang diselenggarakan setiap malamnya. Event berperan bukan sekadar sebagai hiburan, melainkan sebagai instrumen pemasaran yang dirancang untuk membentuk keterlibatan emosional pengunjung serta mendorong perilaku konsumsi mereka [2], Event marketing merupakan strategi komunikasi pemasaran

yang bersifat eksperiensial dan bergantung pada keterlibatan (engagement), sehingga tidak hanya mengubah persepsi pengunjung tetapi juga perilaku mereka, termasuk niat untuk membeli. Dengan demikian, setiap jenis event yang dijalankan oleh Noya berpotensi menciptakan pola permintaan produk yang berbeda-beda, mengingat masing-masing event menarik segmen pengunjung dengan karakteristik dan preferensi yang tidak seragam [3].

Pemahaman terhadap pengaruh jenis event terhadap penjualan menjadi penting karena event pada dasarnya memiliki dampak ekonomi yang nyata terhadap aktivitas komersial di sekitarnya. Ramesh (2024) dalam kajiannya mengenai dampak ekonomi festival musik menemukan bahwa event budaya mampu menjadi katalis ekonomi yang signifikan melalui pengeluaran langsung pengunjung di lokasi acara. Hal serupa ditegaskan oleh Akhundova (2024), yang menyatakan bahwa festival dan event memiliki dampak jangka panjang terhadap perekonomian suatu wilayah serta mendorong dinamika konsumsi yang positif. Dalam konteks Noya X 80 Proof, hal ini berarti bahwa keputusan mengenai jenis event yang diselenggarakan tidak dapat dilepaskan dari implikasinya terhadap volume dan komposisi produk yang terjual.

Sebagai sebuah usaha yang beroperasi di sektor penjualan minuman beralkohol, Noya X 80 Proof menghasilkan data transaksi dalam jumlah besar setiap malamnya melalui sistem Point of Sale (POS). Data ini mencatat ribuan transaksi yang memuat informasi mengenai jenis produk, kategori minuman, tingkatan harga (price tier), serta jumlah botol yang terjual pada setiap event. Namun, data transaksi yang melimpah tersebut belum banyak dimanfaatkan secara optimal untuk menghasilkan wawasan bisnis yang dapat menjadi dasar pengambilan keputusan. Padahal, sebagaimana dikemukakan oleh Kharwar (2026), pemanfaatan dashboard business intelligence (BI) memungkinkan sebuah perusahaan di industri hospitality untuk memantau operasional, mengidentifikasi pola, serta mengelola risiko secara lebih terukur berbasis data.

Untuk dapat mengubah data transaksi mentah menjadi informasi yang bermakna, diperlukan sebuah proses pengolahan data yang sistematis, mulai dari

pembersihan data (data cleaning), validasi, hingga analisis eksploratif (exploratory data analysis). Proses ini menjadi fondasi sebelum data divisualisasikan ke dalam bentuk dashboard yang mudah dipahami oleh pihak manajemen. Pendekatan berbasis data semacam ini sejalan dengan perkembangan analitik dalam dunia ritel, di mana Ganguly dan Mukherjee (2024) menekankan bahwa pemanfaatan teknik analitik terhadap data penjualan dapat membantu pengelolaan persediaan dan perencanaan strategis secara lebih akurat dibandingkan pendekatan tradisional yang hanya mengandalkan intuisi.

Berdasarkan uraian tersebut, Dengan kesempatan melaksanakan program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (CAREER ACCELERATION PROGRAM) di Noya X 80 Proof dengan posisi sebagai Data Analyst Intern. Pemilihan Noya X 80 Proof sebagai tempat pelaksanaan kerja magang dilatarbelakangi oleh kesesuaian antara kebutuhan perusahaan akan pengolahan data penjualan dengan kompetensi yang dipelajari pada Program Studi Sistem Informasi, khususnya dalam bidang pengolahan data dan business intelligence. Selain itu, karakteristik bisnis Noya yang sangat bertumpu pada event memberikan kesempatan yang menarik untuk meneliti bagaimana jenis event memengaruhi pola penjualan produk — sebuah persoalan nyata yang relevan secara akademis sekaligus bernilai praktis bagi perusahaan.

Melalui laporan ini, penyusunan dan analisis data penjualan Noya X 80 Proof untuk mengkaji pengaruh jenis event terhadap pola penjualan produk, yang kemudian dituangkan ke dalam sebuah dashboard business intelligence menggunakan Microsoft Power BI. Diharapkan hasil dari kegiatan magang ini tidak hanya memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan dalam memahami perilaku konsumsi pengunjungnya, tetapi juga menjadi sarana untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam permasalahan bisnis yang sesungguhnya.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari pelaksanaan kerja magang ini adalah untuk menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh selama menempuh pendidikan pada Program

Studi Sistem Informasi Universitas Multimedia Nusantara, khususnya dalam bidang pengolahan data dan business intelligence, ke dalam lingkungan kerja nyata di Noya X 80 Proof. Melalui kegiatan ini, dengan peran sebagai Data Analyst Intern yang bertugas mengolah data transaksi penjualan menjadi informasi yang bermanfaat bagi Perusahaan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai melalui pelaksanaan kerja magang ini adalah sebagai berikut :

1. Membangun alur pengolahan data (data processing pipeline) atas data transaksi penjualan Noya X 80 Proof, mulai dari tahap pembersihan, validasi, hingga transformasi data agar siap untuk dianalisis.
2. Menganalisis pengaruh jenis event seperti DJ Events, Mandarin Night, Suara, dan malam Regular terhadap pola penjualan produk, baik dari segi volume penjualan, komposisi kategori, maupun tingkatan harga (price tier).
3. Merancang dan membangun sebuah dashboard business intelligence menggunakan Microsoft Power BI yang menyajikan hasil analisis secara visual dan interaktif untuk mendukung pengambilan keputusan oleh manajemen Perusahaan.
4. Memberikan wawasan berbasis data (data-driven insight) kepada perusahaan mengenai produk unggulan pada setiap jenis event sebagai bahan pertimbangan dalam perencanaan persediaan dan strategi pemasaran.

Dengan tercapainya tujuan-tujuan tersebut, diharapkan kegiatan magang ini dapat memberikan manfaat ganda, yaitu meningkatkan kompetensi dalam menerapkan analitik data pada permasalahan bisnis nyata, sekaligus membantu Noya X 80 Proof dalam memanfaatkan data penjualannya secara lebih optimal

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja

Kegiatan kerja magang dilaksanakan di Noya X 80 Proof yang berlokasi di kawasan Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2). Pelaksanaan magang berlangsung selama kurang lebih enam bulan, terhitung sejak tanggal 2 Februari 2026 hingga 2 Juli 2026. Mengingat sifat operasional sebuah nightclub yang berlangsung pada malam hari, menjalani jam kerja mulai pukul 16.00 hingga pukul 00.00 WIB. Rincian waktu pelaksanaan kerja magang dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut.

No	Keterangan	Rincian
1	Nama Perusahaan	Noya X 80 Proof
2	Lokasi	Pantai Indah Kapuk 2 (PIK 2), Jakarta
3	Posisi	Data Analyst Intern
4	Periode Magang	2 Februari 2026 – 2 Juli 2026
5	Hari Kerja	Senin-Jumat
6	Jam Kerja	16.00 – 00.00 WIB

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

No	Uraian Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengembangan Website Perusahaan																				
2	Pencarian Key Opinion Leader (KOL)																				
3	Pembaruan (Update) Website																				
4	Analisis Data Penjualan & Pembuatan Dashboard																				

Tabel 1.2 Gantt Chart

Pelaksanaan kerja magang ini diharapkan memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung. Manfaat tersebut dapat diuraikan sebagai berikut.

- **Bagi mahasiswa magang.** Kerja magang memberikan kesempatan untuk menerapkan secara langsung ilmu yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya pada bidang pengolahan data dan business intelligence, ke dalam

persoalan bisnis yang nyata. Selain memperdalam kemampuan teknis dalam mengolah dan memvisualisasikan data, penulis juga memperoleh pengalaman berharga dalam beradaptasi dengan lingkungan kerja profesional, berkomunikasi lintas divisi, serta melatih kemandirian dalam mencari solusi atas kendala yang muncul selama pelaksanaan proyek.

- **Bagi perusahaan.** Melalui proyek yang dikerjakan, Noya X 80 Proof memperoleh gambaran mengenai bagaimana data transaksi penjualan yang selama ini hanya berfungsi sebagai catatan administratif dapat diolah menjadi wawasan bisnis yang bermanfaat. Dashboard business intelligence yang dihasilkan dapat menjadi contoh awal (prototype) pemanfaatan data yang selanjutnya dapat dikembangkan oleh perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih terukur, khususnya dalam perencanaan event dan pengelolaan persediaan produk.
- **Bagi Universitas Multimedia Nusantara.** Pelaksanaan kerja magang ini turut memperkuat hubungan kerja sama antara universitas dengan dunia industri, khususnya pada sektor hospitality yang selama ini belum banyak menjadi tujuan magang mahasiswa program studi Sistem Informasi. Selain itu, laporan ini dapat menjadi rujukan bagi mahasiswa lain yang berminat mendalami penerapan analitik data pada bidang bisnis yang serupa.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja

Prosedur pelaksanaan kerja magang diawali dengan tahap pengajuan administrasi sesuai ketentuan program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka (CAREER ACCELERATION PROGRAM) Universitas Multimedia Nusantara. Maka terlebih dahulu mengajukan surat pengantar magang dari pihak kampus, kemudian melamar dan mengikuti proses seleksi yang diselenggarakan oleh Noya X 80 Proof. Setelah dinyatakan diterima melalui surat penerimaan (Letter of Acceptance), mahasiswa magang ditempatkan pada posisi Data Analyst Intern di bawah bimbingan head of department yang ditunjuk oleh perusahaan.

Selama periode pelaksanaan, mengikuti alur kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada tahap awal, melakukan proses adaptasi dan pengenalan terhadap lingkungan kerja serta memahami sumber dan struktur data transaksi yang dihasilkan oleh sistem Point of Sale (POS) Noya X 80 Proof. Tahap berikutnya berfokus pada pengolahan data, yang meliputi pembersihan data dari transaksi yang dibatalkan (void), penghapusan kolom yang tidak relevan, serta validasi konsistensi

data. Setelah data dinyatakan bersih dan valid, melanjutkan ke tahap analisis untuk mengidentifikasi pola penjualan berdasarkan jenis event.

Pada tahap akhir, hasil analisis yang telah diperoleh kemudian divisualisasikan ke dalam sebuah dashboard business intelligence menggunakan Microsoft Power BI. Dashboard ini dirancang agar manajemen perusahaan dapat dengan mudah memantau performa penjualan pada tiap jenis event secara interaktif. Seluruh rangkaian kegiatan tersebut dilakukan secara berkala dan dilaporkan kepada pembimbing lapangan, serta dicatat dalam dokumen daily task sebagai bukti pelaksanaan kerja magang yang dilampirkan pada laporan ini.

