

DASHBOARD SALES PERFORMANCE DAN SALES SUMMARY REPORT TABLE SADATA.ID

FV Agape¹, G.A.V.M. Giri², dan IMW Wirawan³

ABSTRAK

Dalam era digital yang kompetitif, pengelolaan data penjualan yang efektif menjadi faktor penting dalam mendukung strategi bisnis yang responsif terhadap perubahan pasar. Visualisasi data interaktif membantu perusahaan memahami performa penjualan secara cepat dan menyeluruh. Penelitian ini mengembangkan dan mengevaluasi Dashboard Sales Performance dan Sales Summary Report Table di SADATA.ID untuk meningkatkan efisiensi analisis penjualan. Dashboard ini mengintegrasikan metrik utama seperti performa penjualan berdasarkan merek dan kategori dalam grafik bulanan, serta ringkasan distributor dan karyawan untuk meningkatkan visibilitas kinerja jangka panjang. Sistem dikembangkan melalui analisis kebutuhan pengguna, perancangan, dan pengujian untuk memastikan akses data yang cepat, akurat, dan mudah dipahami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dashboard memberikan antarmuka yang intuitif dan mendukung pengambilan keputusan berbasis data secara efektif serta meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

Kata Kunci: Teknologi Visualisasi Data, Analisis Penjualan, Efisiensi, Dashboard Interaktif, Pengelolaan Data

ABSTRACT

In today's competitive digital era, effective sales data management plays a crucial role in supporting business strategies that respond to market changes. Interactive data visualization enables companies to quickly and comprehensively understand sales performance. This study develops and evaluates a Sales Performance Dashboard and Sales Summary Report Table to improve sales analysis efficiency. The dashboard integrates key metrics such as brand- and category-based sales performance in monthly visualizations, along with distributor and employee summaries to enhance long-term performance visibility. The system was developed through user needs analysis, design, and testing to ensure fast, accurate, and easily understandable data access. The results show that the dashboard provides an intuitive interface, supports effective data-driven decision-making, and improves the company's operational efficiency.

Keywords: Data Visualization Technology, Sales Analysis, Efficiency, Interactive Dashboard, Data Management

¹ Program Studi Informatika, Fakultas Matematika dan Pengetahuan Alam, Universitas Udayana, Jalan Raya Kampus Unud Jimbaran, 80361, Badung-Indonesia, febrian.valentino1402@gmail.com

² Program Studi Informatika, Fakultas Matematika dan Pengetahuan Alam, Universitas Udayana, Jalan Raya Kampus Unud Jimbaran, 80361, Badung-Indonesia, vida@unud.ac.id

³ Program Studi Informatika, Fakultas Matematika dan Pengetahuan Alam, Universitas Udayana, Jalan Raya Kampus Unud Jimbaran, 80361, Badung-Indonesia, made_widhi@yahoo.com

1. PENDAHULUAN

Dalam era digitalisasi bisnis yang semakin maju, kebutuhan akan analisis kinerja penjualan yang komprehensif dan efektif menjadi krusial bagi perusahaan untuk meningkatkan daya saing. Data penjualan yang berlimpah memerlukan platform yang mampu menyediakan visualisasi dan pelaporan yang mudah dipahami serta relevan untuk mendukung pengambilan keputusan strategis. Salah satu solusi yang menjawab kebutuhan ini adalah aplikasi berbasis web, SADATA.ID, yang dikembangkan oleh PT Teknologi Sada Indonesia. Aplikasi ini dirancang untuk beberapa perusahaan yang menjadi pengguna jasa PT Teknologi Sada Indonesia dengan tujuan memudahkan pelacakan penjualan dan absensi karyawan dari berbagai merek perusahaan klien. Seperti yang dinyatakan oleh Provost dan Fawcett (2013), *"Data-driven decision-making is a process of making organizational decisions based on data analysis rather than intuition or personal experience."*

Aplikasi SADATA.ID memiliki beberapa fitur utama, seperti pencatatan kehadiran karyawan, input data penjualan, serta penyajian performa penjualan perusahaan dalam berbagai bentuk visualisasi. Salah satu komponen penting dari aplikasi ini adalah Dashboard Sales Performance dan Sales Summary Report Table, yang menyediakan visualisasi penjualan bulanan berdasarkan berbagai dimensi, seperti merek, kategori, distributor, dan karyawan. Melalui fitur Monthly Sales Brand dan Monthly Sales Category, pengguna dapat melihat tren penjualan dalam enam bulan terakhir serta detail kinerja berdasarkan Brand, Jumlah Store, Jumlah karyawan, penjualan bulan lalu, penjualan bulan ini, rata-rata penjualan dari tanggal satu bulan ini sampai hari itu, dan Growth atau perbandingan penjualan bulan lalu dan bulan sekarang. Sebagaimana diungkapkan oleh Few (2009), *"Effective visualizations can help to discover insights, make decisions, and communicate findings."* Selain itu, fitur visualisasi distributor dan karyawan dalam 12 bulan terakhir membantu dalam mengidentifikasi tren kinerja jangka panjang. Dengan hadirnya halaman Monthly Detail Sales, pengguna juga dapat mengunduh laporan penjualan per area, yang mencakup informasi mengenai Sub Area penjualan, Jumlah Store, Nama Karyawan, Total Quantity, dan Total Penjualan.

Implementasi dashboard ini diharapkan dapat mendukung PT Teknologi Sada Indonesia dan para kliennya dalam pengelolaan data penjualan yang lebih efektif, mendukung pengambilan keputusan berbasis data, serta meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional. Sejalan dengan pandangan Aguinis (2013), *"Performance management is a holistic approach to monitoring and improving the performance of individuals, teams, and organizations,"* hal ini menunjukkan pentingnya pengelolaan kinerja yang baik dalam mencapai tujuan bisnis. Selain itu, seperti yang diungkapkan oleh Westerman, Bonnet, dan McAfee (2014), *"Digital transformation is about leveraging digital technologies to enhance business models, internal processes, and customer experiences,"* yang mempertegas relevansi aplikasi digital dalam strategi bisnis modern.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Analisis Kebutuhan

Tahap pertama adalah analisis kebutuhan, yang meliputi identifikasi kebutuhan pengguna melalui rapat dengan beberapa *client* perusahaan, serta analisis aplikasi SADATA.ID yang masih dalam tahap pengerjaan di halaman lainnya, termasuk kendala dan kekurangannya. Selanjutnya, kebutuhan fungsional dan non-fungsional yang harus dipenuhi oleh dashboard dirumuskan.

2.2. Perancangan

Tahap kedua adalah perancangan dashboard, yang mencakup penyusunan desain dashboard antarmuka pengguna. Dalam tahap ini, perangkat lunak perancangan digunakan untuk membuat mockup antarmuka pengguna, yang kemudian direview dan divalidasi dengan pihak supervisor PT Teknologi Sada Indonesia untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan.

2.3. Pengembangan

Tahap ketiga adalah pengembangan halaman dashboard, yang dilakukan dengan menggunakan bahasa pemrograman dan teknologi yang sesuai. Implementasi database dilakukan untuk

memastikan penyimpanan data yang aman dan terstruktur. Pengujian unit dan integrasi dilakukan secara berkala untuk memastikan aplikasi berjalan dengan baik.

2.4. Sosialisasi

Tahap keempat adalah sosialisasi, tahap ini melibatkan pengenalan sistem kepada pengguna dan pihak terkait. Tim menyampaikan informasi tentang *dashboard sales performance and monthly report* kepada pengguna, menjelaskan fitur - fitur yang ada, dan mengumpulkan umpan balik dari mereka.

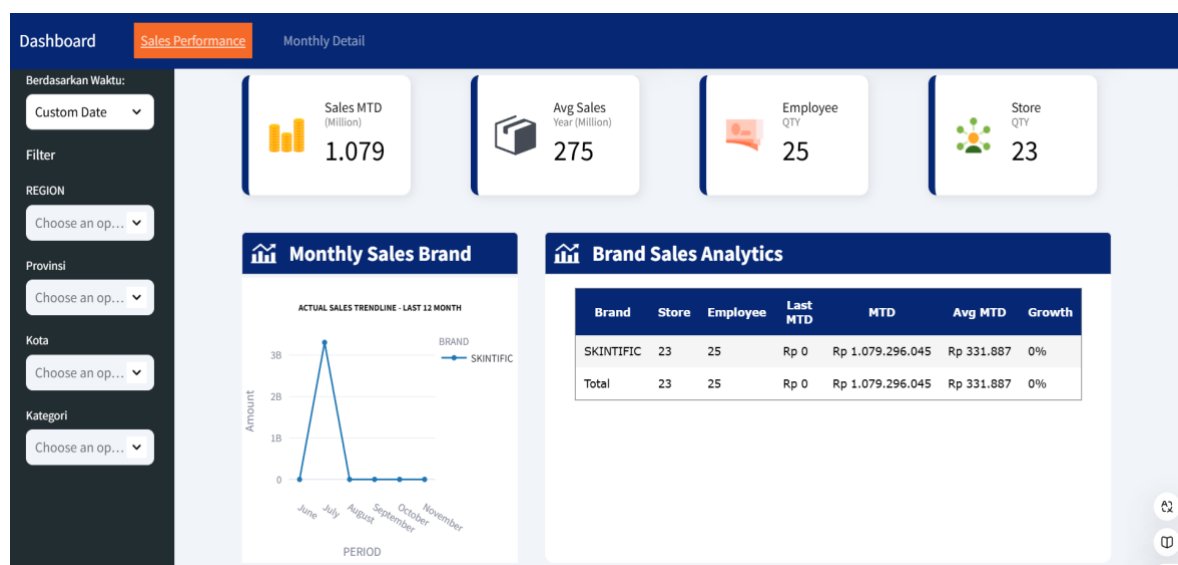
2.5. Evaluasi

Tahap kelima adalah Evaluasi, Tim melakukan pengujian dan evaluasi *dashboard sales performance dan monthly report*, mengidentifikasi kesesuaian dengan rancangan sebelumnya dan kekurangan atau masalah yang mungkin timbul, dan merancang perbaikan atau peningkatan yang diperlukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

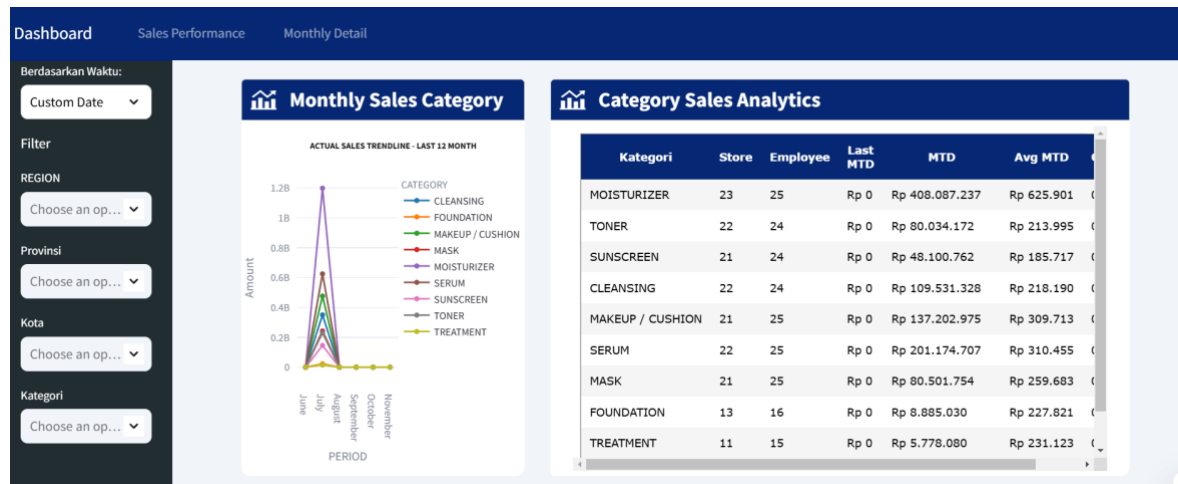
3.1 Hasil Implementasi dan Analisis *Dashboard Sales Performance*

Hasil dan pembahasan dari metode pelaksanaan yang telah dilakukan dalam Proyek pembuatan halaman *dashboard* penjualan aplikasi berbasis website SADATA.ID telah berhasil menghasilkan halaman dashboard dan *summary monthly sales report* yang dirancang khusus untuk memberikan kemudahan dalam analisis kinerja penjualan secara komprehensif. Berdasarkan implementasi yang dilakukan, dashboard ini berhasil memenuhi kebutuhan perusahaan dalam menyediakan data penjualan yang lebih transparan, ringkas, dan informatif bagi para penggunanya.



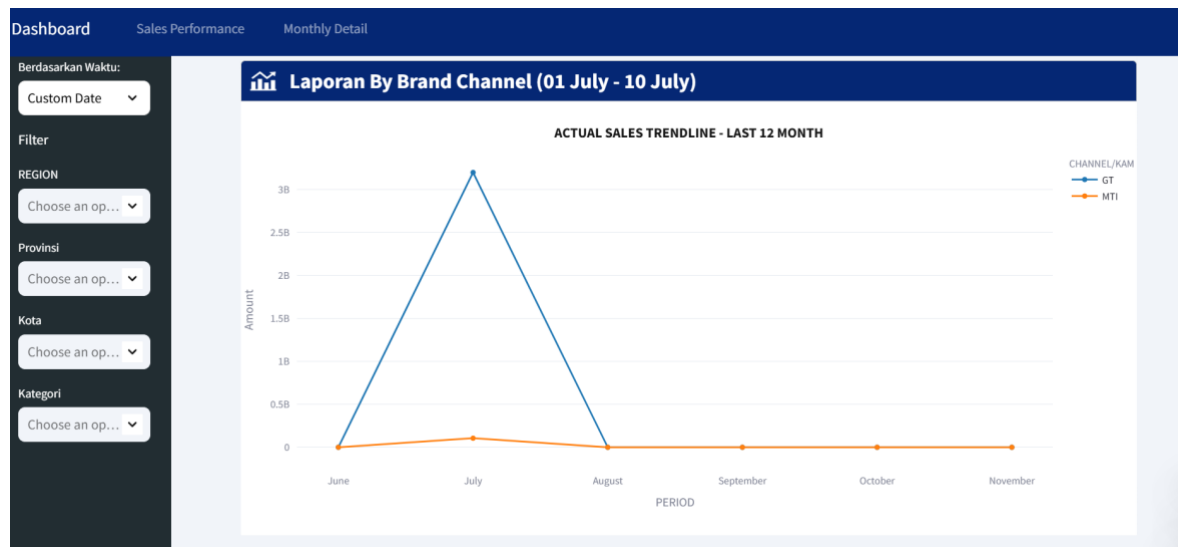
Gambar 3.1. Halaman Sales Performance Bagian *Monthly Sales by Brand*

Pada bagian atas dashboard, terdapat indikator-indikator utama yang memberikan gambaran cepat mengenai performa penjualan. Indikator pertama adalah **Total Penjualan**, yang menampilkan jumlah pendapatan keseluruhan dari penjualan dalam rentang waktu dari tanggal satu bulan tersebut sampai tanggal pada hari itu dashboard diakses dan tersedia filter untuk memungkinkan mengecek laporan berdasarkan waktu yang dipilih. Selanjutnya, terdapat grafik berupa line chart yang menunjukkan penjualan dari brand - brand suatu perusahaan yang disampingnya juga terdapat tabel analisis penjualan berdasarkan brand yang menampilkan penjualan brand berdasarkan jumlah toko, jumlah karyawan, penjualan MTD (rentang waktu dari tanggal satu bulan tersebut sampai tanggal pada hari itu dashboard diakses) rata-rata MTD *sales*, penjualan MTD bulan lalu dan juga growth penjualan MTD bulan ini.



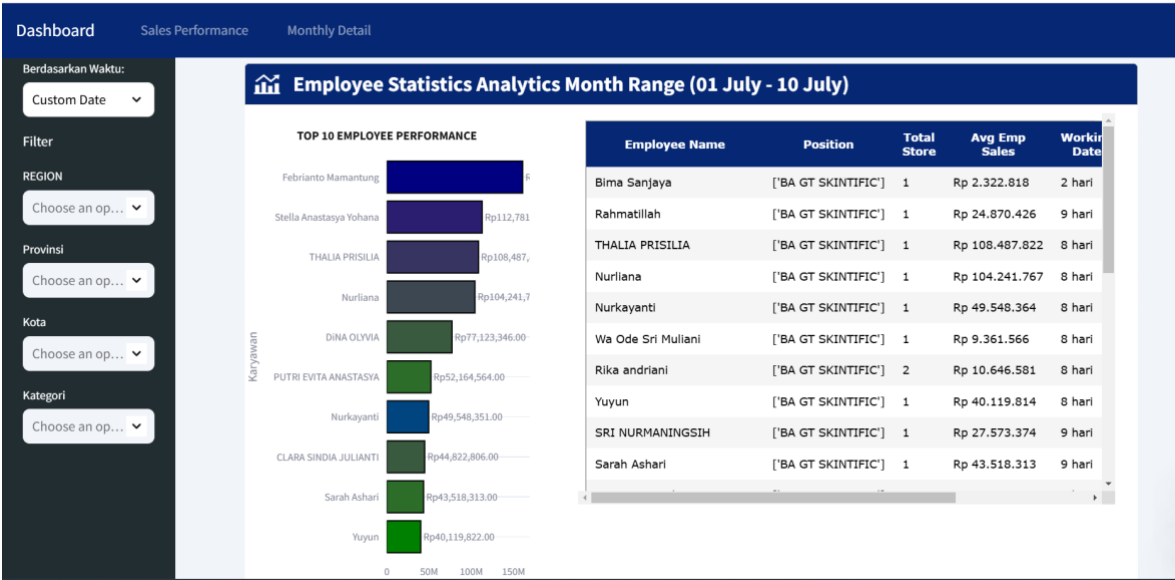
Gambar 3.2. Halaman Sales Performance Bagian Monthly Sales Category

Halaman Sales Performance Bagian *Monthly Sales Category* hampir mirip dengan *sales by brand* bagian ini menampilkan grafik berupa line chart yang menunjukkan penjualan setiap kategori yang ada di suatu perusahaan yang disampingnya juga terdapat tabel analisis penjualan berdasarkan kategori yang menampilkan penjualan kategori berdasarkan jumlah toko, jumlah karyawan, penjualan MTD (rentang waktu dari tanggal satu bulan tersebut sampai tanggal pada hari itu dashboard diakses) rata-rata MTD sales, penjualan MTD bulan lalu dan juga growth penjualan MTD bulan ini.



Gambar 3.3. Halaman Sales Performance Bagian Laporan Penjualan Distributor

Bagian ini menampilkan grafik berupa *line chart* untuk membandingkan penjualan berdasarkan distributor yang tiap distributornya diwakili oleh garis dengan warna yang berbeda.



Gambar 3.4. Halaman Sales Performance Bagian *Employee Performance Analytics*

Halaman Sales Performance Bagian *Employee Performance Analytics* berisi grafik berupa *bar chart* yang menunjukkan jumlah penjualan 10 karyawan yang melakukan penjualan terbanyak, lalu disampingnya terdapat tabel yang menunjukkan penjualan berdasarkan karyawan lalu terdapat informasi tentang posisi karyawan tersebut lalu jumlah store yang dikunjungi, rata rata penjualan MTD dan jumlah hari waktu kerja karyawan tersebut

SUMMARY

Sub Area	Store	Nama Karyawan	Total Item	Total Qty	Total Penjualan
SULAWESI SELATAN	IESL00016	Febrianto Mamantung	68	1374	Rp 160.713.899
SULAWESI SELATAN	IESL00017	MAYANG FATIKA SARI	24	95	Rp 10.074.357
SULAWESI SELATAN	IESM00118	Rika andriani	5	54	Rp 5.898.481
Sulawesi Tengah	IESK00082	Nurkayanti	36	434	Rp 49.548.364
Sulawesi Tengah	IESL00065	Riski Roehanatun	46	252	Rp 27.470.581
Sulawesi Tengah	IESL00076	Putri Dewi Maharani	9	13	Rp 1.429.211
Sulawesi Tengah	IESP00003	Nurliana	54	953	Rp 104.241.767
Sulawesi Tengah	IESP00003	THALIA PRISILIA	53	987	Rp 108.487.822
Sulawesi Tengah	IESP00006	Putri Dewi Maharani	17	33	Rp 3.882.149
Sulawesi Tengah	IESP00044	DINA OLYVIA	14	614	Rp 77.123.360
Sulawesi Tengah	IESP00044	PUTRI EVITA ANASTASYA	46	464	Rp 52.164.560

Gambar 3.5. Halaman Monthly detail

Halaman *Monthly Detail* berisi *summary table* yang menunjukkan rangkuman laporan penjualan yang didesain sesuai dengan permintaan dan kebutuhan dari pengguna atau *client* PT Teknologi Sada Indonesia serta terdapat tombol untuk mengunduh laporan tersebut dalam bentuk format file *.xlsx*

3.2 Hasil Sosialisasi



Gambar 3.6. Sosialisasi *Dashboard Performance*

Setelah proses pengembangan dan implementasi selesai, dilakukan sosialisasi sistem kepada pengguna dan pihak manajemen perusahaan. Sosialisasi ini bertujuan untuk memperkenalkan fitur, fungsi, dan cara penggunaan dashboard kepada pengguna akhir. Berdasarkan hasil sosialisasi, pengguna dapat memahami alur penggunaan dashboard dengan baik, termasuk penggunaan filter waktu, interpretasi grafik, serta pemanfaatan summary report untuk analisis penjualan.

Pengguna juga memberikan tanggapan positif terhadap tampilan dashboard yang dinilai intuitif, informatif, dan memudahkan proses pemantauan kinerja penjualan. Selain itu, fitur visualisasi grafik dan summary report dinilai membantu dalam mempercepat proses analisis data dibandingkan dengan metode manual sebelumnya. Dengan adanya sosialisasi ini, sistem dashboard dapat dioperasikan secara optimal oleh pengguna dan mendukung proses pengambilan keputusan berbasis data secara lebih efektif dan efisien.

4. KESIMPULAN

Implementasi *Dashboard Sales Performance* dan *Sales Summary Report Table* di aplikasi SADATA.ID terbukti berhasil meningkatkan efisiensi dalam proses analisis dan pelaporan penjualan. Setiap fitur yang dikembangkan berkontribusi terhadap penyederhanaan akses informasi, penghematan waktu, serta peningkatan kualitas pengambilan keputusan berbasis data. Dashboard ini berfungsi sebagai alat yang mendukung perusahaan dalam pengelolaan data penjualan yang lebih efisien dan mendalam, serta memperkuat strategi bisnis yang adaptif terhadap perubahan kinerja penjualan dari waktu ke waktu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah bekerja sama dan memberikan bantuan dalam penyelesaian jurnal pengabdian Udayana ini. Seluruh pihak terkait diantaranya :

1. Bapak Kholil selaku *chief executive officer* yang telah menerima penulis dalam melakukan praktek kerja lapangan dan melakukan sosialisasi halaman *dashboard sales performance* dan *monthly sales summary report table* SADATA.ID.
2. Ibu Gst. Ayu Vida Mastrika Giri, S.Kom., M.Cs. Selaku dosen pembimbing akademis sekaligus dosen monev yang telah memberikan motivasi, saran serta masukan dalam penyelesaian jurnal pengabdian dan halaman *dashboard* ini.

3. Bapak I Made Widhi Wirawan, S.Si., M.Si., M.Cs. selaku dosen monev II yang telah memberikan motivasi, saran serta masukan dalam penyelesaian jurnal pengabdian ini.
4. Serta, seluruh rekan seperjuangan yang telah memberikan semangat untuk terus dapat melanjutkan pengerjaan jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Provost, F., & Fawcett, T. (2013). *Data Science for Business: What You Need to Know about Data Mining and Data-Analytic Thinking*. O'Reilly Media. kecamatan rambang). Jurnal teknologi informasi, 9.
- Few, S. (2009). *Now You See It: Simple Visualization Techniques for Quantitative Analysis*. Analytics Press. tahun 2013 di desa loa janan ulu kecamatan loa janan kabupaten kutai kartanegara. Jurnal manajemen
- Aguinis, H. (2013). *Performance Management*. Pearson Higher Ed. Few, S. (2009). *Now You See It: Simple Visualization Techniques for Quantitative Analysis*. Analytics Press. tahun 2013 di desa loa janan ulu kecamatan loa janan kabupaten kutai kartanegara. Jurnal manajemen
- Westerman, G., Bonnet, D., & McAfee, A. (2014). *Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation*. Harvard Business Review Press.

Halaman ini sengaja dikosongkan