

ABSTRAK

PT Sinergi Informatika Semen Indonesia (SISI) merupakan anak perusahaan dari PT Semen Indonesia, beroperasi dalam kerangka *shared services*, *digital solutions*, dan *system integrator*, menggunakan sistem FORCA ERP untuk mengelola operasinya. Studi ini menyoroti tantangan dari sistem *Enterprise Resource Planning* yang ada, terutama kurangnya pelaporan penjualan yang efektif yang berdampak pada pengambilan keputusan karena penundaan dalam pemrosesan dan analisis data.

Penelitian ini menghasilkan *dashboard* yang menyediakan sarana visual untuk membantu proses pelaporan penjualan dengan meningkatkan aksesibilitas dan pemahaman data. Evaluasi *User Acceptance Testing* pada *dashboard sales* menunjukkan skor rata-rata 4,4 untuk fungsionalitas dan kegunaan serta 4,8 untuk validasi kesesuaian, menandakan bahwa *dashboard* telah memenuhi fungsionalitas dan kebutuhan yang diharapkan. Dalam pengembangannya, metode *Agile Model* dipilih karena fleksibilitas dan sifat iteratifnya, memungkinkan penyesuaian cepat untuk memenuhi kebutuhan pembangunan *dashboard*.

Secara keseluruhan, pembangunan *dashboard* yang memanfaatkan penggunaan Power BI sebagai alat *business intelligence* ini memungkinkan perusahaan untuk melakukan *sales forecasting* guna memantau, menganalisis, dan mengoptimalkan kinerja penjualan serta membantu dalam prosesnya.

Kata Kunci: ERP, *Agile Modeling*, Power BI, *dashboard*, sales.