

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil implementasi Business Intelligence menggunakan Tableau di PT. Fokus Visitama Global Indonesia Bekasi, dapat disimpulkan bahwa:

1. **Peningkatan Efisiensi Analisis Penjualan:** Implementasi BI telah berhasil meningkatkan efisiensi analisis penjualan dengan menyediakan data yang lebih terstruktur dan mudah diakses melalui dashboard interaktif. Dengan adanya dashboard tersebut, manajemen dapat dengan cepat memahami performa penjualan dari berbagai perspektif, mengidentifikasi tren penjualan, serta mengevaluasi kinerja produk dan tim penjualan.
2. **Dukungan Pengambilan Keputusan:** Tableau sebagai alat visualisasi data membantu dalam mempercepat proses pengambilan keputusan dengan menyediakan informasi yang akurat dan real-time. Informasi yang disajikan dalam bentuk visualisasi memungkinkan pengambil keputusan untuk lebih mudah mengenali tren dan pola dalam data penjualan. Hal ini membantu manajemen dalam merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien.
3. **Identifikasi Tren Penjualan:** Analisis data yang dilakukan menunjukkan adanya peningkatan penjualan pada produk-produk tertentu, identifikasi stok barang yang mendekati batas minimum, serta kontribusi keuntungan dari masing-masing produk. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk lebih proaktif dalam mengelola persediaan, mengoptimalkan strategi penjualan, dan meningkatkan profitabilitas.
4. **Peningkatan Efisiensi Operasional:** Dengan implementasi BI menggunakan Tableau, PT. Fokus Visitama Global Indonesia berhasil meningkatkan efisiensi operasional mereka. Proses ETL (Extract, Transform, Load) yang sebelumnya memakan waktu lama kini dapat dilakukan dengan lebih cepat dan efisien. Data yang dikumpulkan dari berbagai departemen dan sistem dapat diintegrasikan dengan mudah, sehingga perusahaan dapat memiliki

pandangan yang menyeluruh dan konsisten terhadap kinerja penjualan mereka. Selain itu, Tableau memungkinkan pengguna untuk membuat laporan dan dashboard yang dapat diakses oleh berbagai departemen dalam perusahaan. Hal ini mendorong kolaborasi antar tim dan departemen, sehingga semua pihak dapat bekerja sama dalam menganalisis data dan mengambil keputusan yang lebih baik.

5. Peningkatan Kepuasan Pelanggan: Dengan memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan melalui analisis data yang lebih baik, PT. Fokus Visitama Global Indonesia dapat menyediakan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan harapan pelanggan. BI memungkinkan perusahaan untuk melakukan segmentasi pelanggan yang lebih tepat, mengidentifikasi peluang penjualan yang baru, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Implementasi BI juga membantu perusahaan dalam memantau kinerja penjualan secara real-time, sehingga mereka dapat merespons perubahan pasar dengan cepat dan mengatasi masalah sebelum berdampak negatif pada kepuasan pelanggan.
6. Tantangan dalam Implementasi Business Intelligence: Meskipun implementasi BI membawa banyak manfaat, perusahaan juga menghadapi beberapa tantangan dalam prosesnya. Salah satu tantangan utama adalah memastikan kualitas data yang digunakan. Data yang tidak akurat atau tidak lengkap dapat menghasilkan analisis yang salah dan keputusan yang tidak tepat. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa data yang dikumpulkan adalah akurat, lengkap, dan terkini. Tantangan lain adalah biaya dan sumber daya yang diperlukan untuk mengimplementasikan BI. Perusahaan harus siap untuk menginvestasikan waktu dan uang dalam perangkat keras, perangkat lunak, dan pelatihan staf. Selain itu, perubahan budaya dalam perusahaan juga diperlukan, dimana manajemen dan staf harus siap mengadopsi pendekatan yang lebih berbasis data dalam pengambilan keputusan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, berikut adalah beberapa saran untuk pengembangan lebih lanjut:

1. Pengumpulan Data Historis: Disarankan untuk mengumpulkan data penjualan dan stok barang untuk periode yang lebih panjang agar dapat melakukan analisis tren jangka panjang yang lebih komprehensif. Data historis yang lebih lengkap akan membantu dalam membuat prediksi yang lebih akurat dan mengidentifikasi tren pasar yang lebih jelas.
2. Pengembangan Dashboard yang Lebih Komprehensif: Disarankan untuk mengembangkan dashboard yang lebih komprehensif dengan menambahkan indikator kinerja lainnya, seperti tingkat kepuasan pelanggan, analisis biaya operasional, dan lain-lain. Dashboard yang lebih lengkap akan memberikan gambaran yang lebih holistik mengenai kinerja perusahaan dan membantu manajemen dalam membuat keputusan yang lebih informasional.
3. Peningkatan Kualitas Data: Perusahaan harus fokus pada peningkatan kualitas data yang digunakan dalam BI. Ini dapat dilakukan dengan mengimplementasikan proses pengumpulan data yang lebih ketat dan memastikan bahwa data yang dikumpulkan adalah akurat, lengkap, dan terkini. Selain itu, perusahaan dapat menggunakan alat-alat data cleansing untuk membersihkan dan memverifikasi data sebelum dianalisis.
4. Investasi dalam Pelatihan Staf: Untuk memaksimalkan manfaat dari BI, perusahaan perlu menginvestasikan dalam pelatihan staf. Pelatihan ini harus mencakup penggunaan alat BI seperti Tableau, serta konsep-konsep dasar dalam analisis data dan visualisasi data. Dengan demikian, staf dapat menggunakan alat BI dengan lebih efektif dan menghasilkan analisis yang lebih bermakna.

5. Peningkatan Infrastruktur Teknologi: Perusahaan harus memastikan bahwa infrastruktur teknologi mereka mendukung implementasi BI. Ini mencakup penyediaan perangkat keras yang memadai, jaringan yang cepat dan handal, serta perangkat lunak yang up-to-date. Selain itu, perusahaan perlu memastikan bahwa sistem keamanan data mereka kuat untuk melindungi data sensitif dari ancaman keamanan.



