



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 3 Tahun 2023 Page 2238-2248

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Analisis Kinerja Tren Penjualan untuk Mendapatkan Strategi Penjualan Secara Global Menggunakan Tableau Data Mining

Eri Mardiani^{1✉}, Nur Rahmansyah², Endah Tri Esti Handayani³, Deny Hidayatullah⁴, Nabila Puspita Wulandana⁵, Azzaleya Agashi Lombu⁶, Sisca Budyarti⁷

(1) Program Studi Informatika, FTKI, Universitas Nasional, Indonesia

(2) Program Studi Animasi Politeknik Negeri Media Kreatif, Indonesia

(3) Program Studi Sistem Informasi, FTKI, Universitas Nasional, Indonesia

(4) Program Studi Bisnis Digital, FEB, Universitas Nasional, Indonesia

(5) (6) (7) Program Studi Akuntansi, FEB, UPN Veteran Jakarta, Indonesia

Email: erimardiani1@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Peningkatan yang cukup pesat dilihat dari segi volume serta variasi data yang dihasilkan oleh berbagai sumber, mulai dari sensor, perangkat seluler, media sosial, sistem bisnis, dan lainnya, adalah akar dari pembacaan analitik data. Karena jumlahnya yang sangat besar, serta kompleksitasnya data serta melihat pembuatannya yang cepat, data ini disebut sebagai Data Mining. Sedangkan untuk Istilah "Big Data Analytics" menggambarkan metode penggalian, pemeriksaan, dan analisis data yang sangat ekstensif, rumit, dan bervariasi, yang juga dikenal sebagai Big Data. Big Data digunakan untuk mengekstrak wawasan berguna dari data, seperti pola dan tren, yang kemudian dapat digunakan oleh bisnis untuk menyusun rencana bisnis dan membuat keputusan yang lebih baik. Pengolahan data dapat diterapkan di semua bidang dan salah satunya adalah di bidang penjualan yang sangat membutuhkan untuk meningkatkan tren dan penjualan yang sangat meningkat dan untuk mengetahui peningkatan penjualan yang sangat baik, maka Big data yang menjelaskan kondisi penjualan sangat dibutuhkan di perusahaan.

Kata Kunci: *Data mining, tableau tools, e-commerce, tren*

Abstract

The rapid increase in terms of the volume and variety of data generated by various sources, ranging from sensors, mobile devices, social media, business systems, and others, is the root of analytical data reading. Because of the very large amount, as well as the complexity of the data and seeing how fast it is generated, this data is called Data Mining. Meanwhile, the term "Big Data Analytics" describes a very extensive, complex and varied method of modifying, examining and analyzing data, which is also known as Big Data. Big Data is used to extract useful insights from data, such as patterns and trends, which businesses can then use to develop business plans and make better decisions. Data processing can be applied in all fields and one of them is in the field of sales which really needs to increase trends and sales which are very increasing and to know a very good increase in sales, eating Big data which explains the sales conditions that are really needed in the company.

Keyword: Data mining, tableau tools, e-commerce, trend

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi sudah sedemikian pesat salah satunya adalah Internet. Teknologi Internet menghubungkan ribuan jaringan komputer individual dan organisasi di seluruh dunia (Djamaludin et al., 2022).

Ada banyak kemajuan teknologi yang tersedia dengan komputer. Komputer tidak hanya membantu kita dalam menyelesaikan pekerjaan, tetapi juga dapat menjadi alat yang menyenangkan dan berguna untuk digunakan. Untuk lebih memaksimalkan pekerjaan teknologi berbasis internet sangat mendukung pekerjaan secara online. Selain itu, dengan teknologi internet pekerjaan menjadi jauh lebih cepat dan lebih mudah selesai daripada penggunaan komputer tradisional. Perkembangan teknologi informasi sudah sedemikian pesat. Teknologi Internet menghubungkan ribuan jaringan komputer individual dan organisasi di seluruh dunia (Mardiani et al., 2022).

Big Data Analytics dapat menawarkan keuntungan besar bagi bisnis yang menggunakannya secara efektif, termasuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih cepat, lebih banyak kepuasan pelanggan, penemuan peluang baru, pengoptimalan proses, dan pembuatan barang dan layanan yang lebih baik (Mardiani & Ramadhan, 2023).

Untuk menghasilkan representasi data yang interaktif, intuitif, dan mudah dipahami, bahkan orang non-teknis dapat menggunakan Tableau, alat visualisasi data yang canggih dan disukai. Tableau memungkinkan pengguna untuk mempelajari, memahami, dan berbagi informasi yang terkandung dalam data. Antarmuka pengguna Tableau yang ramah pengguna dan lugas adalah salah satu kelebihanannya. Pengguna dapat menggambar atau mengklik sesuatu di layar untuk membuat visualisasi data

dengan cara yang serupa. Sumber data tambahan yang didukung oleh perangkat lunak termasuk file Excel, database SQL, data cloud, dan lainnya (Mardiani et al., 2016).

Data yang dimiliki oleh perusahaan memiliki peran yang sangat penting dalam pengambilan keputusan penjualan operasionalnya. Hal ini dikarenakan data yang akurat dan terpercaya memungkinkan perusahaan untuk melihat gambaran yang jelas tentang kinerja penjualan, tren pasar, dan preferensi pelanggan (Pratama et al., 2022).

Keputusan yang berdasarkan data cenderung lebih rasional dan dapat dipertanggungjawabkan. Dengan menganalisis data, perusahaan dapat mengidentifikasi tren penjualan yang sedang berkembang, memahami preferensi pelanggan, mengenali daerah dengan performa yang kurang baik, dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja penjualan. Informasi ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil tindakan yang tepat untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi tantangan. Dalam rangka menggunakan data secara efektif dalam pengambilan keputusan penjualan operasional, perusahaan perlu memiliki sistem pengumpulan data yang baik, kemampuan analisis yang memadai, dan tim yang terampil dalam mengolah dan menginterpretasikan data tersebut. Dengan kemajuan teknologi informasi, perusahaan seringkali memilih menggunakan perangkat lunak bisnis seperti Tableau untuk menghadapi tantangan dalam mengelola dan menganalisis data penjualan operasional mereka (Mardiani, Rahmansyah, Desmana, et al., 2023).

Tableau adalah perangkat lunak bisnis yang digunakan untuk visualisasi dan analisis data. Perangkat lunak ini dirancang untuk membantu perusahaan dalam memahami data mereka dengan cara yang inovatif dan interaktif. Dengan memanfaatkan fitur-fitur visual yang kuat, Tableau memungkinkan pengguna untuk membuat visualisasi yang menarik dan informatif dari data yang kompleks. Tableau memiliki beberapa fungsi-fungsi penting yang dapat membantu kinerja operasional perusahaan, yang pertama adalah visualisasi data (Silvana et al., 2017).

Dengan menggunakan berbagai jenis grafik, seperti diagram batang, grafik garis, peta interaktif, dan banyak lagi, perusahaan dapat menyajikan data secara efektif kepada pengguna bisnis. Kedua, analisis data dan integrasi data. Perangkat lunak ini menyediakan berbagai alat dan fitur analitik yang memungkinkan pengguna untuk melakukan perhitungan, pemodelan, dan eksplorasi data secara interaktif. Dengan kemampuan ini, perusahaan dapat mengidentifikasi wawasan bisnis yang berharga, mengidentifikasi tren penjualan, dan menjawab pertanyaan kunci mengenai kinerja operasional mereka. Tableau memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan data dari berbagai sumber yang berbeda sehingga perusahaan dapat menggabungkan data dari

berbagai sistem, basis data, dan aplikasi bisnis untuk mendapatkan pandangan yang komprehensif. Terakhir, tableau juga menyediakan fitur kolaborasi dan berbagi yang memungkinkan pengguna untuk berbagi visualisasi, dashboard, dan laporan dengan tim atau pemangku kepentingan lainnya (Silvana et al., 2017).

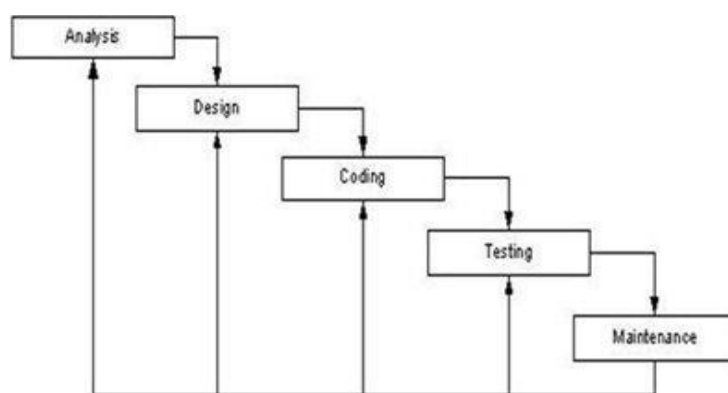
Dalam konteks ini, objek penelitian penulis adalah Global Superstore. Global Superstore merupakan perusahaan e-commerce yang beroperasi di berbagai negara di seluruh dunia dan menyediakan berbagai produk kepada pelanggan di berbagai sektor industri. Dalam skala yang besar seperti itu, perusahaan ini menghadapi tantangan dalam mengelola dan menganalisis data penjualan operasional dengan efisien. Dalam lingkungan bisnis global yang dinamis, penting bagi perusahaan seperti Global Superstore untuk memiliki pemahaman yang mendalam tentang kinerja penjualan mereka di berbagai wilayah dan pasar. Proses pengidentifikasian dan analisis penjualan operasional yang efektif memainkan peran kunci dalam memahami tren penjualan, perilaku pelanggan, dan peluang pertumbuhan yang ada. Dengan pemahaman tersebut, perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat waktu, mengoptimalkan strategi penjualan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Matondang et al., 2019).

METODE PENELITIAN

Pengolahan data menggunakan tableau dengan menggunakan Pemanfaatan perangkat lunak Tableau dalam mengidentifikasi dan menganalisis penjualan operasional di Global Superstore memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan bagi perusahaan. Dengan menggabungkan data penjualan operasional dari berbagai negara dan wilayah, serta memvisualisasikan data tersebut dalam bentuk dashboard yang menarik, perusahaan dapat dengan mudah memantau kinerja penjualan, mengidentifikasi tren, dan mengoptimalkan strategi penjualan secara global. Dengan demikian, Global Superstore dapat tetap berada di garis depan dalam persaingan bisnis yang sengit dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik. Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan tujuan menjelaskan secara sistematis. Penelitian ini bersifat kualitatif dimana penelitian yang bersifat kualitatif bertujuan untuk memahami, mencari arti dan mendefinisikan suatu konteks dengan mendeskripsikan secara rinci dan mendalam mengenai suatu konteks yang sedang diteliti. Penelitian kualitatif merupakan sebuah mekanisme pencarian dan pengumpulan, serta analisis dan interpretasi secara komprehensif untuk menghasilkan sebuah pemahaman baru. Analisis deskriptif akan digunakan pada penelitian ini dengan tujuan untuk memberikan sebuah pemahaman (Rahmansyah et al., 2022).

Data yang dikumpulkan untuk penelitian ini yaitu primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data primer berasal dari studi literatur seperti buku maupun jurnal yang memiliki keterkaitan terhadap sistem terdistribusi pada sekolah dasar. Adapun Teknik pengumpulan data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari media online maupun sumber-sumber lainnya. Studi pustaka akan digunakan oleh peneliti guna menjabarkan dan menganalisis data yang sudah dikumpulkan yang memiliki kaitan dengan penelitian ini (Mardiani et al., 2022).

Selain metode kualitatif, kami juga menggunakan metode waterfall karena dibutuhkan pendekatan yang sistematis dan berurutan dalam membangun sistem. Aliran cascading adalah bahwa sistem ditulis secara berurutan. Sistem yang dihasilkan menghasilkan kualitas yang sangat baik karena implementasinya bertahap dan tidak terfokus pada fase tertentu (Rahmansyah et al., 2022).



Gambar 1. Metode Waterfall

Pada tahap pengembangan sebuah sistem, metode ini bersifat sistematis, serta rangkaian dalam sistem perancangan perangkat lunak dilakukan secara urut. Metode waterfall atau disebut juga metode air terjun merupakan metode yang sering dipakai untuk melakukan pembaharuan pada sistem aplikasi yang sedang berjalan. Terdapat beberapa tahapan pada metode ini, yaitu analisis aplikasi, desain aplikasi, implementasi aplikasi, pengujian aplikasi, dan pemeliharaan (Mardiani, Rahmansyah, & Kurniati, 2023; Mardiani, Rahmansyah, Desmana, et al., 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dataset Global Superstore merupakan kumpulan data yang mencakup informasi tentang penjualan dan operasi dari toko-toko Global Superstore yang berlokasi di berbagai tempat di seluruh dunia. Dataset ini tersedia dalam format xls dan csv dan

digunakan untuk melakukan analisis terhadap berbagai variabel yang terdapat di dalamnya. Dataset ini mengandung informasi seperti tanggal penjualan, lokasi toko, kategori produk, jumlah produk yang terjual, harga, informasi pelanggan, dan data operasional lainnya (.n.d.; Mardiani, Rahmansyah, Desmana, et al., 2023).

| Row ID | Order ID | Order Date | Ship Date | Ship Mode | Customer ID | Customer Name | Segment | Postal Code | City | State | Country |
|--------|-----------------|------------|-----------|----------------|-------------|-------------------|-------------|-------------|------------------|------------------|---------|
| 9066 | MX-2012-AW... | 1/4/2012 | 1/8/2012 | Standard Class | AW-1093031 | Arthur Wiedl... | Home Office | null | Santiago de C... | Santiago de C... | C |
| 9067 | MX-2012-AW... | 1/4/2012 | 1/8/2012 | Standard Class | AW-1093031 | Arthur Wiedl... | Home Office | null | Santiago de C... | Santiago de C... | C |
| 14940 | ES-2012-SH2... | 1/6/2012 | 1/9/2012 | Second Class | SH-2039545 | Shahid Hopkins | Consumer | null | Paris | Ile-de-France | F |
| 16316 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | null | Langen | Lower Saxony | G |
| 16317 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | null | Langen | Lower Saxony | G |
| 16315 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | null | Langen | Lower Saxony | G |
| 16314 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | null | Langen | Lower Saxony | G |
| 16313 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | null | Langen | Lower Saxony | G |
| 12399 | ES-2012-AB1... | 1/19/2012 | 1/21/2012 | First Class | AB-1060064 | Ann Bluma | Corporate | null | Sesto San Gio... | Lombardy | IT |
| 7313 | US-2012-AB1... | 1/20/2012 | 1/25/2012 | Standard Class | AB-1025582 | Alejandro Ball... | Home Office | null | Mexico City | Distrito Federal | MX |
| 12000 | IR-2012-DV30... | 1/21/2012 | 1/26/2012 | Standard Class | DV-304560 | Darrin Van Huff | Corporate | null | Mashhad | Razavi Khoras... | IR |

Gambar 2. Global Superstore

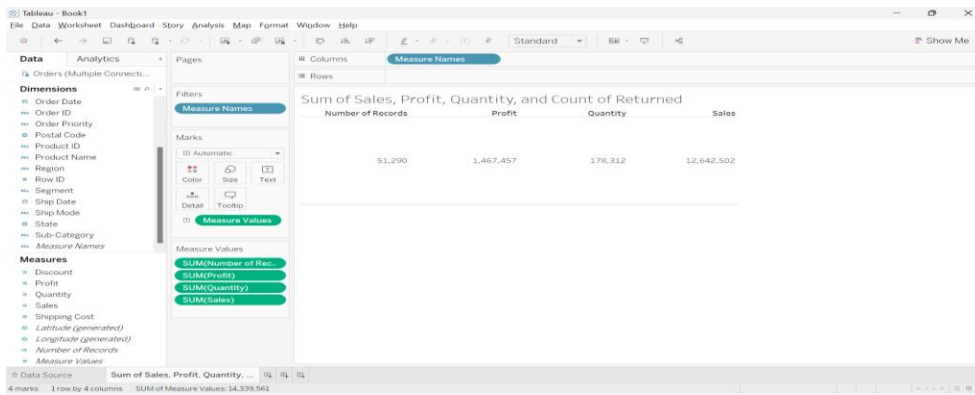
Berikut merupakan identifikasi dari database Global Superstore Order ID adalah nomor identitas suatu order, Order Date adalah tanggal pemesanan, Ship Date adalah tanggal penerimaan barang, Ship Mode adalah jenis kelas dalam pengiriman barang, Customer ID adalah nomor atau kode ID identitas customer, Customer Name adalah nama-nama customer, Segment adalah kategori dari custome, Postal Code adalah kode pos dari customer, City adalah kota dari customer, State adalah negara bagian atau provinsi dari customer, Country adalah nama negara dari customer, Region adalah suatu daerah bagian dari benua asal customer, Market adalah lokasi pasar penjualan, Product ID adalah identitas dari produk, Category adalah kategori dari produk (Technology, Furniture, Office Supplies), Sub-Category adalah jenis barang dari produk (Phones, Chairs, Copiers, Tables, dll), Product Name adalah nama dari produk, Sales adalah jumlah harga barang, Quantity adalah jumlah barang yang dipesan, Discount adalah jumlah potongan harga, Profit adalah jumlah keuntungan, Shipping Cost adalah jumlah harga untuk biaya pengiriman barang, Order Priority adalah skala prioritas atau kelas pengiriman barang.

| Returned | Order ID (G... | Region (GS... | Row ID | Order ID | Order Date | Ship Date | Ship Mode | Customer ID | Customer ... | Segment | Post |
|----------|-----------------|------------------|--------|-----------------|------------|-----------|----------------|-------------|-------------------|-------------|------|
| Yes | MX-2012-AW... | Caribbean | 9066 | MX-2012-AW... | 1/4/2012 | 1/8/2012 | Standard Class | AW-1093031 | Arthur Wiedl... | Home Office | |
| Yes | MX-2012-AW... | Caribbean | 9065 | MX-2012-AW... | 1/4/2012 | 1/8/2012 | Standard Class | AW-1093031 | Arthur Wiedl... | Home Office | |
| Yes | MX-2012-AW... | Caribbean | 9067 | MX-2012-AW... | 1/4/2012 | 1/8/2012 | Standard Class | AW-1093031 | Arthur Wiedl... | Home Office | |
| Yes | ES-2012-SH2... | Western Euro... | 14940 | ES-2012-SH2... | 1/6/2012 | 1/9/2012 | Second Class | SH-2039545 | Shahid Hopkins | Consumer | |
| Yes | ES-2012-DJ13... | Western Euro... | 16316 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | |
| Yes | ES-2012-DJ13... | Western Euro... | 16317 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | |
| Yes | ES-2012-DJ13... | Western Euro... | 16315 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | |
| Yes | ES-2012-DJ13... | Western Euro... | 16314 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | |
| Yes | ES-2012-DJ13... | Western Euro... | 16313 | ES-2012-DJ13... | 1/15/2012 | 1/20/2012 | Second Class | DJ-1351048 | Don Jones | Corporate | |
| Yes | ES-2012-AB1... | Southern Eur... | 12393 | ES-2012-AB1... | 1/19/2012 | 1/21/2012 | First Class | AB-1060064 | Ann Blume | Corporate | |
| Yes | US-2012-AB1... | Central Ameri... | 7313 | US-2012-AB1... | 1/20/2012 | 1/25/2012 | Standard Class | AB-1025582 | Alejandro Ball... | Home Office | |
| | IR-2012-OV30... | Southern Asia | 43003 | IR-2012-OV30... | 1/21/2012 | 1/26/2012 | Standard Class | DV-304560 | Darrin Van Huff | Corporate | |

Gambar 3. Global Superstore Return

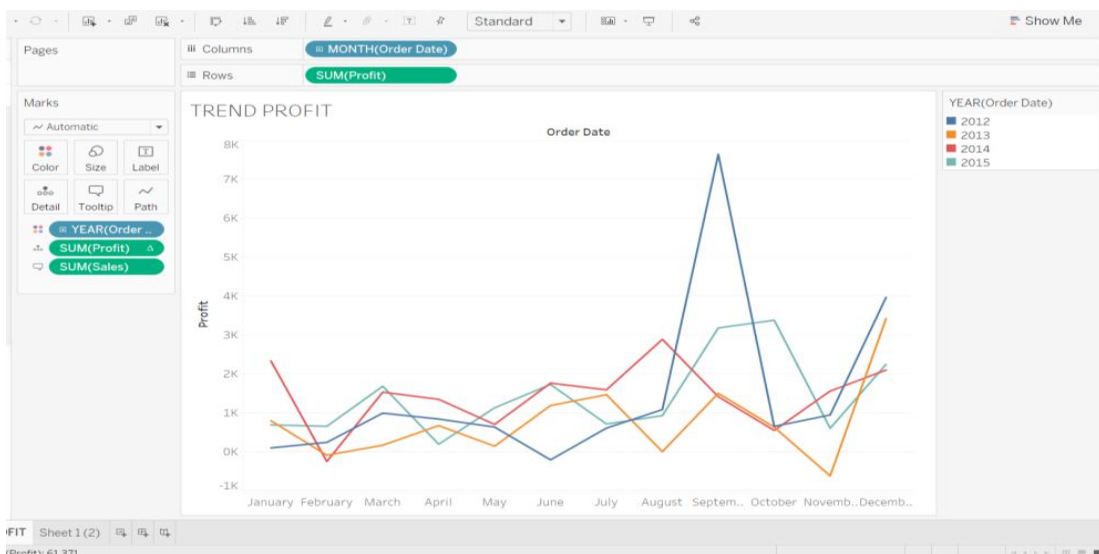
Berikut merupakan identifikasi dari database di atas:

Returned adalah data barang yang diretur Order ID adalah nomor identitas suatu order, Region adalah suatu daerah bagian dari benua



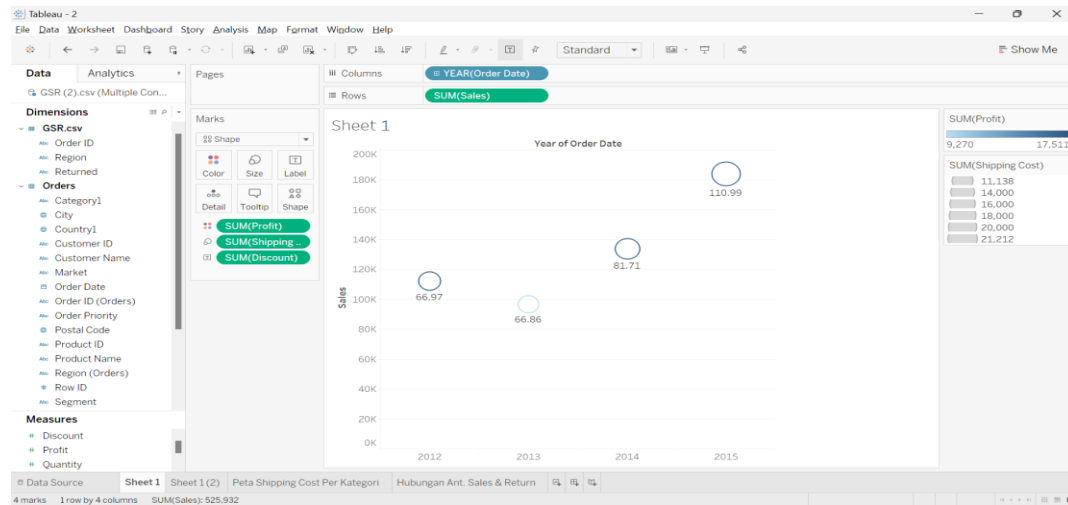
Gambar 4. Total Penjualan Global Superstore

Gambar di atas menunjukkan total penjualan (sales), keuntungan (profit), kuantitas produk terjual (quantity), dan jumlah barang yang dikembalikan (count of return) di Global Superstore selama tahun 2012-2015 dalam semua kategori.



Gambar 5. Tren Penjualan

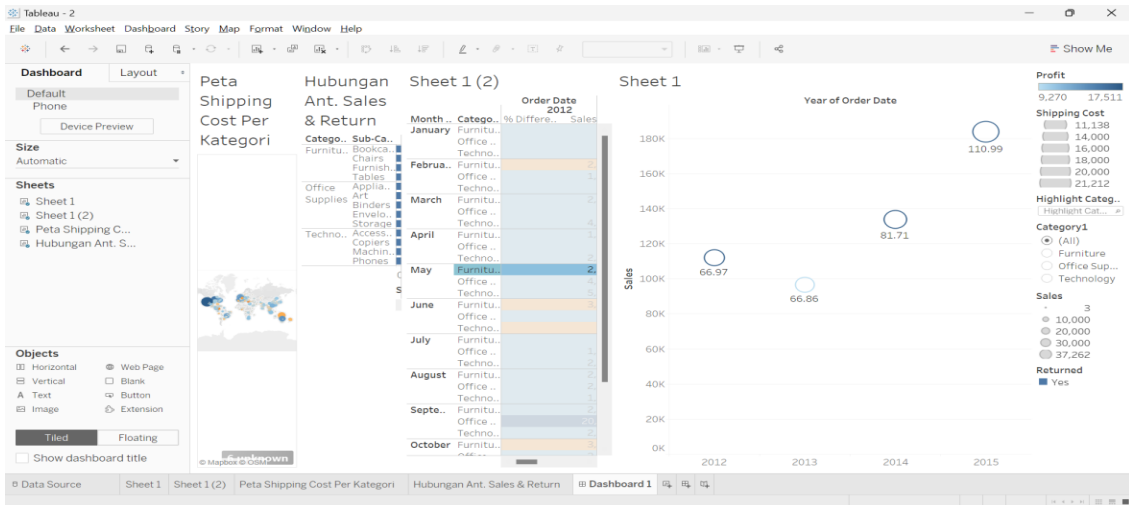
Gambar tersebut menunjukkan hasil visualisasi tren penjualan dari tahun 2012 hingga 2015, yang dipisahkan berdasarkan bulan mulai dari Januari hingga Desember. Visualisasinya menggunakan grafik garis (line chart). Dari gambar tersebut, pengguna dapat melihat dan mengetahui perkembangan penjualan dari waktu ke waktu, sehingga memungkinkan untuk membandingkan kenaikan atau penurunan penjualan baik dalam skala tahunan maupun bulanan. Profit terbesar berada di bulan September tahun 2012. Profit terendah berada di bulan November tahun 2013.



Gambar 6. Tren Diskon

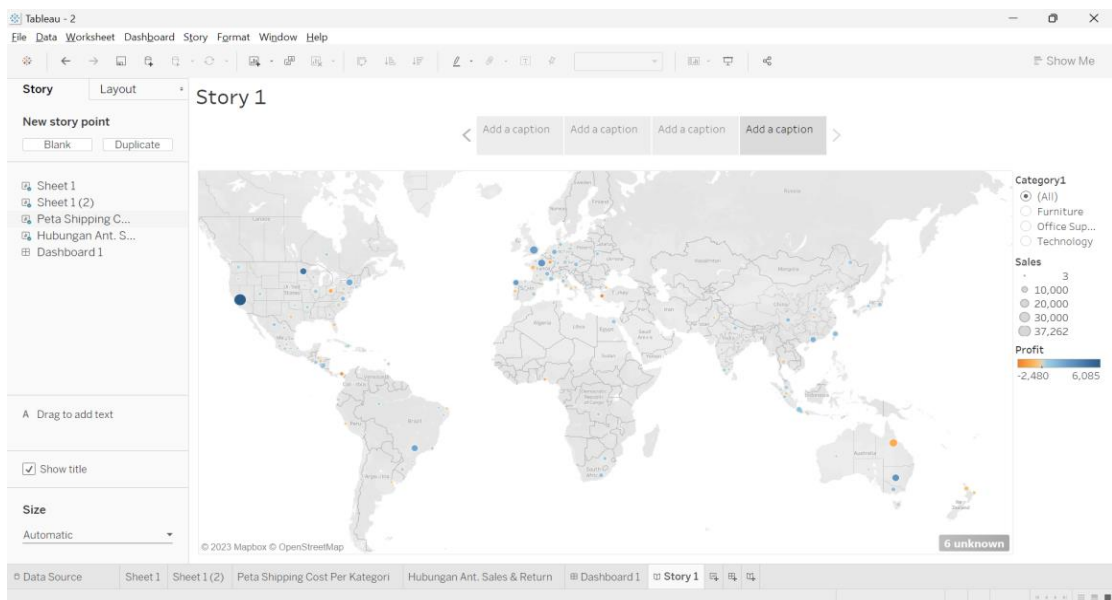
Berdasarkan informasi dan identifikasi di atas, disimpulkan bahwa adanya diskon yang besar memiliki dampak terhadap profitabilitas perusahaan, di mana semakin besar diskon yang diberikan, maka profit juga akan meningkat. Hal ini memberikan wawasan bagi tim manajemen untuk merancang strategi diskon yang tepat, yang dapat mendorong peningkatan penjualan tanpa mengorbankan profit. Selain itu, hubungan antara penjualan (sales) dan biaya pengiriman (shipping cost) juga menunjukkan hubungan yang sejalan dengan kenaikan diskon dan profit.

Di tahun 2012, perusahaan membuat Diskon sebesar 66.97 yang menghasilkan Sales sebesar 111.936 dan Profit 17.477. Di tahun 2013, perusahaan membuat Diskon sebesar 66.86 yang menghasilkan Sales sebesar 96.575 dan Profit 9.270. Di tahun 2014, perusahaan membuat Diskon sebesar 81.71 yang menghasilkan Sales sebesar 133.737 dan Profit 17.511. Di tahun 2015, perusahaan membuat Diskon sebesar 110.99 yang menghasilkan Sales sebesar 183.684 dan Profit 17.113.



Gambar 7. Dashboard

Dashboard di atas memberikan visualisasi komprehensif dari empat data yang diproses dalam lembar kerja (worksheets) yaitu Trend Profit, Peta Biaya Pengiriman per Kategori, Hubungan Penjualan dan Pengembalian, serta Hubungan Trend Penjualan, Profit, Diskon, dan Biaya Pengiriman. Dashboard ini juga menampilkan total Penjualan, Profit, Jumlah Barang Terjual, dan jumlah Pengembalian. Pengguna dapat menggunakan filter pada dashboard ini, seperti tahun, kategori, bulan, dan negara, yang akan mempengaruhi visualisasi dari seluruh lembar kerja yang ada di halaman dashboard tersebut.



Gambar 8. Story Global Superstore

Pada visualisasi peta diatas, terlihat bahwa pemetaan ini berdasarkan penjualan atau sales keseluruhan produk yang ditawarkan. Didapatkan bahwa penjualan atau sales tertinggi ada pada benua Amerika, dan juga profit tertinggi yang didapatkan adalah berasal dari negara Amerika Serikat (AS). Didapatkan juga informasi penjualan atau sales

terendah dan tertinggi terdapat pada negara Turki dan juga negara bagian Amerika Tengah. Terlihat juga bahwa benua yang memiliki pangsa pasar paling besar berdasarkan profit yang didapat adalah benua Amerika dan juga benua Eropa.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis kami dapat melihat informasi yang terkandung dalam dataset Global Superstore menggunakan perangkat lunak Tableau, menyoroti pentingnya penggunaan data yang akurat dan terpercaya dalam pengambilan keputusan penjualan operasional perusahaan. Tableau membantu perusahaan dalam memahami data dengan cara yang inovatif dan interaktif, serta memberikan kemampuan visualisasi dan analisis data yang kuat.

Kami juga mengidentifikasi dataset Global Superstore yang mencakup informasi tentang penjualan dan operasi toko-toko Global Superstore di berbagai lokasi di seluruh dunia. Kami juga menguraikan langkah-langkah dan hasil analisis yang dilakukan menggunakan Tableau, seperti analisis sum of sales, profit, quantity, dan count of return, tren profit, peta shipping cost per kategori produk dan tahun, serta hubungan antara sales, return, trend penjualan, profit, diskon, dan shipping cost. Berdasarkan hasil analisis tersebut, laporan ini memberikan manfaat dalam pemahaman yang lebih baik terhadap data Global Superstore, identifikasi masalah potensial, dan penyajian data yang efektif melalui visualisasi. Dengan demikian, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik, mengoptimalkan strategi penjualan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dengan mengeksplorasi menggunakan perangkat lunak Tableau kami dapat menganalisis dataset Global Superstore agar dapat mengungkap informasi yang terkandung dalam data penjualan operasional perusahaan. Hasil analisis mencakup pemahaman yang lebih baik tentang data, identifikasi masalah potensial, dan penyajian data melalui visualisasi yang inovatif dan interaktif. Saran untuk laporan ini adalah memperbaiki laporan agar lebih terstruktur dan lengkap, serta memberikan rekomendasi yang lebih spesifik berdasarkan temuan dalam dataset Global Superstore. Laporan ini memberikan pemahaman tentang pentingnya penggunaan Tableau dalam analisis data penjualan operasional dan memberikan manfaat yang signifikan bagi perusahaan

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.kaggle.com/datasets/shekpaul/global-superstore>.

Djamaludin, M. A., Triayudi, A., & Mardiani, E. (2022). Analisis Sentimen Tweet KRI Nanggala 402 di Twitter menggunakan Metode Naïve Bayes Classifier. *J. JTJK*

(Jurnal Teknol. Inf. Dan Komunikasi), 6(2), 161–166.

- Mardiani, E., Rahmansyah, N., Desmana, S., & Rifqi, A. (2023). Analysis of Buyer Trust in Web E-Commerce Shop and Travel. *SITEKIN: Jurnal Sains, Teknologi Dan Industri*, 20(2), 850–857.
- Mardiani, E., Rahmansyah, N., & Kurniati, I. (2023). Website Design at SDN Cipete Utara 07. *SITEKIN: Jurnal Sains, Teknologi Dan Industri*, 20(2), 891–898.
- Mardiani, E., Rahmansyah, N., Kurniawan, H., & Sensuse, D. I. (2016). *Kumpulan Latihan SQL*. Elex Media Komputindo.
- Mardiani, E., Rahmansyah, N., & Ningsih, S. (2022). PKM Meningkatkan Penjualan UMKM Dengan E-Commerce Disaat Pandemi Covid 19. *Jurnal Mindabaharu: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 234–243.
- Mardiani, E., & Ramadhan, F. A. (2023). Design Information System Sales of Nuts and Bolts at PT. Catur Naga Steelindo. *SITEKIN: Jurnal Sains, Teknologi Dan Industri*, 20(2), 729–735.
- Matondang, Nurhafifah, Mardiani, E., Wahyudi, Praptiningsih, & Saebani, A. (2019). *Aplikasi Komputer*.
- Pratama, F. H., Triayudi, A., & Mardiani, E. (2022). Data Mining K-Medoids Dan K-Means Untuk Pengelompokan Potensi Produksi Kelapa Sawit di Indonesia. *JIPi (Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Pembelajaran Informatika)*, 7(4), 1294–1310.
- Rahmansyah, N., Mulyani, D., Mardiani, E., & Rahman, A. (2022). Perancangan Sistem Transaksi Berbasis Web pada UKM Pangkas Rambut Tasik. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis (JUNSIBI)*, 3(1), 22–31.
- Silvana, M., Akbar, R., & Tifani, R. (2017). Penerapan Dashboard System Di Perpustakaan Universitas Andalas Menggunakan Tableau Public. *Prosiding Semnastek*.