

VISUALISASI DATA PENJUALAN CV. WASKAT KARYA METAL MENGGUNAKAN PENDEKATAN *BUSINESS* *INTELLIGENCE*

ABSTRAK

Abstract: CV. WASKAT KARYA METAL is a company engaged in the procurement and installation of garage components, room dividers with sliding and folding push systems. This company manages a lot of sales data. However, the data was never processed at all. For this problem, the researcher proposes to perform data processing by presenting data in the form of data visualization. Methods of data collection using the method of observation and interviews. The data analysis tool used is Microsoft Power BI by utilizing barchart, piechart, and card charts. The data analysis method uses the Bussiness Intelligence Roadmap. The result of this research is a dashboard that contains information related to sales so that it can help the company in making future decisions.

Keywords: Data Visualization, sale, Business Intelligence Roadmap, Microsoft Power BI

Abstrak: CV. WASKAT KARYA METAL adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengadaan dan pemasangan komponen garasi, penyekat ruangan dengan sistem dorong menikung (Sliding) dan dorong melipat (Folding), perusahaan ini cukup banyak mengelola data penjualan. Namun, data tersebut tidak pernah diolah menjadi informasi. Atas permasalahan itu peneliti mengusulkan untuk melakukan pengolahan data dengan cara menyajikan data dalam bentuk visualisasi data sehingga membantu untuk mengidentifikasi informasi guna untuk membantu menentukan strategi kedepannya. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara. Alat analisis data yang digunakan adalah Microsoft Power BI dengan memanfaatkan grafik barchart, piechart, dan kartu. Metode analisis data menggunakan Bussiness Intelligence Roadmap. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah dashboard yang berisikan informasi terkait penjualan sehingga bisa membantu pihak perusahaan dalam menentukan strategi untuk kedepannya.

Kata kunci: Visualisasi Data, Penjualan, Business Intelligence Roadmap, Microsoft Power BI