

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi mendorong pelaku usaha ritel untuk mengelola dan menganalisis data penjualan secara lebih terstruktur guna mendukung pengambilan keputusan berbasis data. Toko SRC Yusuf merupakan salah satu usaha ritel yang memiliki data transaksi penjualan dalam jumlah besar, namun belum dimanfaatkan secara optimal sebagai sumber informasi strategis. Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan *Business Intelligence* melalui proses *Extract, Transform, Load* (ETL) dalam menganalisis data penjualan serta menyajikannya dalam bentuk *dashboard* interaktif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder berupa data transaksi penjualan Toko SRC Yusuf. Metode pengembangan sistem mengacu pada *Business Intelligence Roadmap* yang meliputi tahapan pengumpulan data, *business analysis, design, dan construction*. Proses ETL dilakukan untuk mengintegrasikan dan membersihkan data, kemudian dimuat ke dalam *data mart*. *Dashboard* yang dibangun menyajikan informasi seperti jumlah transaksi, total pendapatan, tren penjualan berdasarkan waktu, serta kontribusi produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan ETL dan *Business Intelligence* mampu menghasilkan informasi yang lebih terstruktur, akurat, dan mudah dipahami. *Dashboard* yang dihasilkan dapat membantu memantau kinerja penjualan serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data pada Toko SRC Yusuf.

Kata kunci: *Business Intelligence, Dashboard, Penjualan, ETL, Analisis Data.*

ABSTRACT

The rapid development of information technology encourages retail businesses to manage and analyze Sales data in a more structured manner to support data-driven decision making. SRC Yusuf Store is one of the retail businesses that has a large amount of Sales transaction data; however, the data has not been optimally utilized as a source of strategic information. This study aims to implement Business Intelligence through the Extract, Transform, Load (ETL) process to analyze Sales transaction data and present it in the form of an interactive dashboard. This research employs a quantitative approach using secondary data in the form of Sales transaction data from SRC Yusuf Store. The system development method refers to the Business Intelligence Roadmap, which includes data collection, business analysis, design, and construction stages. The ETL process is carried out to integrate and clean the data before loading it into a data mart. The resulting dashboard presents key information such as total transactions, total revenue, Sales trends over time, and Product contribution to Sales. The results indicate that the implementation of ETL and Business Intelligence is able to produce structured, accurate, and easy-to-understand information. The developed dashboard can assist in monitoring Sales performance and support faster and more effective data-driven decision making at SRC Yusuf Store.

Keywords: *Business Intelligence, Dashboard, Sales, ETL, Data Analytics.*