



Peningkatan Kapasitas Pengolahan Data Penjualan dan Analisis Tren Pasar untuk Optimalisasi Strategi Bisnis di CV Sabila Craft Batam

Vitri Aprilla Handayani^{1*}, Sadiq Ardo Wibowo², Taufiq Rahman², Andini Setyo Anggraeni¹, Eko Sulistyono¹, Nahrul Hayati¹, Louis Lunardi², Nur Asikin²

¹Fakultas Teknologi Informasi Institut Teknologi Batam, Jalan Gajah Mada, Riau, Indonesia, 29425

²Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Batam, Jalan Gajah Mada, Riau, Indonesia, 29425

*Email koresponden: vitri@iteba.ac.id

ARTICLE INFO

Article history

Received: 15 Feb 2025

Accepted: 25 Mei 2025

Published: 31 Jul 2025

Kata kunci:

Data,
Keputusan Bisnis,
Kerajinan,
Tren Pasar.

A B S T R A K

Pendahuluan: Program pengabdian ini bertujuan membantu CV. Sabila Craft Batam, perusahaan kerajinan yang belum memiliki sistem pencatatan dan analisis data penjualan yang terstruktur. Akibatnya, pengambilan keputusan bisnis masih bersifat intuitif. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kemampuan perusahaan dalam mengelola data dan menganalisis tren pasar guna mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat. **Metode:** Pendekatan yang digunakan bersifat edukatif-partisipatif melalui pelatihan, pendampingan teknis, dan simulasi studi kasus. Peserta dilatih menggunakan perangkat lunak sederhana untuk pencatatan penjualan dan analisis data. **Hasil:** Terdapat peningkatan pemahaman dalam pencatatan dan analisis data. CV. Sabila Craft mulai membentuk sistem pencatatan yang lebih rapi serta strategi pemasaran berbasis data. **Kesimpulan:** Kegiatan ini berhasil meningkatkan keterampilan analisis data, sehingga CV. Sabila Craft lebih siap bersaing dan mengambil keputusan bisnis secara terukur.

A B S T R A C T

Keywords:

*Business Decisions,
Crafts,
Data,
Market Trends.*

Background: This community service program aimed to assist CV. Sabila Craft Batam, a handicraft company that lacked a structured system for recording and analyzing sales data. As a result, business decisions were primarily based on intuition. The program was designed to improve the company's ability to manage sales data and analyze market trends to support more accurate decision-making. **Method:** An educational-participatory approach was used, combining training, technical assistance, and hands-on simulations based on case studies. Participants were trained to use simple software for recording sales and analyzing data. **Results:** The program showed an improvement in participants' understanding of recording and analyzing sales data. CV. Sabila Craft began to develop a more organized recording system and started formulating data-driven marketing strategies. **Conclusion:** This activity successfully enhanced data analysis skills, enabling CV. Sabila Craft Batam to become more competitive and make better-informed business decisions.



© 2025 by authors. Licensi Jurnal Solma, UHAMKA, Jakarta. Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Creative Commons Attribution (CC-BY) license.

PENDAHULUAN

Industri kerajinan merupakan salah satu sektor penting dalam ekonomi kreatif yang memiliki potensi besar dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan ekonomi lokal, serta melestarikan nilai-nilai budaya. Namun, dinamika sektor ini menunjukkan bahwa industri kerajinan menghadapi tantangan yang tidak ringan, terutama di era digital dan persaingan global yang semakin kompetitif. Sebagian besar pelaku industri kerajinan, khususnya di level usaha kecil dan menengah (UKM), masih menjalankan aktivitas bisnis secara tradisional, tanpa dukungan sistem pencatatan dan analisis data yang memadai. Ketergantungan pada intuisi dan pengalaman pribadi dalam pengambilan keputusan menyebabkan strategi pemasaran dan produksi menjadi kurang tepat sasaran (Kusumawardani et al., 2023; Prastiwi et al., 2022). Selain itu, pasar kerajinan sangat dipengaruhi oleh perubahan tren konsumen yang cepat. Selera masyarakat terus berkembang, tidak hanya menuntut estetika, tetapi juga mengedepankan keunikan, nilai fungsional, keberlanjutan, serta cerita di balik produk. Hal ini menuntut pelaku industri untuk mampu membaca dinamika pasar secara akurat dan meresponnya dengan inovasi produk yang relevan. Di sisi lain, produk kerajinan dari luar negeri yang dijual dengan harga lebih murah juga menjadi tantangan besar bagi industri lokal. Persaingan ini menekan pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi dan mengoptimalkan strategi pemasaran agar tetap bertahan di tengah gempuran produk impor (Moniat et al., 2024).

Kondisi ini diperparah dengan keterbatasan pemanfaatan teknologi digital, khususnya dalam hal pengumpulan dan analisis data penjualan. Banyak pelaku usaha belum memiliki sistem dokumentasi dan analisis yang terstruktur, sehingga tidak memiliki dasar informasi yang kuat dalam mengambil keputusan bisnis. Persaingan-persaingan ketat dengan perusahaan kerajinan lainnya menjadi salah satu faktor utama yang harus dihadapi (Santoso et al., 2023). Di samping itu, tren pasar kerajinan yang cenderung dinamis dan terus berubah juga menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan ini. Untuk dapat bertahan dan terus berkembang di tengah persaingan yang ketat dan perubahan tren pasar yang dinamis, perusahaan membutuhkan strategi pemasaran dan penjualan yang efektif serta tepat sasaran (Suhaeni, 2018; Herdiansah et al., 2022).

Namun, salah satu kendala yang dihadapi CV. Sabila Craft Batam adalah pengelolaan data penjualan yang masih belum efisien. Hal ini dapat menyebabkan perusahaan kehilangan informasi penting terkait kinerja penjualan dan preferensi pelanggan (Esabella et al., 2021; Gusmiadi et al., 2023). Selain itu, kurangnya pemahaman tentang tren pasar kerajinan juga menjadi masalah tersendiri. Tanpa memahami tren pasar dengan baik, perusahaan dapat kehilangan peluang bisnis dan tidak dapat mengantisipasi perubahan permintaan dengan tepat. Lebih jauh lagi, tanpa adanya analisis data penjualan dan tren pasar yang mendalam, perusahaan berisiko mengambil keputusan bisnis yang kurang tepat, seperti memproduksi produk yang kurang diminati atau memasarkan produk di tempat yang kurang strategis (Herdiansah et al., 2022; Asyifah et al., 2023).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, sebuah pelatihan pengolahan data penjualan dan analisis tren pasar kerajinan ditawarkan sebagai solusi bagi CV. Sabila Craft Batam. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan perusahaan dalam mengolah data penjualan secara efisien dan terstruktur, serta melakukan analisis tren pasar kerajinan dengan lebih mendalam (Derajad Wijaya, 2024). Dengan meningkatnya kemampuan dalam mengolah data penjualan dan memahami tren pasar, perusahaan akan memperoleh informasi yang berharga untuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan penjualan mereka. Hal ini akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih baik, meningkatkan daya saing di industri kerajinan,

serta pada akhirnya meningkatkan kinerja penjualan secara keseluruhan (Andika et al., 2021; Az-zahra et al., 2024; Megawaty et al., 2024). Dalam Pengabdian ini tim pengabdi akan melakukan kegiatan di CV. Sabila Craft Batam adalah perusahaan kerajinan yang berlokasi di Ruko Jl. Ciptaland blok alamanda No.59, Tiban Indah, Kec. Sekupang, Kota Batam, Kepulauan Riau 29349.

MASALAH

CV. Sabila Craft Batam sebagai pelaku industri kerajinan lokal menghadapi sejumlah persoalan mendasar yang berpengaruh langsung terhadap efektivitas operasional dan keberlanjutan bisnisnya. Salah satu permasalahan utama adalah belum optimalnya sistem manajemen data penjualan yang digunakan. Proses pencatatan masih dilakukan secara manual dan tidak terstandar, sehingga berpotensi menyebabkan hilangnya data penting terkait performa penjualan, perilaku konsumen, serta pola transaksi yang berulang. Ketiadaan data historis yang terstruktur membuat perusahaan kesulitan dalam memantau tren penjualan, mengevaluasi strategi pemasaran yang telah dilakukan, serta mengidentifikasi produk-produk unggulan secara konsisten (Wibowo et al., 2023).

Selain itu, perusahaan juga menunjukkan keterbatasan pemahaman terhadap dinamika pasar kerajinan, terutama dalam mengantisipasi perubahan preferensi konsumen dan membaca arah perkembangan tren produk. Akibatnya, CV. Sabila Craft sering kali melewatkannya peluang bisnis yang potensial dan kurang responsif terhadap fluktuasi permintaan pasar. Masalah ini diperparah oleh absennya analisis yang mendalam terhadap data penjualan dan informasi pasar sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Tanpa kemampuan tersebut, risiko pengambilan keputusan yang tidak tepat seperti memproduksi barang yang kurang diminati atau memasarkan produk di segmen yang tidak relevan semakin besar. Berdasarkan hasil asesmen awal yang dilakukan tim pengabdi, mitra sangat membutuhkan pelatihan praktis mengenai pengelolaan data penjualan serta analisis tren pasar, agar dapat membangun strategi pemasaran yang lebih efektif dan berbasis data.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan edukatif-partisipatif dengan kombinasi metode pelatihan, pendampingan teknis, dan simulasi langsung berbasis studi kasus.

1. Persiapan
2. Pelatihan Pengolahan Data Penjualan
3. Pelatihan Analisis Tren Pasar Kerajinan
4. Pelatihan Strategi Pemasaran dan Penjualan

Metode pelaksanaan ini dirancang untuk memberikan pelatihan yang komprehensif dan aplikatif bagi karyawan CV. Sabila Craft Batam (Wibowo & Asmarawati, 2023). Kombinasi antara penyampaian materi, praktik, dan studi kasus diharapkan dapat membantu peserta memahami dan menerapkan keterampilan dalam pengolahan data penjualan, analisis tren pasar, dan pengembangan strategi pemasaran serta penjualan secara efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peningkatan Kemampuan Pengolahan Data Penjualan

Para peserta pelatihan dari CV. Sabila Craft Batam berhasil meningkatkan keterampilan mereka dalam mengumpulkan, menyimpan, mengolah dan menyajikan data penjualan secara efisien dan terstruktur seperti pada [Gambar 1](#).



Gambar 1. Pelatihan Mengumpulkan, Menyimpan, Mengolah dan Menyajikan Data

Peserta mampu menerapkan teknik-teknik pengolahan data dengan baik, seperti terlihat dari kemampuan mereka dalam menggunakan spreadsheet untuk mencatat, merekap, dan menganalisis data penjualan.

2. Peningkatan Pemahaman Analisis Tren Pasar Kerajinan

Peserta pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman dalam mengidentifikasi dan menganalisis tren pasar kerajinan. Mereka mampu menggunakan metode penelitian pasar dan analisis data penjualan untuk mendeteksi pola permintaan, preferensi pelanggan, serta perubahan tren di industri kerajinan seperti pada [Gambar 2](#).



Gambar 2. Pelatihan Mengidentifikasi dan Menganalisis Tren Pasar Kerajinan

3. Pengembangan Strategi Pemasaran dan Penjualan yang Lebih Efektif



Gambar 3. Pelatihan Mengidentifikasi dan Menganalisis Tren Pasar Kerajinan

Dengan memanfaatkan informasi dari pengolahan data penjualan dan analisis tren pasar, peserta berhasil mengembangkan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih efektif. Strategi

yang dikembangkan mencakup segmentasi pasar, positioning produk, promosi yang efektif, serta penentuan harga yang kompetitif seperti pada [Gambar 3](#).

4. Peningkatan Kinerja Penjualan dan Daya Saing Perusahaan

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa setelah menerapkan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih baik, CV. Sabila Craft Batam mengalami peningkatan kinerja penjualan seperti pada [Gambar 4](#). Perusahaan juga menunjukkan peningkatan daya saing di industri kerajinan yang kompetitif.



Gambar 4. Diskusi Kinerja Penjualan dan Daya Saing Perusahaan

Selain pelatihan, tim pengabdi juga berhasil mendokumentasikan laporan keuangan CV. Sabila Craft Batam dalam bentuk spreadsheet Excel. Dokumen ini menyediakan gambaran nyata tentang kondisi keuangan, penjualan, dan pengeluaran yang terjadi di perusahaan. Melalui spreadsheet ini, tim pengabdi dan peserta pelatihan dapat menganalisis data penjualan, biaya, dan laba-rugi secara lebih mendalam. Beberapa informasi penting yang dapat diekstrak dari laporan keuangan ini antara lain adalah sebagai berikut:

a. Riwayat Penjualan

Data transaksi penjualan mencakup tanggal, nomor invoice, nama pelanggan, saluran penjualan, produk yang dibeli, kuantitas, harga, dan total penjualan. Informasi ini membantu mengidentifikasi produk favorit, pelanggan terbesar, serta tren penjualan dari waktu ke waktu.

Gambar 5. Tampilan Data Masukan Penjualan

Gambar 6. Tampilan Data Luaran Penjualan

b. Riwayat Pengeluaran

Laporan ini mencatat detail pengeluaran perusahaan, seperti jenis biaya, nominal, dan catatan terkait. Data ini berguna untuk menganalisis struktur biaya, mengidentifikasi area penghematan, serta menghitung harga pokok penjualan yang akurat.

Gambar 7. Tampilan Data Masukan Pengeluaran

Adapun data masukan pengeluaran disajikan pada [Gambar 7](#) sedangkan data luaran pengeluaran disajikan pada [Gambar 8](#).

Gambar 8. Tampilan Data Luaran Pengeluaran

c. Analisis Laba-Rugi

Spreadsheet menyediakan informasi tentang penjualan bersih, harga pokok penjualan, laba kotor, serta berbagai komponen biaya lainnya dapat dilihat pada [Gambar 9](#). Dengan data ini,

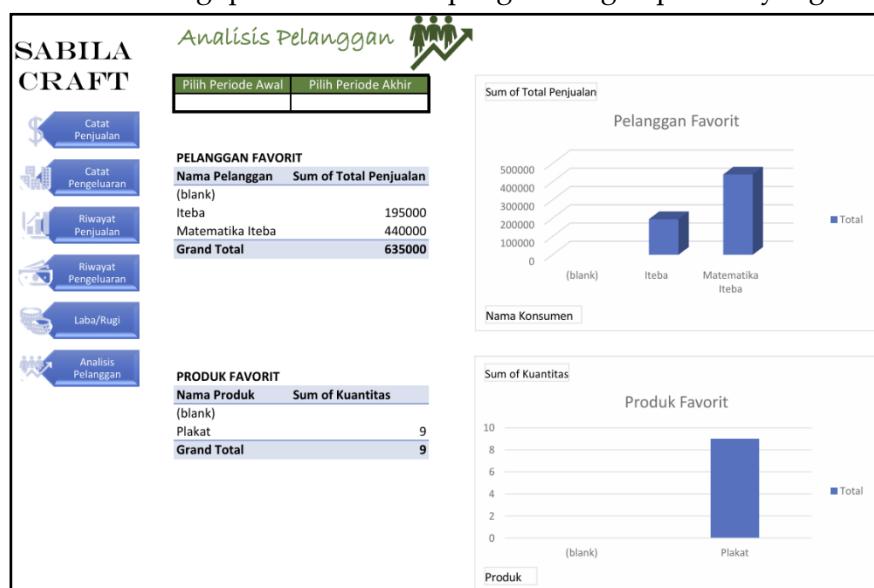
tim pengabdi dan peserta dapat menghitung marjin laba, mengevaluasi efisiensi operasional, dan membuat proyeksi keuangan yang lebih baik.



Gambar 9. Tampilan Analisis Laba-Rugi

d. Analisis Pelanggan dan Produk

Laporan ini menyajikan informasi tentang pelanggan dan produk terfavorit berdasarkan total penjualan dan kuantitas seperti pada [Gambar 10](#). Analisis ini membantu perusahaan dalam memfokuskan strategi pemassaran dan pengembangan produk yang lebih efektif.



Gambar 10. Tampilan Analisis Pelanggan dan Produk

Kegiatan PKM ini berhasil memberikan pelatihan komprehensif kepada CV. Sabilia Craft Batam dalam tiga area utama, yakni pengolahan data penjualan, analisis tren pasar kerajinan, dan pengembangan strategi pemasaran serta penjualan. Melalui kombinasi penyampaian materi, praktik, dan studi kasus, peserta mampu meningkatkan keterampilan dan pemahaman mereka secara efektif. Hal ini dibuktikan dengan hasil pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan rata-rata skor peserta sebesar 72% dalam kemampuan pengolahan data penjualan dan pemahaman analisis tren pasar dan Peserta pelatihan berhasil mengembangkan sistem pencatatan penjualan harian menggunakan spreadsheet dengan fitur filter, pivot table, dan grafik tren mingguan. Hal ini dapat membantu mereka dalam mengambil keputusan yang lebih tepat berdasarkan data yang akurat dan

terkini. Pemahaman yang lebih baik tentang tren pasar kerajinan juga memberikan keuntungan bagi CV. Sabila Craft Batam. Dengan kemampuan mengidentifikasi dan menganalisis pola permintaan, preferensi pelanggan, serta perubahan tren, perusahaan dapat mengantisipasi dan merespon dengan lebih proaktif.

Pengembangan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih efektif, dengan memanfaatkan informasi dari pengolahan data dan analisis tren, telah terbukti meningkatkan kinerja penjualan dan daya saing perusahaan. Strategi yang mencakup segmentasi pasar, positioning produk, promosi yang efektif, serta penentuan harga kompetitif, memungkinkan CV. Sabila Craft Batam untuk mengoptimalkan penjualan dan memperkuat posisinya di pasar. Ketersediaan laporan keuangan dalam format spreadsheet Excel yang terstruktur telah memberikan manfaat yang signifikan bagi kegiatan PKM ini. Data-data tersebut tidak hanya memperkaya dokumentasi, tetapi juga menjadi sumber informasi berharga untuk mendukung pelatihan, analisis, dan pengembangan strategi bisnis CV. Sabila Craft Batam secara lebih komprehensif. Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini telah berhasil memberikan dampak positif bagi CV. Sabila Craft Batam dalam meningkatkan kemampuan pengelolaan data, pemahaman tren pasar, dan pengembangan strategi pemasaran serta penjualan yang lebih efektif. Hal ini pada akhirnya mendorong peningkatan kinerja penjualan dan daya saing perusahaan di industri kerajinan yang kompetitif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan berhasil memberikan pelatihan komprehensif kepada CV. Sabila Craft Batam dalam tiga area utama, yakni pengolahan data penjualan, analisis tren pasar kerajinan, dan pengembangan strategi pemasaran serta penjualan. Melalui kombinasi penyampaian materi, praktik, dan studi kasus, peserta mampu meningkatkan keterampilan dan pemahaman mereka secara efektif. Hal ini dibuktikan dengan hasil pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan rata-rata skor peserta sebesar 72% dalam kemampuan pengolahan data penjualan dan pemahaman analisis tren pasar dan Peserta pelatihan berhasil mengembangkan sistem pencatatan penjualan harian menggunakan spreadsheet dengan fitur filter, pivot table, dan grafik tren mingguan. Pengembangan strategi pemasaran dan penjualan yang lebih efektif telah berhasil dilakukan melalui pemanfaatan data penjualan dan analisis tren pasar. Peserta mampu mengembangkan strategi yang lebih tepat sasaran dalam hal segmentasi pasar, positioning produk, dan penentuan harga. Keseluruhan kegiatan pengabdian ini telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja penjualan dan daya saing CV. Sabila Craft Batam di industri kerajinan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdi mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi Batam yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan pengabdian melalui 002/LPPM/ST/PKM/VI/2024.

DAFTAR PUSTAKA

Andika, A., Fadhilah, M., & Lukitaningsih, A. (2021). Membangun Keunggulan Kompetitif Melalui Orientasi Pasar, Kreativitas Produk dan Inovasi Produk Pada IKM Kerajinan Kabupaten Bantul Yogyakarta. *J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains)*, 6(2), 511. <https://doi.org/10.33087/jmas.v6i2.257>

-
- Arief Herdiansah, Ri Sabti Septarini, Nofitri Heriyani, Ali Firdaus, Jefry Arizky, N. S. R. (2022). Pelatihan Pembuatan Kerajinan Tangan Kalung Masker Di Kelurahan Batuceper. *Journal of Technology and Social for Community Service (JTSCS)*, 3(1), 138–145.
- Asyifah, A., Syafi'i, A., Hanipah, H., & Ispiyani, S. (2023). Pengembangan Aplikasi E-Commerce Untuk Peningkatan Penjualan Online. *Action Research Literate*, 7(10), 70–75. <https://doi.org/10.46799/arl.v7i10.188>
- Az-zahra, A. P., Gunsa, F. A., & Salsabila, N. Q. (2024). *Potensi Ekspor Kerajinan Makrame Buatan Indonesia di Pasar Amerika Serikat*. 3(2019), 1240–1251.
- Derajad Wijaya, H. (2024). Pengaruh Customer Relationship Management (CRM) terhadap Kepuasan Pelanggan dan Kinerja Perusahaan. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(3), 1279–1289.
- Esabella, S., Satru, W., & Haq, M. (2021). Rancang Bangun Aplikasi Pengelolaan Data Penjualan Sembako Berbasis Dekstop Untuk Ud. Kerta Mandala Sumbawa Besar. *Jurnal Informatika, Teknologi Dan Sains*, 3(1), 294–300. <https://doi.org/10.51401/jinteks.v3i1.982>
- Gusmiadi, F., Yasin, I., Penulis, N., Finki, K. ;, & Submited, G. (2023). Perancangan Sistem Pengelolaan Data Piutang pada PT Atosim Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 4(2), 121–126.
- Kusumawardani, N., Meidasari, E., & Sukmasari, D. (2023). Peningkatan Kompetensi Wirausaha Ekonomi Kreatif Bagi Siswa Kejuruan Melalui Produk Kerajinan Tangan. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 2(4), 478–482. <https://doi.org/10.59025/js.v2i4.166>
- Megawaty, M., Hendriadi, H., Toaha, M., Al Kausar, A. K., Ramli, A. H., & Mariam, S. (2024). Pendampingan Peningkatan Kapasitas Usaha Kerajinan Kue Tradisional di Kelurahan Lembo. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 299–304. <https://doi.org/10.31334/jks.v6i2.3791>
- Prastiwi, L. F., Dwiputri, I. N., Annisyah', A., & Handayani, S. (2022). Peningkatan produktivitas kerajinan tangan pirografi berbasis digital. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(1), 141. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i1.13707>
- Santoso, D. B., Razaq, J. A., & Amin, F. (2023). Optimasi Konten Website SEO Friendly Bagi Persatuan Penyandang Difabel Indonesia (PPDI) Pekalongan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Intimas (Jurnal INTIMAS): Inovasi Teknologi Informasi Dan Komputer Untuk Masyarakat*, 3(1), 30–36. <https://doi.org/10.35315/intimas.v3i1.9214>
- Serlina Nela Moni, Putri Sidebang, Maria Imakulata Kwuta, Niat, Ahmad Saiful, S. (2024). Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Tangan Lokal Kalimantan Tengah (Studi Kasus Kota Palangka Raya). *Ekonomi, Jurnal Akuntansi, Manajemen*, 1192, 304–317.
- Suhaeni, T. (2018). Pengaruh Strategi Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing di Industri Kreatif (Studi Kasus UMKM Bidang Kerajinan Tangan di Kota Bandung). *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 4(1), 57. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i1.992>
- Wibowo, S. A., & Asmarawati, C. I. (2023). Analisa Perencanaan Dan Pengendalian Persediaan Bahan Baku Pada Home Industry Di Batam. *Metode: Jurnal Teknik* ..., 9(2), 74–84.
- Wibowo, S. A., Hernando, L., Handayani, V. A., Alrasyidin, A. A., & Septiansyah, G. (2023). Pemanfaatan Teknologi Mobile Untuk Meningkatkan Pengelolaan Manajemen Posyandu Tulip 9 Tiban Ayu Batam. *Martabe : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6, 3369–3374.