

BAB V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil perancangan dan pembangunan yang telah dilakukan, *Dashboard Business Intelligence* Pelampung berhasil dikembangkan untuk membantu Rumah Produksi Pelampung dalam mengubah data transaksi penjualan menjadi informasi yang lebih tersusun, mudah dipahami, dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Sistem ini memiliki dua hak akses utama, yaitu Admin dan *Owner*. Admin bertugas mengelola data melalui fitur unggah data Excel, kelola data transaksi, riwayat *log upload*, serta manajemen akun. Sementara itu, *Owner* dapat melihat hasil analisis melalui tiga dashboard utama, yaitu Profitabilitas Regional, *Product-Region Fit*, dan Evaluasi Logistik. Ketiga dashboard tersebut menyajikan indikator penting seperti *Revenue*, HPP, TLC, *Gross Profit*, GPM, LCR, *Utilization Rate*, dan Kebocoran *Margin Internal*.

Hasil pengolahan data transaksi tahun 2025 pada *dashboard* Profitabilitas Regional menunjukkan Total *Revenue* sebesar Rp883,3 juta, TLC sebesar Rp77,0 juta, *Gross Profit* sebesar Rp374,6 juta, GPM total sebesar 42,4%, dan Total Volume sebanyak 3.748.595 unit. Nilai GPM tersebut menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas usaha secara keseluruhan berada dalam kategori sehat karena telah melebihi batas acuan 30%. Pada dashboard *Product-Region Fit*, visualisasi yang ditampilkan menunjukkan bahwa produk seri Starlet memiliki nilai GPM yang lebih tinggi dan cenderung stabil dibandingkan beberapa produk non-Starlet. Sementara itu, pada *dashboard* Evaluasi Logistik, sistem menampilkan Kebocoran *Margin Internal* YTD sebesar Rp1,6 juta, Rata-rata LCR COD Pelanggan sebesar 48,9%, serta rute COD dengan beban tertinggi, yaitu Jakarta Timur dengan nilai LCR 106,1%. Berdasarkan hasil tersebut, sistem dapat membantu *Owner* dalam memahami kondisi penjualan, profitabilitas setiap wilayah, performa produk, serta efisiensi logistik secara lebih jelas, terarah, dan berbasis data.

5.2 Saran

Berikut adalah saran untuk pengembangan lebih lanjut dari sistem ini:

1. Fitur *Predictive Analytics*

Penelitian berikutnya dapat mengembangkan *dashboard Business Intelligence* dengan mengintegrasikan fitur *predictive analytics* agar sistem tidak hanya berfungsi untuk menampilkan informasi berdasarkan data historis, tetapi juga mampu memperkirakan kondisi bisnis pada periode yang akan datang. Proses prediksi tersebut dapat diterapkan pada berbagai indikator, seperti penjualan, *gross*

profit, maupun biaya logistik, dengan memanfaatkan metode peramalan yang sesuai, misalnya *ARIMA*, *SARIMA*, atau *Prophet*. Melalui pengembangan tersebut, *dashboard* diharapkan tidak lagi terbatas pada penyajian analisis deskriptif, tetapi juga mampu mendukung analisis prediktif. Dengan demikian, pemilik usaha dapat memperoleh proyeksi kondisi bisnis di masa mendatang yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun strategi produksi, distribusi, serta penentuan harga yang lebih tepat.

2. *Multiple Select Filter*

Penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan penambahan fitur *multiple select filter* pada *dashboard Business Intelligence* untuk meningkatkan fleksibilitas dalam proses analisis data. Melalui fitur ini, pengguna dapat memilih beberapa nilai sekaligus, seperti wilayah, produk, kategori, maupun periode, dalam satu proses penyaringan. Kemampuan tersebut memungkinkan analisis perbandingan dilakukan secara lebih praktis tanpa perlu mengulangi proses *filtering* untuk setiap kombinasi data yang ingin diamati. Dengan adanya pengembangan ini, proses evaluasi terhadap kinerja antarwilayah maupun antarproduk menjadi lebih cepat dan efektif, sekaligus memperkuat kemampuan *dashboard* dalam mendukung analisis multidimensi yang merupakan salah satu karakteristik utama dari *Business Intelligence*.

3. Pengembangan *Website* Penjualan

Mengembangkan *website* penjualan yang terhubung langsung dengan *Dashboard Business Intelligence Pelampung* supaya setiap transaksi yang dilakukan melalui *website* akan otomatis tersimpan ke dalam *database* dan dapat langsung digunakan sebagai data untuk visualisasi *dashboard*. Hal ini membuat Admin tidak perlu lagi memasukkan atau mengunggah data transaksi secara manual menggunakan *file Excel*. Dengan demikian, proses pengolahan data menjadi lebih otomatis, lebih cepat, dan dapat meminimalkan risiko kesalahan pencatatan.

4. Peningkatan Kapasitas *Database*

Apabila jumlah data transaksi semakin bertambah setiap tahun, sistem dapat ditingkatkan dengan menggunakan *database* yang memiliki kemampuan lebih baik, seperti MySQL atau PostgreSQL. Penggunaan *database* tersebut dapat mendukung proses penyimpanan, pencarian, *filter*, dan pengolahan data agar tetap berjalan lebih stabil, cepat, dan optimal.