



ANALISIS DATA PENJUALAN SPAREPART DI PT TUNAS TOYOTA SERANG

Rahmadhania Novyanti Putri¹, Hamid Abdillah², Eko Susanto³

^{1,2}Jurusan Pendidikan Vokasional Teknik Mesin, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

³ PT Tunas Toyota Serang

¹2284210009@untirta.ac.id

Abstrak

Kegiatan wirausaha adalah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan menghasilkan keuntungan, upah, atau keuntungan bagi perusahaan. PT Tunas Toyota Serang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif, khususnya pada bisnis suku cadang otomotif. Dalam perkembangannya, PT Tunas Toyota Serang memfokuskan usahanya pada penjualan dan perbaikan unit kendaraan dan suku cadang. Persaingan yang semakin ketat membuat PT Tunas Toyota Serang harus mampu menyusun strategi untuk bertahan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian eksploratif kuantitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperluas pengetahuan, dan metode penelitian kuantitatif digunakan peneliti untuk menemukan pengetahuan dengan menyajikan data berupa angka. Angka-angka yang dihasilkan digunakan untuk menganalisis informasi. Sederhananya, penelitian kuantitatif adalah suatu kajian ilmiah atau metode penelitian yang sistematis yang menggunakan sejumlah besar angka. Penelitian ini dilakukan di PT Tunas Toyota Serang pada bulan Agustus 2023. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan memperoleh data secara langsung dari PT Tunas Toyota Serang. Seluruh data penjualan ditampilkan secara detail sehingga dapat dipahami dan diperjelas melalui penelitian yang dilakukan dalam bentuk persentase.

Kata kunci: Data, Penjualan, Sparepart.

Article History

Received: January 2026

Reviewed: January 2026

Published: January 2026

Plagiarism Checker No: 235

Prefix DOI :

[10.8734/Kohesi.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/Kohesi.v1i2.365)

Copyright : Author

Publish by : Kohesi



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Salah satu bidang perusahaan yang menunjang pembangunan Indonesia adalah ekonomi. Hal ini ditandai dengan munculnya usaha-usaha baru yang merupakan bentuk prakarsa dan kreativitas masyarakat untuk berkontribusi dalam mencapai kesejahteraan nasional. Situasi ini menyebabkan persaingan bisnis semakin ketat, banyak perusahaan bersaing untuk mendapatkan jenis produk tertentu (Anarini, 2023).

Pelaku usaha harus selalu memenuhi kebutuhan pelanggan dalam hal kualitas dan kuantitas. Jika faktor tersebut terpenuhi maka kepuasan pelanggan akan meningkat (Zuraidah, 2020). Tercapainya kepuasan pelanggan akan menciptakan kepuasan bagi semuanya. Misalnya, jika pelanggan menginginkan produk yang baik maka bisnis harus mengantisipasinya dengan menjaga persediaan.

PT Tunas Toyota Serang sebagai dealer resmi produk Toyota di kota Serang merupakan jaringan penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang. PT Tunas Toyota Serang merupakan perusahaan dagang yang berperan sebagai distributor mobil dan suku cadang mobil. Dalam mengelola persediaan suku cadang, PT Tunas Toyota dihadapkan pada pilihan penentuan kebijakan persediaan. Kebijakan persediaan untuk menambah atau mengurangi persediaan.



Terlalu banyak persediaan meningkatkan biaya penyimpanan dan kebutuhan modal. (Rahayu, 2022) Menyatakan bahwa memerlukan sistem informasi untuk mengelola data dan informasi mengenai aktivitas dan informasi tertentu, maka pelayanan suku cadang, dan suku cadang pembelian sudah dapat terjamin.

Temukan reservasi yang tepat dan dapatkan informasi yang dibutuhkan.

Penjualan dan pemasaran memainkan peran penting dalam operasi bisnis. Oleh karena itu, strategi disusun untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Penjualan yang stabil menunjukkan penjualan yang efektif, namun akan lebih baik jika bisa meningkat (Ginting, 2021). Hal ini dapat mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk yang kita jual. Saat ini kami sedang dilakukan penambahan cabang tempat untuk memperluas penjualan, namun untuk mencapai tujuan perusahaan, perlu mempersiapkan target pasar dan meningkatkan penjualan secara efisien. Hal ini tentu saja harus mampu menganalisis kebutuhan bisnis jasa dan bahkan kebutuhan bisnis untuk merancang dan mengelola kualitas layanan secara efektif dan efisien (Muhammad Aries, 2020).

Pertumbuhan volume penjualan merupakan suatu rencana yang terintegrasi penuh dan sinergis dengan pemasaran serta menjadi pedoman kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Mengingat setiap perusahaan memiliki persaingan dalam bidang kegiatan yang sama, maka hal tersebut dapat dilihat melalui produk, harga, lokasi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik yang menjadi tolak ukur keberhasilan strategi penjualan dan pemasaran, sesuatu yang mendatangkan kepuasan. PT Tunas Toyota Serang adalah pemasok suku cadang mobil terkemuka. Saat ini perusahaan memiliki banyak pelanggan, namun masih berpusat di wilayah Banten. Ini dimulai dengan Serang. Keunggulan PT Tunas Toyota Serang adalah perlengkapan yang lengkap dan perbaikan mobil yang cepat (tepat waktu).

Kelangsungan hidup suatu perusahaan bergantung pada bagaimana bisa memanfaatkan peluang-peluang yang muncul di masyarakat, khususnya dalam bidang pemasaran, dimana pemasaran memegang peranan penting dalam operasional bisnis (Mukhlis Ramadhan, 2023).

Manajemen pemasaran menganalisis, merencanakan, menerapkan dan mengelola program yang bertujuan untuk menghasilkan, mengembangkan dan mempertahankan keuntungan dari pertukaran/perdagangan di seluruh pasar sasaran dengan tujuan mencapai tujuan jangka panjang organisasi (perusahaan) yang dipahami sebagai suatu kegiatan (Saut Parsaoran Tamba, 2020). Perubahan lingkungan yang positif mendukung kelangsungan aktivitas perusahaan, sedangkan perubahan lingkungan yang negatif mempengaruhi kelangsungan aktivitas perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menganalisis perubahan lingkungan perusahaan, termasuk faktor eksternal dan internal. Faktor internal dapat menganalisis kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan, sedangkan faktor eksternal dapat menganalisis peluang dan ancaman suatu perusahaan. Persaingan yang ketat di pasar saat ini memaksa bisnis untuk mengembangkan kebijakan hal baru untuk mempertahankan pelanggan. Hal ini pun dijadikan topik penelitian oleh seorang peneliti yang dilakukan secara langsung di perusahaan yang bergerak di bidang otomotif bernama PT Tunas Toyota Serang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif studi kasus yaitu penelitian yang bertujuan untuk menganalisis data spare part yang ada di PT Tunas Toyota Serang. Penelitian dilakukan pada bulan Agustus 2023 di PT Tunas Toyota Serang. Teknik pengumpulan data yaitu dengan memperoleh data langsung yang diberikan oleh PT Tunas Toyota Serang kepada peneliti. Semua data penjualan sparepart ditampilkan secara rinci supaya dapat dipahami dan memperjelas dari suatu penelitian yang dilakukan dengan suatu pola-pola lainnya serta disajikan dalam bentuk tabel.



HASIL PENELITIAN

Dengan melakukan penelitian di PT Tunas Toyota Serang pada bagian sparepart penjualan, ditemukan beberapa variable, di antaranya:

1. Target operasional

Target merupakan aksi atau langkah apa saja yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan bisnis. Berikut data tabel target target operasional pada bulan agustus 2023 di PT Tunas Toyota Serang.

Tabel 1. Data target operasional pada bulan Agustus 2023

Interest	8.00%
Sales Target	873,600
Purchase Target	590,645
Batch Order Target	80%
Stock Month Target	0.30
Stock Efficiency Target	80%
Service RateTarget	97%
Fill RateTarget	96%
TMO TARGET	3,512

2. Unit Entry

Entri Unit (unit entry) merupakan Entri dasar yang digunakan dalam katalog untuk memberikan informasi paling lengkap, yakni entri utama yang penggandaannya digunakan untuk semua entri tambahan.

Tabel 2. Data Unit Entry

Unit Entry	1,201
------------	-------

3. Part Sales (sales total, achv, average dan unit)

Sales total merupakan jumlah pendapatan yang diperoleh dari kegiatan bisnis perusahaan. Sales achv adalah penjualan yang mengalami kecacatan atau tidak jelas. Sales average merupakan rata-rata penjualan yang diperoleh. Sales unit adalah unit penjualan yang dilakukan atau dikeluarkan.

Tabel 3. Data Sales total, achv, average dan unit

Sales Total	933,225
Sales Achv	107%
Sales Average	928,694
Sales/Unit	777

4. Purchase Part

Purchase part merupakan persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen yang diperoleh dari perusahaan lain yang dapat secara langsung dirakit atau di assembling dengan komponen lain tanpa melalui proses produksi sebelumnya.

Tabel 4. Data Purchase Part

Gross AI	953,857
Dpp AI	592,800
Gross LK	
Dpp LK	



Purchase AlAchv	161%
Gross Profit	38%
Netto	0.307260522
Ratio	0%
Pajak Masuk	59,280
Bunga	8,694

5. Komposisi Order Tunas

Komposisi Order Tunas merupakan susunan elemen atau data order yang dilakukan oleh PT Tunas Toyota Serang terkait penjualan.

Tabel 5. Data Komposisi Order Tunas

EmergencyType	-
RouteType	2,392
BatchType	951,465
MipItemOrderType2	
MipUnitOrderType2	
MipAmtOrderType2	
EmergencyType% (5%)	0.0%
RouteType% (15%)	0.3%
BatchType% (80%)	99.7%
OpportunityProfit	257,541
LostProfitAmt	120
LostProfit%	0%
MipAmtOrderType 2	0%
OpportunityProfit	-
LostProfitAmt	-

6. Persediaan

Persediaan merupakan aset lancar dalam bentuk barang atau kelengkapan untuk dimaksudkan mendukung kegiatan operasional dan barang-barang yang baik untuk dijual dalam bentuk pelayanan kepada konsumen.

Tabel 6. Data Persediaan

Stock Total	611,416
Stock Dead	
Stock Month	0.66
Stock Efficiensy %	1
Stock Dead %	0
Non Moving Amt	
Non Moving %	0
Over Stock	
Over stock %	0.0%



7. Pelayanan

Pelayanan merupakan usaha pelayanan kebutuhan orang lain untuk memperoleh imbalan (uang) atau jasa.

Tabel 7. Data Pelayanan

Service Rate Item Order	8,431
Service Rate Item Supply	8,406
Fill Rate WO Order	1,023
Fill Rate WO Supply	1,004
Service Rate (%)	99.7%
Fill Rate (%)	98.1%

8. Prod. Chemical

Penjualan dan pembelian jenis oli TMO yang dilakukan pada bulan agustus 2023

Tabel 8. Data Penjualan dan Pembelian oli jenis TMO

Jual - TMO Syntetic	1,674.0
Jual - TMO FULL	1,880.0
Jual - TMO LITE	39.0
Beli - TMO Syntetic	1,424.0
Beli - TMO FULL	2,136.0
Beli - TMO LITE	-
TMO %	101%

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data penjualan spare part PT Tunas Toyota Serang, dapat disimpulkan bahwa secara umum kinerja operasional telah berjalan sesuai target yang diharapkan. Unit entry dan total penjualan pada bulan Agustus 2023 mengalami peningkatan, khususnya pada part sales yang mencapai Rp933.225 dan peluang keuntungan (opportunity profit) sebesar Rp257.541, lebih tinggi dibanding bulan sebelumnya. Meski demikian, masih terdapat kekurangan dalam ketersediaan data pada bagian Gross LK dan DPP LK dalam purchase part. Total persediaan di bulan Agustus sebesar Rp611.416 menunjukkan penurunan dibanding bulan sebelumnya, yang dapat menjadi perhatian dalam pengelolaan stok. Tingkat pelayanan terbilang sangat baik dengan Service Rate sebesar 99,7% dan Fill Rate 98,1%. Untuk penjualan oli TMO, model TMO FULL dan Syntetic menunjukkan performa tinggi, sementara pembelian model TMO LITE tidak tercatat. Secara keseluruhan, kinerja penjualan dan pelayanan menunjukkan tren positif namun perlu peningkatan pada pengelolaan persediaan dan pelaporan data pembelian



DAFTAR PUSTAKA

- Anarini, A. F. (2023). Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Volume Penjualan Sparepart Mobil "JK MOTOR". *Management Studies and Entrepreneurship Journal*.
- Ginting, A. O. (2021). Penerapan Data Mining Korelasi Penjualan Spare Part Mobil Menggunakan Metode Algoritma Apriori (Studi Kasus: CV. Citra Kencana Mobil). *Journal of information and Technology Unimor (JITU)*.
- Muhammad Aries, H. R. (2020). ANALISIS PENJUALAN SPARE PART MOBIL DENGAN METODE ABC (KONSEP 80-20) PADA GUDANG SUKU CADANG DI BENGKEL PT. ASTRA INTERNASIONAL Tbk.AUTO2000 PASURUAN. *Jurnal Ilmiah Teknologi FST Undana*.
- Mukhlis Ramadhan, J. H. (2023). Prediksi Penjualan Spare Part Mobil Daihatsu Menggunakan Algoritma Apriori. *Techno.COM*.
- Rahayu, R. M. (2022). RANCANG BANGUN DATA PENJUALAN SPAREPART DAN SERVICE PADA BENGKEL ASTRA MOTOR JAKARTA. *Jurnal Riset dan Aplikasi Mahasiswa Informatika (JRAMI)*.
- Saut Parsaoran Tamba, F. T. (2020).PENERAPAN DATA MINING UNTUK MENENTUKAN PENJUALAN SPAREPART TOYOTA DENGAN METODE KMEANS CLUSTERING. *JUSIKOM PRIMA*.
- Zuraidah, E. (2020). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SPAREPART KENDARAAN MENGGUNAKAN METODE SWOT (STUDI KASUS PT. MOTOPARTS). *Portal Jurnal Universitas Serang Raya*.