

PENGEMBANGAN *BUSINESS INTELLIGENCE DASHBOARD* PADA PT. XYZ

Nama Mahasiswa : Nadya Siti Malika
NIM : 10221039
Dosen Pembimbing Utama : Henokh Lugo Hariyanto, S.Si., M.Sc
Dosen Pembimbing Pendamping : Aidil Saputra Kirsan, S.ST., M.Tr.Kom

ABSTRAK

PT. XYZ merupakan perusahaan penyedia kebutuhan laboratorium yang mengalami penurunan penjualan dan memiliki keterbatasan dalam proses monitoring serta evaluasi penjualan. Data penjualan perusahaan sebelumnya masih dikelola menggunakan Microsoft Excel, sehingga proses pelaporan belum tersaji secara terstruktur dan manajemen berpotensi terlambat menyadari adanya penurunan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan *Business Intelligence Dashboard* sebagai alat bantu visualisasi data penjualan dan pendukung pengambilan keputusan berbasis data. Proses pengembangan mengacu pada tahapan arsitektur *Business Intelligence*, yaitu *Data Source*, *Data Storage*, dan *Data Use*. Data penjualan periode 2020–2025 dikumpulkan dari file Excel, kemudian diproses melalui tahapan *Extract*, *Transform*, dan *Load* (ETL) menggunakan Power Query. Data hasil transformasi disimpan pada SharePoint sebagai *Data Mart* dan dihubungkan ke Microsoft Power BI untuk divisualisasikan. *Dashboard* yang dikembangkan terdiri dari empat halaman utama, yaitu *Overview*, *Produk*, *Customer* dan *Wilayah*. Keempat halaman tersebut menampilkan informasi penting seperti total penjualan, pertumbuhan penjualan, pencapaian target bulanan, performa produk, kontribusi kategori, customer dengan kontribusi penjualan tertinggi serta persebaran wilayah customer. Evaluasi menggunakan metode *System Usability Scale* (SUS) memperoleh skor akhir sebesar 95, sehingga *dashboard* dinilai sangat baik dan layak digunakan. Evaluasi penjualan juga dilakukan dengan membandingkan total penjualan satu bulan sebelum dan satu bulan setelah penggunaan *dashboard*. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan dari Rp84.732.960,00 menjadi Rp556.512.597,00. Namun, hasil tersebut diposisikan sebagai analisis pendukung karena penjualan juga dapat dipengaruhi oleh faktor lain. Rekomendasi yang dihasilkan meliputi evaluasi strategi penjualan, penentuan customer prioritas, dan penyusunan strategi bundling produk.

Kata kunci: *Business Intelligence*, *Dashboard*, Penjualan, Power BI, *System Usability Scale*