

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan hasil analisis dari penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Perancangan dashboard penjualan dilakukan dengan pendekatan model *Action Design Research* (ADR). Perancangan diawali dengan analisis kebutuhan pegawai dalam menganalisis penjualan. Selanjutnya yaitu merancang dashboard penjualan yang menyajikan ringkasan data penting seperti total transaksi, jumlah program, dan jumlah sumber informasi, serta dilengkapi filter interaktif berdasarkan bulan dan program. Visualisasi tren penjualan ditampilkan melalui grafik garis bulanan, sementara dua grafik batang menunjukkan distribusi peserta berdasarkan sumber informasi dan program. Tabel pivot memperlihatkan jumlah peserta tiap program menurut jenjang pendidikan, dan pie chart menggambarkan proporsi peserta berdasarkan tingkat. Seluruh fitur ini disusun secara ringkas dan interaktif untuk mempermudah analisis dan proses bisnis. Setelah itu, dashboard diimplementasikan pada pegawai perusahaan XYZ.
2. Pengukuran tingkat kepuasan *dashboard* dilakukan dengan menggunakan kuesioner SUS dan QUIS. Didapatkan hasil skor SUS sebelum penerapan *dashboard* dan setelah penerapan *dashboard* yaitu 50 dan 83, hal ini menunjukkan bahwa kepuasan pengguna terhadap *dashboard* naik 66%. Selain itu didapatkan hasil skor QUIS sebelum menggunakan *dashboard* dan setelah menggunakan *dashboard* yaitu 4,96 dan 8,10, hal ini menunjukkan bahwa kepuasan pengguna terhadap *dashboard* berdasarkan antarmuka yang dirancang naik 63.31%.
3. Implementasi *dashboard* penjualan memberikan dampak positif terhadap proses bisnis perusahaan. Hal ini ditunjukkan dengan adanya penurunan waktu pengerjaan tugas secara signifikan pada seluruh jenis tugas dengan rata-rata penurunan waktu pengerjaan sebesar 58,29%. Angka tersebut menunjukkan bahwa penggunaan *dashboard* penjualan mampu meningkatkan efisiensi kerja karyawan dalam menyelesaikan tugas-tugas

yang berkaitan dengan data dan pelaporan, serta mendukung proses bisnis yang lebih cepat, akurat, dan produktif.

5.2 Saran

Merujuk pada hasil dan analisis yang diperoleh dari penelitian ini, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan:

1. Mempertahankan dan mengembangkan *dashboard* yang telah diterapkan. Mengingat adanya peningkatan signifikan pada tingkat kepuasan pengguna, perusahaan sebaiknya mempertahankan penggunaan *dashboard* sebagai alat bantu utama dalam pemantauan dan analisis data penjualan. Selain itu, pengembangan fitur-fitur tambahan yang lebih spesifik sesuai kebutuhan operasional juga perlu dilakukan agar *dashboard* semakin optimal dalam mendukung proses pengambilan keputusan.
2. Melaksanakan pelatihan dan pendampingan secara berkala bagi pengguna. Untuk memastikan seluruh pengguna dapat memanfaatkan *dashboard* secara maksimal, perusahaan disarankan mengadakan pelatihan dan sesi pendampingan secara rutin. Dengan pemahaman yang baik terhadap fungsi dan cara penggunaan *dashboard*, karyawan akan lebih efisien dalam mengakses data serta lebih cepat dalam menyelesaikan tugas-tugas yang berkaitan dengan penjualan.
3. Melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan berdasarkan masukan pengguna. *Dashboard* yang baik adalah *dashboard* yang mampu beradaptasi dengan kebutuhan bisnis yang dinamis. Oleh karena itu, perusahaan perlu membuka ruang bagi pengguna untuk memberikan masukan secara berkala. Hasil evaluasi ini dapat menjadi dasar untuk perbaikan dan penyesuaian *dashboard* agar tetap relevan, *user-friendly*, dan mampu memberikan informasi yang akurat sesuai kebutuhan strategis perusahaan.