

IDENTIFIKASI KEY PERFORMANCE INDICATORS DAN PERANCANGAN DASHBOARD UNTUK MONITORING PENJUALAN DI RYU-DON CAFE & RESTO

IDENTIFY KEY PERFORMANCE INDICATORS AND DESIGN A DASHBOARD FOR MONITORING SALES AT RYU-DON CAFE & RESTO

Nelly¹, Dedi Trisnawarman²

^{1,2}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi,
Universitas Tarumanagara

E-mail: nelly.825210055@stu.untar.ac.id¹, dedit@fti.untar.ac.id²

ABSTRACT

The use of technology has become an important part of the business world, but many business people still use manual methods in data management, which is inefficient and there is often the potential for errors. Data is a valuable asset that can provide more value when processed properly. Ryu-Don Cafe & Resto, a Japanese-themed restaurant established in 2022, has implemented a database system using SQLite to manage sales data. However, this system still has limitations, such as data updates that are not real-time. This research aims to design a sales monitoring dashboard at Ryu-Don Cafe & Resto using the Software Development Life Cycle (SDLC) method using waterfall derivatives. This dashboard can provide a more effective overview of sales data and assist in making strategic decisions in the future. With the implementation of the dashboard, Ryu-Don Cafe & Resto can monitor its business sales data more effectively. With this approach, the design is carried out in stages starting from identifying Key Performance Indicator (KPI), which serve as a measuring tool for the company's performance in achieving its strategic goals. In determining KPIs for Ryu-Don Cafe & Resto, interviews were conducted and the preparation used the SMART Goals method (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound). The results of this study resulted in KPIs including total revenue, total transactions, sales by menu category, best-selling products, sales by order type, payment type distribution, discount usage, and total orders, which contributed significantly to the management of the restaurant business, as well as offering relevant solutions for other businesses in utilizing information technology for better decision making.

Keywords: *Ryu-Don Cafe & Resto, Waterfall, Dashboard, Key Performance Indicators, SMART Goals.*

ABSTRAK

Penggunaan teknologi telah menjadi bagian penting dalam dunia usaha, namun banyak pelaku usaha masih menggunakan metode manual dalam pengelolaan data, yang jadinya tidak efisien dan sering terjadinya potensi kesalahan. Data merupakan aset berharga yang dapat memberikan nilai lebih ketika diolah dengan baik. Ryu-Don Cafe & Resto, restoran bertema Jepang yang berdiri pada tahun 2022, telah menerapkan sistem *database* menggunakan SQLite untuk mengelola data penjualan. Namun, sistem ini masih memiliki keterbatasan, seperti pembaruan data yang tidak *real-time*. Penelitian ini bertujuan untuk merancang *dashboard monitoring* penjualan di Ryu-Don Cafe & Resto menggunakan metode *Software Development Life Cycle* (SDLC) menggunakan turunan *waterfall*. *Dashboard* ini dapat memberikan gambaran yang lebih efektif mengenai data penjualan serta membantu dalam pengambilan keputusan strategis di masa depan. Dengan penerapan *dashboard*, Ryu-Don Cafe & Resto dapat memantau data penjualan bisnisnya menjadi lebih efektif. Dengan pendekatan ini, perancangan dilakukan secara bertahap mulai dari mengidentifikasi *Key Performance Indicator* (KPI), yang berfungsi sebagai alat ukur kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan strategisnya. Dalam menentukan KPI untuk Ryu-Don Cafe & Resto dilakukan wawancara dan dalam penyusunannya menggunakan metode *SMART Goals* (*Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound*). Hasil penelitian ini menghasilkan KPI antara lain pendapatan total, total transaksi, penjualan per kategori menu, produk terlaris, penjualan per tipe order, distribusi tipe pembayaran, penggunaan diskon, dan total orderan, yang memberikan kontribusi signifikan dalam pengelolaan bisnis restoran, serta menawarkan solusi yang relevan bagi usaha lain dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.

Kata kunci: *Ryu-Don Cafe & Resto, Waterfall, Dashboard, Key Performance Indicator, SMART Goals.*

PENDAHULUAN

Di era digital yang semakin maju ini, penggunaan teknologi telah menjadi bagian tak terpisahkan dari berbagai

aspek kehidupan, termasuk dalam dunia usaha. Namun, masih banyak pelaku usaha yang bertahan dengan metode pencatatan manual dalam mengelola

informasi penting perusahaan. Setiap usaha memiliki data pribadi seperti data yang berisi informasi perusahaan ataupun konsumen serta data keuangan perusahaan. Dalam pencatatan data-data ini, masih banyak usaha-usaha yang menggunakan cara manual seperti pencatatan di buku. Hal ini menyebabkan beberapa masalah, seperti pembukuan yang terlalu tebal atau terlalu banyak, serta sering terjadinya *human error*. Padahal, saat ini, data dipandang sebagai sumber nilai yang krusial dalam berbagai bidang usaha. Data-data ini perlu dikumpulkan sehingga pengumpulan data bukan hanya sekedar aktivitas yang pasif melainkan sudah menjadi aktivitas yang aktif tapi dalam hal ini masih banyak yang belum memperhatikan persetujuan atau kompensasi yang memadai [1].

Namun, ada juga beberapa usaha yang sudah mulai menggunakan sistem dalam operasionalnya untuk mempermudah pekerjaan. Biasanya, data yang dikelola sudah sangat kompleks. Jika data tersebut dicatat secara manual, maka akan menumpuk dan sulit untuk disortir. Oleh karena itu, diperlukan sistem yang dapat menangani kompleksitas tersebut. Dalam hal ini, sistem yang dibutuhkan berbentuk *database*. Isi dari *database* ini biasanya bersifat privat dan sangat sulit diakses oleh orang asing. Disebabkan data-data ini merupakan sebuah aset bagi banyak usaha dan bagi beberapa usaha data ini adalah sumber daya utama untuk mempertahankan dominasi pasar mereka. Data ini juga berpotensi sebagai alat untuk mengevaluasi potensi-potensi pendapatan di masa depan. Hal ini menunjukkan bahwa nilai dari data ini lebih terlihat ketika data tersebut diolah dan digunakan untuk mendukung model bisnis daripada sebagai aset yang terdaftar secara formal [2].

Seperti usaha Ryu-Don Cafe & Resto yang mulai menggunakan sistem *database* dari awal buka usaha. Ryu-Don Cafe & Resto adalah usaha yang berdiri pada tahun 2022. Di Ryu-Don Cafe & Resto tidak hanya memberikan masakan Jepang saja tapi juga beberapa menu di luar dari konsep Jepang itu sendiri. Saat ini, restoran dengan tema Jepang telah menjadi hal yang biasa, sehingga jumlah pesaing dalam industri ini semakin meningkat. Untuk menghadapi tantangan dari banyaknya usaha yang mengusung konsep serupa, Ryu-Don Cafe & Resto berupaya untuk berinovasi dengan mengembangkan teknologi. Salah satu langkah yang diambil adalah membangun sistem aplikasi berbasis *desktop* yang dirancang khusus untuk kebutuhan operasional mereka.

Kemajuan teknologi dan kecepatan akses ke informasi telah membawa perubahan besar membuat Ryu-Don Cafe & Resto mulai melakukan perubahan pada sistem operasinya dengan bantuan *dashboard* sebagai alat bantuan dalam pemantauan penjualan. *Dashboard* sebagai alat visual untuk menyajikan laporan adalah salah satu tren yang semakin populer. Dibandingkan dengan laporan tertulis konvensional, yang seringkali terlalu panjang dan membosankan, *dashboard* dianggap lebih mudah dibaca dan dipahami. *Dashboard* memungkinkan data diolah secara sistematis dan disajikan dalam format yang lebih menarik dan interaktif, yang memudahkan pemangku kepentingan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang proses pengambilan keputusan [3].

Pada tahap awal pembuatan *dashboard*, salah satu langkah penting yang harus dilakukan adalah mengidentifikasi *Key Performance Indicator* (KPI). KPI merupakan indikator kunci yang digunakan untuk

mengukur dan memantau kinerja sebuah bisnis berdasarkan kebutuhan bisnis. Setiap perusahaan, baik besar maupun kecil, biasanya memiliki KPI sendiri yang spesifik sesuai dengan strategi dan tujuan mereka [4]. Namun, bagi usaha kecil atau menengah yang belum terlalu berfokus pada aspek pengukuran kinerja, seperti Ryu-Don Cafe & Resto, KPI mungkin belum menjadi prioritas utama.

Seiring waktu, semakin kompleksnya data yang dimiliki oleh usaha seperti Ryu-Don Cafe & Resto, kebutuhan untuk mengidentifikasi dan menetapkan KPI menjadi semakin penting. Penggunaan KPI ini memungkinkan usaha untuk memantau kinerja secara berkala, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Proses pemantauan ini dapat diotomatisasi melalui penggunaan *dashboard*, sehingga manajemen dapat dengan mudah mengakses informasi kunci terkait performa usaha. Dengan adanya informasi yang selalu *up-to-date*, pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat [5].

Dengan menemukan KPI yang tepat, perusahaan dapat memiliki standar yang lebih jelas untuk mengevaluasi efektivitas operasional dan menemukan area mana yang perlu optimalisasi atau perbaikan [6]. Dengan adanya KPI, maka *dashboard* dapat dibuat lebih efektif dan relevan. *Dashboard* digunakan sebagai sistem pendukung keputusan dalam operasional bisnis, *dashboard* juga merupakan istilah yang sering digunakan untuk menggambarkan proses analisis data. *Dashboard* adalah produk dari eksplorasi data yang didukung oleh alat visualisasi, yang memungkinkan pengguna memahami data yang mereka lihat. *Dashboard* juga berfungsi sebagai alat yang digunakan organisasi untuk menyampaikan informasi secara ringkas dan mendalam tentang berbagai aspek penting dari

operasi organisasi [7]. *Dashboard* berisi informasi-informasi penting yang berisi data penjualan dari perusahaan. Maka kualitas data sangat mempengaruhi mutu dari informasi pada *dashboard*, kualitas data ini juga penting untuk proses pengambilan keputusan, terutama pada *dashboard* yang interaktif dimana data divisualisasikan dan diperiksa atau dieksplorasi secara mendalam [8].

Pada penelitian ini, untuk melakukan perancangan dan analisis data-data tersebut secara efektif dan relevan dengan menggunakan metode perancangan *Software Development Life Cycle (SDLC) Waterfall* dalam perancangan *dashboard*. Metode ini dapat membantu dalam memahami data penjualan di Ryu-Don Cafe & Resto dan dapat membantu mengambil keputusan di masa depan.

METODE

Tata Laksana Program yang Dibuat

Pada penelitian ini dilakukan dengan metode SDLC turunan *waterfall*, maka dari itu ditahap awal yaitu tahap analisis masalah atau identifikasi tujuan dari perancangan *dashboard* Ryu-Don Cafe & Resto adalah untuk pemantauan penjualan di restoran. Untuk itu diperlukan data penjualan sehingga dapat dilakukan analisis, data yang diperoleh dari Ryu-Don Cafe & Resto berupa *database* SQLite, yang akan diurai sesuai dengan kebutuhan bisnis atau ruang lingkup dari pihak Ryu-Don Cafe & Resto untuk membantu pembuatan *dashboard*. Selain itu, dilakukan wawancara bersama pihak Ryu-Don Cafe & Resto untuk mengidentifikasi KPI dan melakukan penentuan terhadap target KPI dengan metode *SMART Goals*. Dalam melakukan wawancara ini, sudah dilakukan lebih dulu identifikasi KPI berdasarkan data dan kemungkinan kebutuhan bisnis yang dibutuhkan oleh

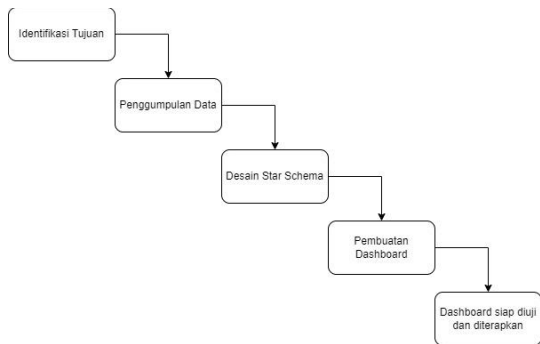
pihak Ryu-Don Cafe & Resto. Metode ini banyak dipilih karena kemampuannya untuk mendapatkan informasi mendalam dari responden tentang hal-hal yang berkaitan dengan topik penelitian. Wawancara adalah metode kualitatif yang sering digunakan dalam penelitian dan membutuhkan pemahaman mendalam tentang perilaku, motivasi, dan pendapat individu atau kelompok tertentu [9].

Sebelum melakukan wawancara dengan pihak Ryu-Don Cafe & Resto, dilakukan penentuan KPI dengan metode *SMART Goals*. KPI juga berfungsi sebagai penggerak yang sangat efektif. Ada banyak pendapat yang berbeda tentang teori motivasi. Namun, banyak orang setuju bahwa menetapkan tujuan yang sulit tetapi dapat dicapai (seperti *SMART goals*, yang merupakan singkatan dari *Specific, Measurable, Achievable, Realistic, and Time-bound*), adalah cara yang bagus [10]. Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Doran (1981) sebagai kerangka untuk menetapkan tujuan yang efektif dalam manajemen bisnis dan proyek. Tujuannya adalah membantu individu dan organisasi menciptakan tujuan yang jelas, realistis, dan terukur agar dapat meningkatkan kinerja [11]. Berikut kriteria dari metode SMART Goals [12], yaitu:

1. *Specific*: dalam kriteria ini menjelaskan tentang tujuan yang jelas dan rinci sehingga mudah dipahami. Biasanya dalam kriteria ini menjawab beberapa pertanyaan seperti apa yang ingin dicapai, siapa yang terlibat, mengapa tujuan ini penting.
2. *Measurable*: Setelah menentukan tujuan, maka pastikan bahwa tujuan memiliki indikator yang dapat diukur atau bersifat kuantitatif. Biasanya berupa angka dan presentase.
3. *Achievable*: bertujuan yang dibuat harus bersifat realistis dan bisa dicapai berdasarkan data penjualan dari Ryu-Don Cafe & Resto.
4. *Realistic*: dalam menentukan tujuan, perlu menetapkan visi dan misi, dan tujuan dari usaha. Tujuan ini akan menjadi pendukung dalam jangka panjang.
5. *Time-bound*: setiap tujuan memiliki batas waktu yang jelas sehingga kemajuan dapat dipantau dalam kerangka waktu tertentu.

Setelah menetapkan tujuan dan pengumpulan data, maka selanjutnya data akan diolah dengan proses *Extract, Transform, Load* (ETL), digunakan untuk menggabungkan, membersihkan, dan mengkonsolidasi data dari berbagai sumber ke dalam sistem tujuan [13] sehingga data menjadi lebih bersih dan efektif.

Tahap selanjutnya adalah melakukan proses pembuatan pada *dashboard*. Dalam perancangan *dashboard* Ryu-Don Cafe & Resto akan menggunakan aplikasi Microsoft Power BI, yang merupakan *platform* intelijen bisnis dan analitik terkemuka yang mendukung visualisasi dan eksplorasi data mandiri serta penerapan *business intelligence* perusahaan [14]. Tahapan proses perancangan *dashboard* menggunakan metode SDLC *Waterfall* ini dapat dilihat pada **Gambar 1**.



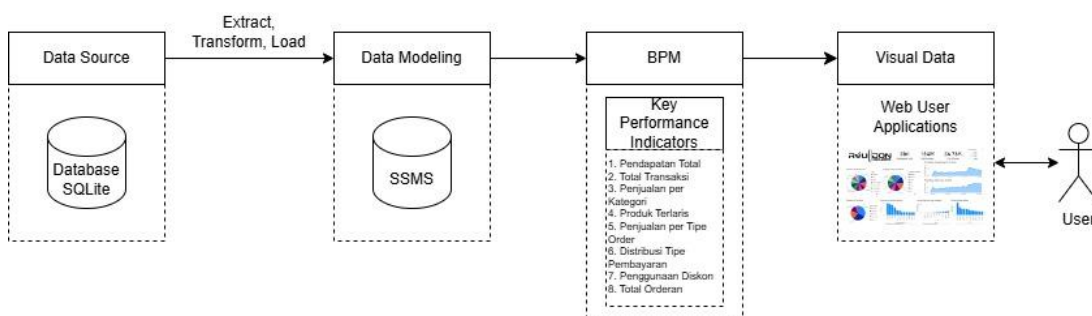
Gambar 1. Tahapan Penelitian Metode SDLC *Waterfall*

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Metode *waterfall* memiliki beberapa kelebihan, seperti mudah dipahami dan direncanakan karena setiap tahap harus diselesaikan sebelum ke tahap selanjutnya, menjadikannya lebih terstruktur dan mudah untuk dikelola. Metode ini juga sangat cocok untuk proyek kecil tapi dengan persyaratan yang jelas dan tetap. Selain itu, analisis dan pengujian dilakukan secara terpisah di setiap tahap, yang membuatnya lebih terorganisir. Namun, metode ini kurang fleksibel terhadap perubahan dikarenakan sangat sulit untuk kembali ke tahap sebelumnya

tanpa mengubah keseluruhan pada proyek. Dikarenakan *testing* dilakukan diakhir metode yang menyebabkan risiko biaya dan waktu yang tinggi apabila ditemukan masalah [15].

Pada tahap melakukan perancangan *dashboard*, perlu membuat diagram arsitektur *dashboard* terlebih dahulu sebagai kerangka kerja yang memungkinkan pemrosesan dan visualisasi data dari berbagai sumber untuk membantu pengambilan keputusan. Arsitektur *dashboard* berisi beberapa komponen yang saling berhubungan, seperti sumber data, proses ETL, *data warehouse*, *Business Performance Management (BPM)*, dan visualisasi data yang dapat diakses oleh *user* [16]. Dalam penelitian ini, sumber data diambil dari database SQLite, yang kemudian dilakukan proses ETL supaya menjadi *data warehouse* yang disimpan di SQL Server Management Studio (SSMS). Selain itu, ada BPM berisi KPI sebagai metrik *dashboard*. Berikut diagram arsitektur perancangan *dashboard* dapat dilihat pada **Gambar 2**.



Gambar 2. Diagram Arsitektur Rancangan *Dashboard*

Sumber: Dokumentasi Pribadi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penentuan KPI pada Ryu-Don Cafe & Resto, dilakukan dengan metode *SMART Goals* dan wawancara dengan pihak Ryu-Don Cafe & Resto. Pada penentuan target penting untuk

mengidentifikasi tujuan dari setiap KPI secara jelas untuk mempermudah penentuan target. Tahap penggunaan *SMART Goals* pada KPI dapat dilihat pada **Tabel 1**.

Tabel 1. Tabel KPI pada SMART Goals

No.	Key Performance Indicator (KPI)	SMART Goals
1	Pendapatan Total	<i>Specific:</i> Meningkatkan pendapatan total bulanan sebesar 10%. <i>Measurable:</i> Diukur melalui laporan keuangan bulanan. <i>Achievable:</i> Realistis berdasarkan peningkatan sebelumnya sebesar 5%. <i>Realistic:</i> Meningkatkan profitabilitas. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 3 bulan.
2	Total Transaksi	<i>Specific:</i> Meningkatkan total transaksi harian sebesar 10%. <i>Measurable:</i> Laporan transaksi harian. <i>Achievable:</i> Dicapai dengan promosi dan program loyalitas. <i>Realistic:</i> Meningkatkan pendapatan harian. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 3 bulan.
3	Penjualan per Kategori Menu	<i>Specific:</i> Meningkatkan penjualan kategori menu sebesar 15%. <i>Measurable:</i> Nilai penjualan dapat diukur menggunakan laporan bulanan. <i>Achievable:</i> Berdasarkan tren penjualan sebelumnya, peningkatan 15% cukup realistis. <i>Realistic:</i> Meningkatkan promosi kategori makanan. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 3 bulan.
4	Produk Terlaris	<i>Specific:</i> Menambah penjualan 3 menu terlaris sebesar 20%. <i>Measurable:</i> Jumlah unit terjual per menu setiap bulan. <i>Achievable:</i> Dengan promosi khusus terhadap produk. <i>Realistic:</i> Fokus pada promosi menu favorit dan meningkatkan eksposur mereka di media sosial. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 2 bulan.
5	Penjualan per Tipe Order	<i>Specific:</i> Meningkatkan penjualan tipe delivery sebesar 15%. <i>Measurable:</i> Dapat diukur dari sistem pemesanan. <i>Achievable:</i> Dengan kerjasama <i>platform delivery</i> , target peningkatan 15% sangat memungkinkan. <i>Realistic:</i> Membuat promo khusus untuk pesanan <i>delivery</i> . <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 5 bulan.
6	Distribusi Tipe Pembayaran	<i>Specific:</i> Meningkatkan penjualan dengan metode pembayaran non-tunai sebesar 25%. <i>Measurable:</i> Mengukur penjualan per metode pembayaran dari laporan transaksi. <i>Achievable:</i> Berkerjasama dengan <i>platform e-wallet</i> dapat membantu mencapai target ini. <i>Realistic:</i> Meningkatkan insentif bagi pelanggan yang menggunakan <i>e-wallet</i> . <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 6 bulan.
7	Penggunaan Diskon	<i>Specific:</i> Mengurangi penggunaan diskon lebih dari 30%. <i>Measurable:</i> Diskon yang digunakan dapat dilacak dari data transaksi. <i>Achievable:</i> Dengan program loyalitas, target ini bisa dicapai tanpa merusak kepuasan pelanggan. <i>Realistic:</i> Menggantikan diskon dengan program loyalitas yang menarik. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 6 bulan.
8	Total Orderan	<i>Specific:</i> Meningkatkan total pesanan bulanan sebesar 15%. <i>Measurable:</i> Jumlah orderan akan dilacak dan dianalisis setiap bulan. <i>Achievable:</i> Dengan promosi dan strategi pemasaran yang lebih baik, peningkatan 15% realistis. <i>Realistic:</i> Fokus pada marketing digital, program loyalitas, dan peningkatan customer experience. <i>Time-bound:</i> Tercapai dalam 4 bulan.

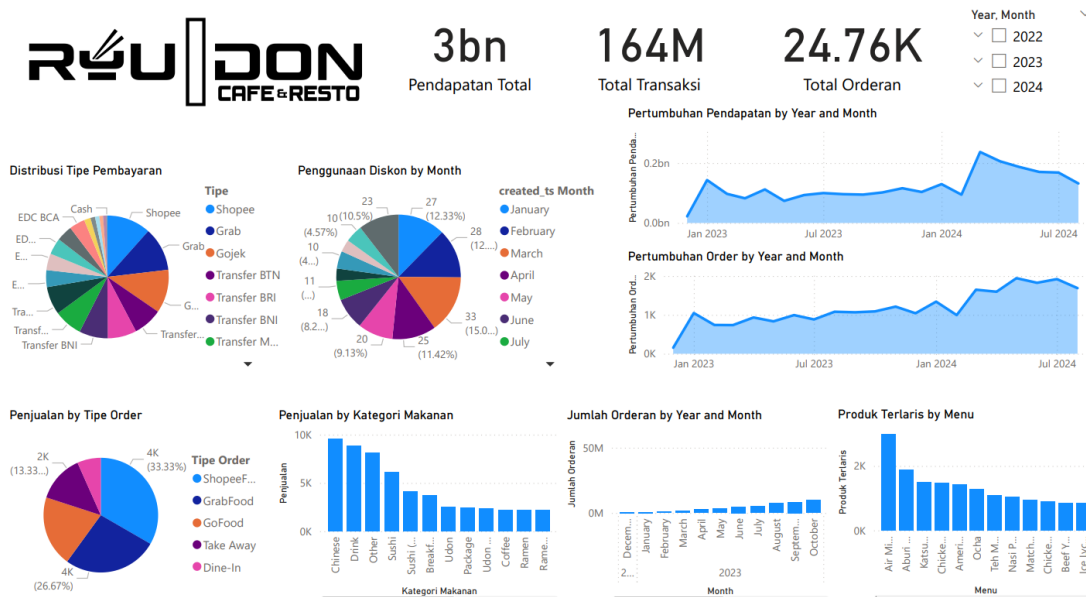
Setelah menetapkan KPI dengan metode *SMART Goals*, langkah berikutnya adalah melakukan wawancara dengan pihak Ryu-Don Cafe & Resto, yaitu *owner* dan manajer, untuk mendapatkan tanggapan dan masukan dari mereka. Dalam wawancara tersebut, pihak Ryu-Don Cafe & Resto menyampaikan bahwa mereka menyetujui KPI yang telah ditetapkan karena dinilai sudah sesuai dengan data dan kebutuhan bisnis yang ada. Selain itu, mereka juga merasa bahwa penerapan *SMART Goals* pada KPI ini telah mencerminkan dengan baik target serta sasaran yang ingin dicapai oleh bisnis mereka.

Dalam diskusi tersebut, mereka menegaskan bahwa KPI ini membantu mengarahkan tim di Ryu-Don Cafe & Resto untuk fokus pada hasil yang konkret dan strategis, sekaligus memberikan panduan yang jelas bagi pengelolaan sumber daya manusia serta operasional sehari-hari. *Owner* dan manajer juga menyatakan harapan

bahwa KPI ini akan menjadi alat yang efektif dalam memonitor kinerja bisnis mereka, memungkinkan mereka untuk melakukan evaluasi dan penyesuaian sesuai dengan perkembangan kondisi pasar dan bisnis.

Tanggapan positif dari pihak Ryu-Don Cafe & Resto menunjukkan komitmen mereka untuk mencapai tujuan bisnis yang telah disepakati, dan hal ini menegaskan bahwa KPI yang disusun bukan hanya berdasarkan teori atau angka, tetapi juga melalui pemahaman mendalam terhadap kondisi lapangan serta kebutuhan spesifik dari Ryu-Don Cafe & Resto.

Setelah menetapkan KPI, *dashboard* dapat disesuaikan dan divisualisasikan. *Dashboard* ini masih dalam bentuk perancangan, yang berfungsi untuk menampilkan rancangan performa bisnis secara menyeluruh. Berikut rancangan *dashboard* yang sudah dibuat, dapat dilihat pada **Gambar 3**.



Gambar 3. Rancangan *Dashboard*
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Berdasarkan rancangan *dashboard* tersebut, berikut rincian dari

isi rancangan *dashboard*, dapat dilihat pada **Tabel 2**.

Tabel 2. Rincian Rancangan *Dashboard*

Nama	KPI	Tipe Diagram	Penjelasan
Pendapatan Total	Pendapatan Total	<i>Card Chart</i>	Menunjukkan total pendapatan yang dihasilkan, yaitu sebesar 3 miliar.
Total Transaksi	Total Transaksi	<i>Card Chart</i>	Menampilkan jumlah total transaksi yang telah terjadi, yaitu sebesar 164 juta.
Total Orderan	Total Orderan	<i>Card Chart</i>	Menampilkan jumlah total pesanan yang dilakukan, yaitu 24,76 ribu pesanan.
Distribusi Tipe Pembayaran	Distribusi Tipe Pembayaran	<i>Pie Chart</i>	Menunjukkan distribusi berbagai metode pembayaran yang digunakan oleh pelanggan.
Penggunaan Diskon <i>by Month</i>	Penggunaan Diskon	<i>Pie Chart</i>	Menampilkan persentase penggunaan diskon per bulan.
Penjualan <i>by</i> Tipe Order	Penjualan per Tipe Order	<i>Pie Chart</i>	Memperlihatkan distribusi tipe order dan persentase masing-masing terhadap total penjualan.
Penjualan <i>by</i> Kategori Makanan	Penjualan per Kategori Menu	<i>Bar Chart</i>	Menggambarkan jumlah penjualan berdasarkan kategori makanan.
Jumlah Orderan <i>by Year and Month</i>	Total Orderan	<i>Bar Chart</i>	Menunjukkan jumlah pesanan tiap bulan.
Produk Terlaris <i>by</i> Menu	Produk Terlaris	<i>Bar Chart</i>	Menampilkan daftar menu terlaris berdasarkan jumlah pesanan.
Pertumbuhan Pendapatan <i>by Year and Month</i>	Pendapatan Total	<i>Line Chart</i>	Menampilkan pertumbuhan pendapatan, menunjukkan tren peningkatan atau penurunan pendapatan tiap bulannya.
Pertumbuhan Order <i>by Year and Month</i>	Total Order	<i>Line Chart</i>	Menampilkan pertumbuhan jumlah order, dengan pola kenaikan dan penurunan tiap bulan.

SIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini telah berhasil mengidentifikasi dan menetapkan KPI untuk Ryu-Don Cafe & Resto menggunakan metode *SMART Goals*. KPI yang disusun mencakup berbagai aspek kinerja bisnis seperti pendapatan total, total transaksi, produk terlaris, total orderan dan lainnya. Dengan penerapan KPI ini, Ryu-Don Cafe & Resto dapat memantau kinerja penjualan melalui *dashboard*, yang mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat, serta memungkinkan Ryu-Don Cafe & Resto untuk beradaptasi dengan lingkungan yang selalu berubah. Perancangan *dashboard* dilakukan dengan metode SDLC *waterfall* karena mudah dipahami dan direncanakan, serta

sangat cocok untuk proyek kecil. Metode *SMART Goals* sangat berguna untuk membantu bisnis kecil dan menengah untuk menetapkan tujuan yang jelas. Agar KPI tetap relevan dengan perkembangan bisnis, perlu dilakukan evaluasi berkala dan penyesuaian dan data dari KPI juga bisa digunakan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] J. Sadowski, "When data is capital: Datafication, accumulation, and extraction," *Big Data Soc*, vol. 6, no. 1, Jan. 2019, doi: 10.1177/2053951718820549.
- [2] K. Birch, D. T. Cochrane, and C. Ward, "Data as asset? The

- measurement, governance, and valuation of digital personal data by Big Tech," *Big Data Soc.*, vol. 8, no. 1, 2021, doi: 10.1177/20539517211017308.
- [3] Mulyani and Kartini, "Visualisasi Data Ticketing Servicedesk dengan *Dashboard* pada PT Brantas Abipraya (Persero)," *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, vol. 7, no. 2, pp. 120–130, Mei 2023.
- [4] I. Setiawan and H. H. Purba, "A systematic literature review of implementation key performance indicators (KPIs)," *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, vol. 1, no. 3, pp. 65–77, Oct. 2020. ISSN: 2722-8878.
- [5] D. Parmenter, *Key Performance Indicators: Developing, Implementing, and Using Winning KPIs*, 4th ed. Hoboken, NJ: Wiley, 2023.
- [6] A. G. Aginsha and B. Noranita, "Designing a performance *dashboard* as a monitoring tool at PT Sun Star Motor MT Haryono Semarang: data approach," in *J. Phys.: Conf. Ser.*, vol. 1918, no. 4, p. 042133, 2021, doi: 10.1088/1742-6596/1918/4/042133.
- [7] A. Kirk, *Data Visualisation: A Handbook for Data Driven Design*, 2nd ed. Sage Publications, 2019.
- [8] F. Weidner, *S3D Dashboard: Exploring Depth on Large Interactive Dashboards*. Wiesbaden, Germany: Springer Vieweg, 2021, doi: 10.1007/978-3-658-35147-2.
- [9] Z. Zhang, W. Tam, dan A. Cox, "Towards automated analysis of research methods in library and information science," *Quantitative Science Studies*, vol. 7, no. 1, pp. 123-145, Jan. 2023. DOI: 10.1162/qss_a_00123.
- [10] M. Helmold, *Successful Management Strategies and Tools: Industry Insights, Case Studies, and Best Practices. Management for Professionals*, Springer, 2021. doi: 10.1007/978-3-030-77661-9.
- [11] C. Swann, P. C. Jackman, A. Lawrence, R. M. Hawkins, S. G. Goddard, O. Williamson, M. J. Schweickle, S. A. Vella, S. Rosenbaum, and P. Ekkekakis, "The (over)use of SMART goals for physical activity promotion: A narrative review and critique," *Health Psychol. Rev.*, vol. 17, no. 2, pp. 211–226, 2023, doi: 10.1080/17437199.2021.202360.
- [12] A. I. Sagala, "Analysis of application of key performance indicator with SMART-C," *Int. J. Soc. Sci., Econ. Art*, vol. 12, no. 3, pp. 113-121, 2022.
- [13] M. Palmer, *Understanding ETL: Data Pipelines for Modern Data Architecture*, 1st ed. DataTech, 2024.
- [14] Brett. Powell, *Mastering Microsoft Power BI: Expert techniques for effective data analytics and business intelligence*. Packt Publishing, 2018.
- [15] R. S. Pressmen and B. R. Maxim, *Software Engineering: A Practitioner's Approach*, 9th ed. McGraw-Hill, 2019.
- [16] Rick. Sherman, *Business intelligence guidebook : from data integration to analytics*. Morgan Kaufman, 2015.