

PROSES DESAIN PADA PERANCANGAN DASHBOARD PEMANTAUAN PENJUALAN PRODUK PT. XYZ

THE DESIGN PROCESS IN DEVELOPING A PRODUCT SALES MONITORING DASHBOARD FOR PT. XYZ

Velline Samantha¹, Tasya Mulia Salsabila², Angeline Carolina Wijaya³, Dedi Trisnawarman⁴, Jap Tji Beng^{5*}

¹²³⁴⁵Fakultas Teknologi Informasi, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: t.jap@untar.ac.id *

*)Corresponding author

ABSTRACT

The design process for a sales dashboard is a crucial component in supporting the efficiency of data analysis and decision-making within a company. This process involves integrating various visual elements, including the use of Data Analytics, Decision Support Systems (DSS), and Human-Machine Interface (HMI) design. An effective dashboard design not only focuses on comprehensive data presentation but also emphasizes visual aspects such as color selection, layout, and an intuitive display format. This study aims to design a product sales monitoring dashboard for PT. XYZ, oriented towards the company's Key Performance Indicators (KPIs), with an emphasis on a user-friendly design. A well-designed dashboard will facilitate users in understanding the data and enhance the effectiveness of performance monitoring.

Keywords: Design, Dashboard, ADDIE, Sales Monitoring

ABSTRAK

Perancangan desain dashboard penjualan menjadi komponen krusial dalam mendukung efisiensi analisis data dan pengambilan keputusan di perusahaan. Proses ini melibatkan integrasi berbagai elemen visual yang mencakup penggunaan Data Analytics, Decision Support System (DSS), serta desain Human Machine Interface (HMI). Desain dashboard yang efektif tidak hanya mengutamakan penyajian data secara komprehensif, tetapi juga memfokuskan pada aspek visual, seperti pemilihan warna, tata letak, dan format tampilan yang intuitif. Penelitian ini bertujuan untuk merancang dashboard pemantauan penjualan produk di PT. XYZ yang berorientasi pada Key Performance Indicator (KPI) perusahaan, dengan penekanan pada desain user-friendly. Desain yang baik akan memudahkan pengguna dalam memahami data dan meningkatkan efektivitas pemantauan performa penjualan.

Kata Kunci: Desain, Dashboard, ADDIE, Pemantauan Penjualan

PENDAHULUAN

Integrasi *Business Intelligence* (BI) ke dalam sebuah sistem perusahaan menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung kemajuan perusahaan (Mositsa et al., 2023). Peran signifikan teknologi yang semakin berkembang mendorong para pemilik bisnis dan perusahaan, untuk menerapkan teknologi ke dalam sistem manajemen mereka (Allen et al., 2024; Gurcan et al., 2023). Dengan implementasi BI dalam sistem manajemen perusahaan, kemampuan adaptasi perusahaan dalam menghadapi dinamika dan tantangan dari kompetitor meningkat (Gurcan et al., 2023; Kraus et al., 2024;

Verhoef et al., 2024). Penggunaan BI dan sumber daya teknologi ini disebut dengan transformasi digital.

Perancangan dashboard memiliki peran penting dalam mengelola dan memonitoring performa penjualan di perusahaan (Hjelle et al., 2024; Nadj., 2020). Dashboard berperan dalam mendukung aktivitas bisnis perusahaan, termasuk dalam pemantauan performa dan pencapaian target penjualan (Bany et al., 2024; Hamad et al., 2023; Yaseen, 2022). Penggunaan dashboard pada sebuah perusahaan merupakan salah satu bentuk implementasi *Business Intelligence* (BI). Penggunaan dashboard ini menjadi

langkah penting dalam transformasi digital, yang menawarkan solusi strategis untuk mendorong kemajuan perusahaan (Mositsa et al., 2023; Martins et al., 2020). Karakteristiknya yang komprehensif dan inovatif telah memicu perubahan dalam ideologi dan model tata kelola perusahaan (Wang et al., 2024).

Dashboard adalah alat yang digunakan untuk mempresentasi dan menganalisis data, mencakup berbagai teknologi sistematis, seperti: *Data Analytics*, *Decision Support System (DSS)*, *Human Machine Interface (HMI)*, keamanan komputasi serta jaringan dan komunikasi (Wang et al., 2020; Beng et al., 2023; Irvan et al., 2020). Kegunaan dashboard tidak hanya berfokus pada data yang disajikan saja, namun penyajiannya juga perlu diperhatikan. Mulai dari, pemilihan warna, penampilan *build visual (chart, diagram)*, logo, maupun font yang dipakai akan mempengaruhi performa visualisasi data (Khan, 2024; Spector et al., 2023; McCollam, 2022). Penyusunan visual data ini harus memprioritaskan pembangunan desain yang intuitif dan mudah dipahami, untuk meningkatkan efektivitas analisis serta pengambilan keputusan (Khan, 2024; Houlahan, 2024).

Pemanfaatan visualisasi data dengan desain yang mendukung menjadi salah satu kunci utama, agar perusahaan dapat mengoptimalkan pemanfaatan dashboard sebagai alat yang mendukung pengambilan keputusan (Zen et al., 2024). Maka dari itu, penelitian ini dibuat dengan tujuan menjelaskan proses desain pada perancangan dashboard pemantauan penjualan produk pada PT. XYZ. Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan dashboard, dengan desain dan fungsi yang sesuai dengan *Key Performance Indicator (KPI)*. Hal ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manajemen perusahaan, serta meningkatkan penggunaan dashboard secara optimal dengan mengutamakan pembuatan dashboard yang *user-friendly* dan mudah dipahami oleh *user*.

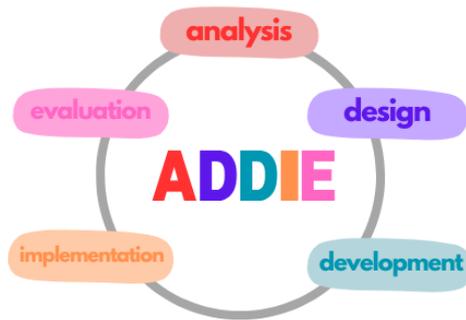
METODE

Metode yang digunakan dalam perancangan desain dashboard monitoring penjualan produk PT. XYZ adalah *Analysis, Design, Development, Implementation, and Evaluation (ADDIE)*. Penulis menggunakan metode ini untuk memastikan bahwa proses perancangan berlangsung secara sistematis dan terstruktur. Selain itu, metode ini sudah mencakup proses implementasi dan evaluasi agar hasil desain yang telah dirancang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan user (Branch, 2014, Crompton et al., 2024). Penggunaan metode ini juga memastikan bahwa hasil perancangan meraih tujuannya, dan membantu mengukur efektivitas pengimplementasiannya. Berikut merupakan 5 tahapan ADDIE beserta dengan penjelasannya:

1. *Analysis*: Tahapan ini berfokus dalam memahami setiap kebutuhan user dan tujuan dashboard ini dirancang. Tahapan ini juga dilakukan untuk mengidentifikasi permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan. Wawancara dan penentuan *Key Performance Indicator (KPI)* juga akan dilakukan dalam tahap ini.
2. *Design*: Tahapan ini melibatkan perancangan struktur desain dan proses menentukan bagaimana dashboard akan dirancang. Tahapan ini juga mencakup proses penentuan warna, diagram, bagan, dan juga bagaimana data akan disajikan.
3. *Development*: Tahapan ini berfokus pada proses perancangan dashboard. Tahapan ini juga mencakup penyajian data ke dalam bentuk diagram yang sesuai, untuk meningkatkan performa analisis dan monitoring data. Perancangan dashboard akan disesuaikan sesuai dengan KPI yang telah ditentukan pada tahapan *analysis*.
4. *Implementation*: Tahapan ini berfokus pada penyerahan dashboard yang telah dirancang kepada *user*.

Tahapan ini dilakukan untuk melakukan pengujian dashboard yang telah dirancang kepada para user, untuk mendapatkan *feedback* demi meningkatkan performa dashboard kedepannya. Tahapan ini juga mencakup pelaksanaan pertemuan dengan para user dan pemegang kepentingan.

5. *Evaluation*: Tahapan ini mencakup perbaikan dashboard berdasarkan *feedback* yang telah didapatkan saat tahap implementasi dilaksanakan. Tahapan ini dilakukan untuk meningkatkan hasil perancangan ke fase yang optimal daripada sebelumnya.



Sumber : Dokumentasi Pribadi
Gambar 1. Metode ADDIE

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang desain pada dashboard penjualan produk PT. XYZ. Perancangan desain ini berguna untuk menjabarkan proses desain dan mencapai hasil dashboard yang sesuai dengan tujuan serta *Key Performance Indicator* (KPI) yang telah ditetapkan. Berikut merupakan tahapan perancangan desain dashboard berdasarkan metode ADDIE yang telah peneliti lakukan:

1. *Analysis*: Pada tahapan ini peneliti menjalankan analisis kebutuhan, dengan melakukan wawancara mendalam. Wawancara mendalam dilakukan bersama dengan salah satu pemegang kepentingan PT. XYZ. Penerimaan data juga dilakukan secara bersamaan dengan pelaksanaan

wawancara, dan diterima secara pribadi dalam bentuk dokumen. Data yang diterima merupakan data penjualan produk pada PT. XYZ dalam periode 2 tahun, mulai dari tahun 2022 hingga tahun 2023.

Wawancara berhasil menghasilkan sebuah KPI yang berfokus untuk memahami setiap kebutuhan user dan tujuan desain dashboard ini dirancang. KPI dirancang dengan fokus untuk mengidentifikasi permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut merupakan tabel KPI yang akan diterapkan dalam perancangan dashboard pemantauan data penjualan produk PT. XYZ:

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar

KPI	Deskripsi	Unit Pengukuran	Target
Total Keseluruhan Penjualan	Total keseluruhan pendapatan dari semua penjualan paling terbaru dalam bentuk amount	Angka	-
Total Penjualan Bulanan (Amount)	Total pendapatan dari semua penjualan secara bulanan dalam bentuk amount.	Angka	-
Total Penjualan Produk (Quantity)	Total produk yang terjual dalam bentuk quantity.	Angka	-
Total Penjualan Tahunan (Amount)	Total pendapatan dari semua penjualan secara tahunan (4 kuartal) dalam bentuk amount.	Angka	100%
Presentase Ketuntasan Target Penjualan	Presentase keseluruhan progres ketuntasan target penjualan yang telah dilakukan	Persen	100%
Leaderboard Salesman	Daftar salesman dengan presentase target yang telah dicapai beserta total penjualan yang telah dilakukan (quantity)	Angka	-

2. KPI Penjualan PT. XYZ

KPI yang diperoleh melalui hasil wawancara mendalam dengan salah satu pemegang kepentingan PT. XYZ berisi tujuh poin penting. Berikut merupakan penjelasan dan penjabaran poin-poin tersebut:

- a. Total Keseluruhan Penjualan: Poin ini menunjukkan jumlah keseluruhan penjualan yang dilakukan oleh PT. XYZ dalam periode 2 tahun, dari tahun 2022 hingga tahun 2024. Tahun yang dipilih merupakan tahun yang diterima dari data yang telah diberikan. PT. XYZ. Data ini penting untuk mendapatkan gambaran umum mengenai performa penjualan perusahaan secara keseluruhan, sehingga manajemen dapat

menilai apakah target yang ditetapkan tercapai.

b. Total Penjualan Bulanan (*Amount*):

Poin ini mengukur total nilai penjualan yang dicapai oleh PT.XYZ dalam satu bulan. Data ini digunakan untuk memantau performa penjualan secara bulanan, mengidentifikasi tren penjualan, dan menentukan bulan-bulan dengan performa tertinggi atau terendah. Data ini penting dalam menentukan perencanaan strategi secara jangka pendek maupun panjang dan menyesuaikan target penjualan perusahaan.

c. Total Penjualan Produk (*Quantity*):

Poin ini mengukur total jumlah keseluruhan unit produk yang telah terjual dalam periode 2 tahun. Fokus yang diberikan pada kuantitas ini meningkatkan sistem pelaporan manajemen produk, serta mengoptimalkan inventaris berdasarkan data penjualan aktual.

d. Total Penjualan Tahunan (*Amount*):

Poin ini menunjukkan total nilai penjualan yang berhasil diraih selama 2 tahun. Data ini memberikan pandangan yang lebih luas terhadap kinerja perusahaan dari tahun ke tahun dalam bentuk kuartal, serta membantu perusahaan dalam menganalisis tren penjualan jangka panjang dan evaluasi terhadap pencapaian target penjualan tahunan.

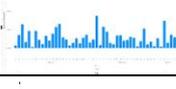
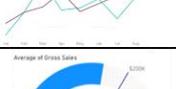
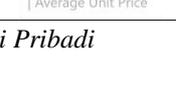
e. Presentase Ketuntasan Target Penjualan:

Poin ini menunjukkan seberapa besar pencapaian target penjualan dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan. Persentase ini membantu perusahaan menilai performa mereka dalam mencapai atau melampaui target yang telah ditentukan,

f. *Leaderboard Salesman*:

Poin ini berfungsi untuk menampilkan peringkat salesman berdasarkan performa penjualan mereka. Fitur ini membantu manajemen perusahaan untuk melihat salesman terbaik, serta meningkatkan kesejahteraan lingkungan perusahaan dengan cara memotivasi para salesman melalui kompetisi yang sehat. Data ini juga dapat digunakan untuk memberikan insentif kepada para salesman yang telah mencapai, atau melampaui target penjualan.

2. *Design*: Pada tahapan ini peneliti menentukan visualisasi data yang sesuai dan tepat dengan KPI. Berikut merupakan tabel yang menjabarkan visualisasi data yang dipilih:

KPI	Visualisasi	Contoh Visualisasi
Total Keseluruhan Penjualan	Card	
Total Penjualan Bulanan (<i>Amount</i>)	Clustered Column Chart	
Total Penjualan Produk (<i>Quantity</i>)	Card	
Total Penjualan Tahunan (<i>Amount</i>)	Line Chart	
Presentase Ketuntasan Target Penjualan	Gauge chart	
Leaderboard Salesman	Multi Row Card	

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3. Pemilihan Visualisasi Desain Dashboard

Peneliti juga memiliki alasan yang jelas dalam memilih desain visualisasi tersebut untuk memastikan data ditampilkan secara efektif dan mudah dipahami pengguna. Berikut merupakan penjelasan dan penjabarannya:

- a. Total Keseluruhan Penjualan menggunakan *Card*: *Card* berguna dalam menampilkan informasi secara sederhana dan tepat. Dengan menggunakan *Card*, pengguna dapat langsung melihat angka total tanpa adanya distraksi dari elemen lain, sehingga mudah dipahami secara cepat.
- b. Total Penjualan Bulanan (*Amount*) menggunakan *Clustered Column Chart*: digunakan untuk membandingkan penjualan bulanan antar waktu (per bulan). *Chart* ini membantu pengguna untuk melihat pola penjualan bulanan dengan lebih jelas, serta memudahkan dalam membandingkan beberapa bulan sekaligus untuk melihat tren atau outlier dalam penjualan.
- c. Total Penjualan Produk (*Quantity*) menggunakan *Card*: *Card* juga digunakan untuk menampilkan angka total penjualan produk dalam kuantitas. Visualisasi ini dipilih karena tujuannya adalah untuk mengamati angka tunggal yang penting bagi pengguna, tanpa perlu membandingkannya dengan elemen lain.
- d. Total Penjualan Tahunan (*Amount*) menggunakan *Line Chart*: *Line Chart* berguna untuk menunjukkan perubahan penjualan dari waktu ke waktu. Untuk penjualan tahunan, visualisasi ini dapat mengamati tren penjualan yang terjadi sepanjang tahun, sehingga pengguna bisa melihat

perkembangan atau penurunan penjualan dengan mudah.

- e. Presentase Ketuntasan Target Penjualan menggunakan *Gauge Chart*: *Gauge Chart* berguna untuk mengukur performa terhadap target. Dalam hal ini, presentase ketuntasan target penjualan dapat divisualisasikan dengan jelas menggunakan *Gauge Chart*, karena grafik ini menunjukkan secara visual apakah target sudah tercapai atau masih ada gap yang belum terpenuhi.
- f. *Leaderboard Salesman* menggunakan *Multi Row Card*: *Multi Row Card* berguna untuk menampilkan beberapa nilai atau informasi yang relevan dalam satu tempat. Untuk *leaderboard salesman*, visualisasi ini dapat menunjukkan peringkat dan performa masing-masing salesman dengan informasi yang ringkas dan mudah dibaca.

Pada tahapan ini peneliti juga menentukan warna, dan tata letak penempatan komponen visual yang ada pada dashboard. Penempatan komponen visual di lakukan pada 1 halaman kanvas digital Power BI Desktop. Pada 1 halaman kanvas ini, peneliti menaruh 6 poin utama yang telah dijabarkan pada KPI yang telah didiskusikan bersama dengan para pemegang kepentingan. Poin-poin utama pada KPI ini divisualisasikan dengan menggunakan fitur desain visual yang terdapat pada aplikasi Power BI Desktop.

etak penempatan menjadi salah satu unsur yang perlu diperhatikan dalam merancang sebuah dashboard. Tata letak ini dapat mempengaruhi fokus pengguna (*user*) dalam tahap mengamati atau menganalisa data (van der Heijden, 1993). Dengan adanya tata letak yang sesuai, pengguna dapat lebih memahami fitur beserta dengan data yang disajikan dengan lebih

mudah. Tidak hanya tata letak penempatan komponen visual yang perlu diperhatikan, namun juga pemilihan warna. Dengan pemilihan warna yang tepat, data yang ditampilkan dapat disajikan dengan bentuk yang lebih menarik, mudah untuk dibaca, dipahami, serta dianalisis. Maka dengan itu peneliti juga akan menjabarkan dan menjelaskan proses pemilihan warna, serta tata letak pada dashboard yang dirancang.

Berikut merupakan penjelasan detail mengenai hal tersebut:

- **Total Keseluruhan Penjualan:**
Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Card* ini diletakkan pada bagian bawah kanan kanvas paling ujung, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 6. Penempatan ini dilakukan untuk mensejajarkan elemen *Card* yang serupa, agar memudahkan pengguna mengkategorikan isi data yang ditampilkan dalam bentuk angka tunggal. Peneliti juga memutuskan untuk menggunakan kanvas berwarna hitam untuk mempermudah membaca data. Hal ini dilakukan untuk menghasilkan efek warna yang *pop-out* dan menarik. Peneliti juga memilih warna putih (#FFFFFF) untuk warna *font* elemen tersebut untuk meraih tujuan yang serupa.
- **Total Penjualan Bulanan (*Amount*)**
Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Clustered Column Chart* ini diletakkan pada bagian atas kiri kanvas paling ujung, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 1. Penempatan ini dilakukan untuk mensejajarkan elemen yang serupa dalam bentuk *chart*, agar memudahkan pengguna mengkategorikan isi data yang ditampilkan dalam bentuk sebuah bagan yang menampilkan data dengan ukuran periode waktu. Peneliti juga memutuskan menggunakan warna ungu yang sedikit gelap (#8c3497) sebagai warna yang dapat mudah terlihat di kanvas warna hitam. Hal ini juga dilakukan agar kenaikan maupun penurunan dalam penjualan mudah untuk dikenali, atau dianalisis oleh pengguna.
- **Total Penjualan Produk (*Quantity*)**
Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Card* ini diletakkan pada bagian bawah tengah kanvas, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 5. Penempatan ini juga dilakukan dengan alasan yang sama seperti elemen nomor 6. Peneliti juga menggunakan warna putih (#FFFFFF) untuk warna *font* elemen tersebut untuk meraih tujuan yang serupa.
- **Total Penjualan Tahunan (*Amount*)**
Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Line Chart* ini diletakkan pada bagian atas tengah kanvas, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 2. Penempatan ini dilakukan untuk meraih efek *center-of-attention* dikarenakan data ini merupakan data yang penting sebagai analisis dalam mengoptimisasi pemantauan penjualan produk PT. XYZ secara keseluruhan (tahunan). Peneliti memutuskan untuk menggunakan warna hijau neon terang (#00f318) sebagai warna yang dapat mempengaruhi atensi

atau fokus pengguna dalam melihat data tersebut.

- **Presentase Ketuntasan Target Penjualan**

Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Gauge Chart* ini diletakkan pada bagian atas kanan paling ujung kanvas, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 3. Penempatan ini merupakan penempatan yang sesuai untuk mengkategorikan atensi pengguna dalam performa penjualan. Peneliti memutuskan untuk menggunakan 3 elemen pada deretan atas kanvas yang berfokus pada performa penjualan dan 3 elemen pada deretan bawah kanvas yang berfokus pada performa salesman, serta pencapaian perusahaan secara keseluruhan. Penempatan ini juga dilakukan agar elemen-elemen yang menampilkan data penjualan keseluruhan baik secara bulanan maupun tahunan, dapat disandingkan dengan mudah dengan target yang akan dicapai. Peneliti juga memutuskan untuk menggunakan warna cyan (#12b1b4) untuk warna elemen visualisasi data, sebagai warna yang dapat dengan mudah dilihat pada kanvas berwarna hitam.

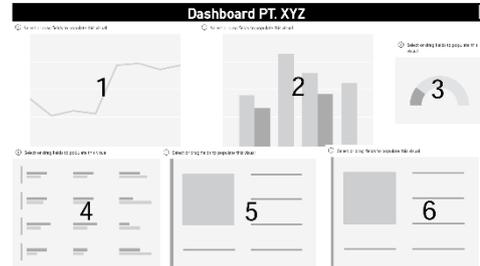
- **Leaderboard Salesman**

Peneliti menampilkan poin KPI dengan elemen visualisasi *Multi Row Card* ini diletakkan pada bagian bawah kiri paling ujung kanvas, diperlihatkan pada **Gambar 4.** nomor 3. Penempatan ini merupakan penempatan yang sesuai untuk mengkategorikan atensi pengguna dalam performa salesman serta pencapaian perusahaan. Penempatan ini juga

dilakukan agar performa salesman dapat dengan mudah disandingkan dengan performa perusahaan secara keseluruhan, sehingga membantu pengguna dalam menyusun pelaporan.

Sumber : *Dokumentasi Pribadi*

Gambar 4. Mockup Awal Dashboard PT.

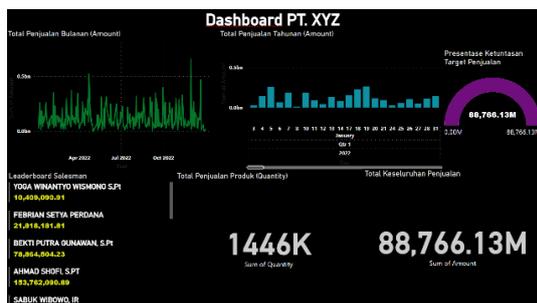


XYZ

3. *Development:* Pada tahapan ini peneliti melakukan proses perancangan mockup dashboard. Perancangan mockup dashboard dilakukan untuk memvisualisasikan data penjualan PT. XYZ secara efektif, dan tepat dengan kebutuhan perusahaan. Perancangan desain dashboard juga disesuaikan dengan poin-poin KPI yang telah dirancang pada tahap *Analysis*. Desain mockup ini mencakup pemilihan jenis visualisasi yang tepat untuk setiap KPI, dengan tujuan meningkatkan performa analisis dan monitoring data. Proses ini melibatkan penyajian data dalam bentuk diagram yang relevan dan mudah dipahami, sehingga pengguna dapat dengan cepat melihat informasi penting dan mengambil keputusan yang lebih tepat berdasarkan hasil monitoring dashboard tersebut.

4. *Implementation:* Tahapan ini berfokus pada penyerahan mockup dashboard yang telah dirancang kepada pengguna. Pada tahapan ini peneliti menjadwalkan *meeting* dengan para pengguna dan pemegang kepentingan di PT. XYZ untuk membahas keseluruhan tujuan, dan manfaat dashboard. Peneliti juga

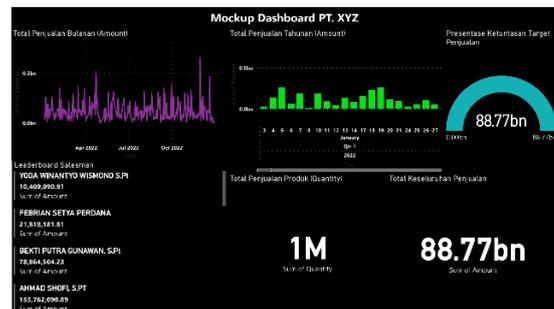
menyampaikan bahwa mockup dashboard yang diserahkan, bukan merupakan hasil akhir yang akan diimplementasikan ke dalam sistem manajemen perusahaan kedepannya. Peneliti juga menjelaskan cara pemakaian mockup dashboard, beserta dengan fitur-fitur yang tersedia. Tahapan ini bertujuan agar pengguna dapat melakukan pengujian terhadap mockup dashboard yang telah dirancang. Pengujian ini berguna untuk mendapatkan *feedback* demi meningkatkan performa dashboard kedepannya. Berikut merupakan tampilan mockup dashboard yang telah dirancang oleh peneliti.



Sumber : Dokumentasi Pribadi
Gambar 5. Mockup Dashboard PT. XYZ

5. Evaluation: Pada tahapan ini peneliti melakukan penyesuaian dan perbaikan terhadap rancangan mockup dashboard. Penyesuaian dan perbaikan ini dilakukan berdasarkan *feedback* yang telah diterima pada tahapan *implementation*. Tahapan ini dilakukan untuk mengoptimalkan hasil perancangan dan menyesuaikan hasil akhir dashboard berdasarkan KPI dan kebutuhan perusahaan. Pada tahap ini peneliti juga melakukan meeting secara bertahap sesuai dengan progress yang telah diselesaikan. Meeting dilakukan untuk membahas perbaikan yang telah dilakukan, seperti penyesuaian font, warna, dan layout dashboard. Dengan ini perancangan desain dashboard dapat diselesaikan secara lancar dan sesuai dengan keinginan serta kebutuhan

perusahaan. Berikut merupakan tampilan akhir desain dashboard pemantauan penjualan PT.XYZ yang telah melalui tahap visualisasi:



Sumber : Dokumentasi Pribadi
Gambar 6. Dashboard PT. XYZ

SIMPULAN

Penelitian ini membahas mengenai proses desain pada perancangan dashboard untuk pemantauan penjualan produk di PT. XYZ. Berdasarkan hasil dari penelitian ini, peneliti berhasil membuat desain dashboard yang sesuai dengan KPI dan kebutuhan para pengguna dan pemegang kepentingan di PT. XYZ. Peneliti berhasil membuat dashboard berdasarkan KPI yang diperoleh dalam proses wawancara dengan para pemegang kepentingan PT. XYZ, dan telah melakukan berbagai penyesuaian berdasarkan uji coba yang telah dilakukan pada tahapan implementasi. Maka dari itu tampilan dan desain dashboard yang telah dirancang oleh peneliti sudah mencapai keinginan serta kebutuhan para pemegang kepentingan PT. XYZ. Peneliti juga mencapai tujuan, dengan menghasilkan dashboard yang berfungsi untuk memenuhi kebutuhan manajemen perusahaan, serta meningkatkan penggunaan dashboard secara optimal. Peneliti juga akan menjalankan perbaikan secara berkelanjutan jika dashboard yang telah diterima oleh PT.XYZ mengalami kendala atau ingin dilakukan penyesuaian ulang. Hasil perancangan ini dibuat sesuai dengan metode ADDIE. Dengan terbentuknya dashboard yang mengutamakan tampilan yang mudah untuk dipahami dan memiliki fitur yang *user-friendly*, proses analisis data,

pelaporan data, serta pengambilan keputusan akan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Maka dari itu, penelitian ini dapat mendukung dan membantu PT. XYZ dalam mengoptimalkan pemantauan penjualan produk perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, L., Atkinson, J., Jayasundara, D., Cordiner, J., & Moghadam, P. Z. (2021). Data visualization for Industry 4.0: A stepping-stone toward a digital future, bridging the gap between academia and industry. *Patterns (New York, N.Y.)*, 2(5), 100266. <https://doi.org/10.1016/j.patter.2021.100266>
- Bany Mohammed, A., Al-Okaily, M., Qasim, D., & Khalaf Al-Majali, M. (2024). Towards an understanding of business intelligence and analytics usage: Evidence from the banking industry. *International Journal of Information Management Data Insights*, 4(1), 100215. <https://doi.org/10.1016/j.ijime.2024.100215>
- Branch, R. M. (2014). *Instructional design: The ADDIE approach*. Springer US.
- Crompton, H., Jones, M. V., Sendi, Y., Aizaz, M., Nako, K., Randall, R., & Weisel, E. (2024). Examining technology use within the ADDIE framework to develop professional training. *European Journal of Training and Development*, 48(3/4), 422–454. <https://doi.org/10.1108/EJTD-12-2022-0137>
- Gurcan, F., Boztas, G. D., Dalveren, G. G. M., & Derawi, M. (2023). Digital transformation strategies, practices, and trends: A large-scale retrospective study based on machine learning. *Sustainability*, 15(9), 7496. <https://doi.org/10.3390/su15097496>
- Hjelle, S., Mikalef, P., Altwaijry, N., & Parida, V. (2024). Organizational decision making and analytics: An experimental study on dashboard visualizations. *Information & Management*, 61(6), 104011. <https://doi.org/10.1016/j.im.2024.104011>
- Houlahan, P. (2024). *Prototyping Python dashboards for scientists and engineers: Build and deploy a complete dashboard with Python*. Apress.
- Khan, A. (2024). *Visual analytics for dashboards: A step-by-step guide to principles and practical techniques*. Apress.
- Kraus, S., Jones, P., Kailer, N., Weinmann, A., Chaparro-Banegas, N., & Roig-Tierno, N. (2021). Digital transformation: An overview of the current state of the art of research. *SAGE Open*, 11(3), 215824402110475. <https://doi.org/10.1177/21582440211047576>
- Martins, A., Martins, P., Caldeira, F., & Sá, F. (2020). An evaluation of how big-data and data warehouses improve business intelligence decision making. In *Trends and innovations in information systems and technologies* (pp. 609–619). Springer International Publishing.
- Nadj, M., Maedche, A., & Schieder, C. (2020). The effect of interactive analytical dashboard features on situation awareness and task performance. *Decision Support Systems*, 135(113322), 113322. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2020.113322>
- Spector, J. M., Lockee, B. B., & Childress, M. D. (Eds.). (2023). *Learning, design, and technology: An international compendium of theory, research, practice, and policy*. Springer International Publishing.
- Verhoef, P. C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Qi Dong, J.,

- Fabian, N., & Haenlein, M. (2021). Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda. *Journal of Business Research*, 122, 889–901. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022>
- Wang, X., Wang, N., Sun, W., Xu, A., & Zhang, Z. (2024). Digital transformation and enterprise violation risk: A ‘motivation-opportunity-attitude’ framework. *Heliyon*, 10(20), e39125. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e39125>
- Yaseen, S. G. (Ed.). (2022). *Digital economy, business analytics, and big data analytics applications*. Springer International Publishing.