

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Struktur dan kedudukan organisasi pada divisi *Digital Tech Ecosystem & Data Management Intern* pada Sinar Mas Land dalam proyek Digital Hub disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Pimpinan tertinggi terdapat pada CEO yang segala keputusan akhir dari perusahaan dalam pelaksanaan Digital Hub. Dalam rangka memenuhi persyaratan program magang, peserta magang berkontribusi pengembangan visualisasi data menggunakan Power BI. Di bawah bimbingan intensif Pak Aristianto selaku *Assistant Manager of Digital Tech Ecosystem and Development* pada Sinar Mas Land. Mahasiswa telah berkontribusi dalam menganalisis kumpulan data perusahaan yang menghasilkan *insights* berharga sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis.

Alur kerja yang dilakukan peserta kerja magang dengan supervisor adalah *brainstorming*, diskusi, dan koordinasi perihal apa yang ingin ditingkatkan oleh perusahaan dengan *big data* yang dimiliki serta merealisasikannya kedalam bentuk visualisasi *dashboard* Power BI yang dapat bermanfaat dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan atau pemangku kepentingan tertinggi. Sebelum *big data* tersebut di proses menjadi beberapa visualisasi *dashboard*, peserta kerja magang memahami tujuan bisnis perusahaan (*business understanding*) dan pemahaman *data* (*data understanding*) tersebut terlebih dahulu, melakukan menganalisis mendalam tentang baris atau kolom dalam *big data* yang ada, serta melakukan ETL (*Extract, Transform, Load*) dari *big data* yang tersedia sesuai kebutuhan perusahaan.

Setelah itu, peserta kerja magang akan memproses dan menampilkan hasil visualisasi *dashboard* tersebut dan mempresentasikan update setiap minggunya kepada *Assistant Manager of Digital Tech Ecosystem and Development* serta akan diberi evaluasi dan apresiasi dari apa yang telah

dikerjakan oleh peserta kerja magang. Dalam mengimplementasikan visualisasi *dashboard* dan menyusun laporan peserta kerja magang langsung dimentori dan dibimbing oleh supervisor sehingga apa yang dibuat dapat di pantau dan sesuai dengan tujuan perusahaan Sinar Mas Land dan Digital Hub.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Bagian ini bertujuan untuk mendeskripsikan secara mendalam pengalaman peserta praktik kerja magang sebagai *Digital Tech Ecosystem & Data Management Intern* di Sinar Mas Land. Peserta praktik kerja magang akan memaparkan secara rinci tugas dan tanggung jawab yang telah dilaksanakan, mulai dari pengumpulan dan pengelolaan data hingga pengembangan solusi berbasis data, sebagai bagian dari upaya untuk mencapai tujuan pelaksanaan program kerja magang. Selama program magang, kegiatan utama yang dilakukan adalah pengelolaan data melalui analisis dan memahami tujuan apa saja yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan adanya implementasi *dashboard* Power BI. Data yang telah diekstrak kemudian menjalani proses transformasi yang meliputi pembersihan data, agregasi data, dan *transform* data agar sesuai dengan kebutuhan analisis. Tahap akhir adalah memuat data yang telah diolah ke dalam basis data dashboard Power BI. Proses yang komprehensif bertujuan untuk menghasilkan data yang berkualitas tinggi dan konsisten, sehingga dapat menjadi fondasi yang kuat untuk pengembangan visualisasi data yang akurat dan relevan.

Selanjutnya, peserta praktik magang berfokus pada implementasi *dashboard* interaktif menggunakan Power BI. Dengan memanfaatkan berbagai fitur visualisasi yang disediakan oleh Power BI, peserta praktik magang merancang dan mengembangkan *dashboard* yang mampu menyajikan data secara visual dan interaktif. Proses pengembangan dimulai dengan pemahaman mendalam terhadap struktur dan konten data, kemudian dilanjutkan dengan pemilihan jenis visualisasi yang paling tepat untuk setiap metrik dan dimensi. *Dashboard* yang dihasilkan dirancang untuk memberikan wawasan yang

mendalam mengenai kinerja bisnis, sehingga dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.

Setelah *dashboard* selesai dikembangkan, peserta praktik magang melakukan analisis terhadap data yang telah divisualisasikan. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi perusahaan, seperti identifikasi tren pasar, pengambilan keputusan strategis, dan peningkatan efisiensi operasional. Dengan pemantauan yang berkelanjutan, *dashboard* yang telah dikembangkan diharapkan dapat menjadi alat yang efektif untuk mendukung proses pengambilan keputusan secara berkelanjutan dan memastikan bahwa perusahaan tetap relevan dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah bagi perusahaan Sinar Mas Land. Berikut juga adalah rincian linimasa berdasarkan nama kegiatan, waktu pengerjaan, tanggal mulai, dan tanggal selesai dari proyek sebagai berikut:

Tabel 3.1 Linimasa Program Kerja Magang

| No | Nama Kegiatan | Waktu Pengerjaan | Tanggal Mulai | Tanggal Selesai |
|----|---|------------------|---------------|-----------------|
| 1 | <i>On Boarding</i> - perkenalan, profil perusahaan, tim divisi, visi misi tujuan perusahaan Sinar Mas Land | Minggu ke-1 | 01/07/2024 | 02/07/2024 |
| 2 | Membuat Cover DTED Report | Minggu ke-1 | 01/07/2024 | 02/07/2024 |
| 3 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Digital Tech Ecosystem dan Development Overview | Minggu ke-1 | 02/07/2024 | 08/07/2024 |

| No | Nama Kegiatan | Waktu Pengerjaan | Tanggal Mulai | Tanggal Selesai |
|----|--|---------------------------------|---------------|-----------------|
| 4 | Membuat <i>reporting dashboard</i> YTD Achievement | Minggu ke-1 sampai minggu ke-4 | 03/07/2024 | 31/07/2024 |
| 5 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Inventory BMC | Minggu ke-3 sampai minggu ke-4 | 15/07/2024 | 31/07/2024 |
| 6 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Inventory GOP | Minggu ke-4 sampai minggu ke-5 | 29/07/2024 | 08/08/2024 |
| 7 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Occupancy Rate | Minggu ke-5 sampai minggu ke-6 | 05/08/2024 | 16/08/2024 |
| 8 | Membuat <i>reporting dashboard</i> PR, Marketing, and Event Report | Minggu ke-6 sampai minggu ke-8 | 14/08/2024 | 28/08/2024 |
| 9 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Budget Report | Minggu ke-7 sampai minggu ke-10 | 19/08/2024 | 13/09/2024 |

| No | Nama Kegiatan | Waktu Pengerjaan | Tanggal Mulai | Tanggal Selesai |
|----|---|----------------------------------|---------------|-----------------|
| 10 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Budget Plan Report | Minggu ke-8 sampai minggu ke-11 | 26/08/2024 | 18/09/2024 |
| 11 | Membuat <i>reporting dashboard</i> List by Stage EAP | Minggu ke-10 sampai minggu ke-11 | 9/09/2024 | 20/09/2024 |
| 12 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Status Update (New) | Minggu ke-10 sampai minggu ke-11 | 9/09/2024 | 20/09/2024 |
| 13 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Status Update (LP 1) | Minggu ke-10 sampai minggu ke-12 | 11/09/2024 | 27/09/2024 |
| 14 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Status Update (LP 2) | Minggu ke-10 sampai minggu ke-12 | 11/09/2024 | 27/09/2024 |
| 15 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Status Update (PO) | Minggu ke-10 sampai minggu ke-12 | 11/09/2024 | 27/09/2024 |

| No | Nama Kegiatan | Waktu Pengerjaan | Tanggal Mulai | Tanggal Selesai |
|----|--|----------------------------------|---------------|-----------------|
| 16 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Status Update (A) | Minggu ke-10 sampai minggu ke-12 | 11/09/2024 | 27/09/2024 |
| 17 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Detail Close Deal | Minggu ke-11 sampai minggu ke-13 | 16/09/2024 | 04/10/2024 |
| 18 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Detail on Going Deal | Minggu ke-12 sampai minggu ke-13 | 26/09/2024 | 04/10/2024 |
| 19 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Event Report | Minggu ke-13 sampai minggu ke-14 | 04/10/2024 | 18/10/2024 |
| 20 | Membuat <i>reporting dashboard</i> Marketing / Social Media Report | Minggu ke-13 sampai minggu ke-14 | 04/10/2024 | 30/10/2024 |

Selama menjalani program kerja magang, berikut adalah beberapa rincian aktivitas yang dilakukan, antara lain:

3.2.1. *On Boarding* – pengenalan, profil perusahaan, tim divisi, visi misi tujuan perusahaan Sinar Mas Land

Pada tanggal 1 Juli 2024, penulis resmi memulai program praktik kerja magang di Sinar Mas Land. Hari pertama diisi dengan kegiatan orientasi perusahaan yang meliputi pemaparan mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi, visi, misi, serta nilai-nilai perusahaan. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada peserta magang mengenai budaya kerja dan tujuan jangka panjang perusahaan.



Gambar 3.1 *Lobby* Sinar Mas Land



Gambar 3.2 Penghargaan Sinar Mas Land

Pada hari pertama juga diberikan seluruh akses diberikan oleh perusahaan mulai dari tempat untuk melakukan praktik kerja magang, koneksi internet, *server database*, dan laptop perusahaan. Dengan akses penuh dan persiapan awal yang diberikan, peserta magang dapat segera beradaptasi dengan lingkungan kerja baru dan memulai tugas-tugas magang mereka dengan lancar. Gambar diatas merupakan dua penghargaan yang diterima oleh Sinar Mas Land terutama *Digital Hub sebagai Best Mixed-Use Development & Best Smart Building Development*. Perkembangan Digital Hub yang telah meraih penghargaan ini merupakan bukti nyata dari visi Sinar Mas Land dalam menciptakan komunitas cerdas dan terkoneksi yang mengintegrasikan secara harmonis aspek kerja, kehidupan, dan rekreasi. Digital Hub bukanlah sekadar bangunan; melainkan suatu ekosistem hidup yang memanfaatkan teknologi mutakhir untuk meningkatkan kualitas hidup penghuninya dan pengunjungnya. Mulai dari fitur rumah pintar yang memungkinkan penghuni mengendalikan peralatan rumah tangga dan pencahayaan hanya dengan perintah suara hingga sistem hemat energi yang mengurangi dampak lingkungan, Digital Hub berada di garis depan kehidupan berkelanjutan dan inovatif.

3.2.2. Membuat Cover DTED Report

Tugas pertama adalah memahami terlebih dahulu data-data yang ada dan membuat cover *Digital Tech Ecosystem & Data Management Intern* untuk keperluan dan page pertama pada tampilan *dashboard* Power BI. Berikut adalah contoh dari dataset yang ada pada *server*, antara lain:



| PT | SBU | SAP | Deal Value | Title | ClosedDate | Sgm | Company |
|----|-----|-----|------------|-------|-----------------------------|-----|---------|
| PT | AM | | I | In | Monday, 20 November 2023 | PT | |
| AI | AM | | I | AI | Thursday, 12 October 2023 | AI | |
| O | AM | | I | O | Thursday, 18 January 2024 | O | |
| In | AM | | I | In | Tuesday, 17 October 2023 | In | |
| W | AM | | I | W | Tuesday, 19 September 2023 | W | |
| W | AM | | I | W | Tuesday, 19 September 2023 | W | |
| AM | AM | | I | AM | Tuesday, 19 September 2023 | W | |
| M | AM | | I | M | Monday, 30 January 2023 | M | |
| Ju | AM | | I | Ju | Tuesday, 25 April 2023 | Ju | |
| D | AM | | I | H | Sunday, 15 January 2023 | D | |
| KI | AM | | I | KI | Tuesday, 10 January 2023 | KI | |
| Pz | AM | | I | Pz | Wednesday, 08 February 2023 | Pz | |
| AI | AM | | I | AI | Monday, 10 July 2023 | AI | |
| AI | AM | | I | AI | Sunday, 21 May 2023 | AI | |
| BE | AM | | I | B | Tuesday, 12 December 2023 | BE | |
| BE | AM | | I | B | Tuesday, 12 December 2023 | BE | |
| In | AM | | I | In | Sunday, 26 February 2023 | In | |
| In | AM | | I | In | Tuesday, 17 October 2023 | In | |
| In | AM | | I | In | Tuesday, 12 September 2023 | In | |
| Ju | AM | | I | Ju | Sunday, 24 September 2023 | Ju | |

Gambar 3.3 Contoh Dataset



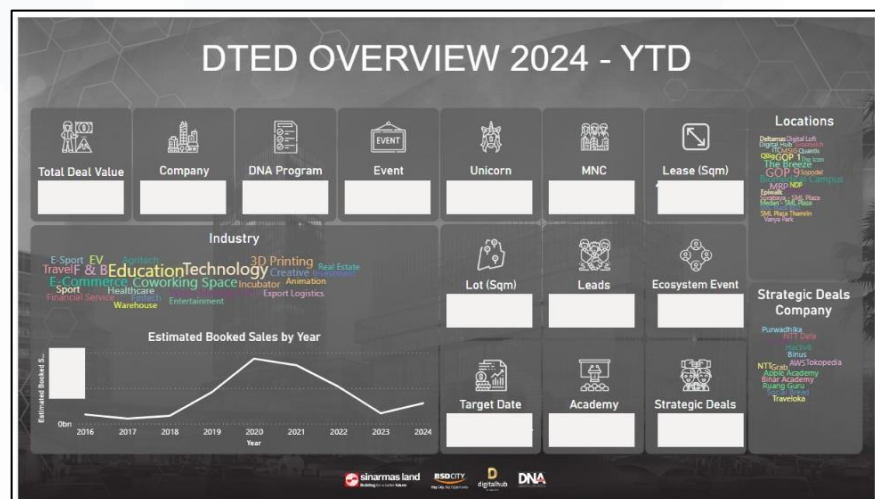
Gambar 3.4 Visualisasi reporting dashboard Cover DTED Report

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah cover *homepage* dari keseluruhan visualisasi *dashboard* Power BI yang dirancang sehingga dapat menyajikan rangkuman eksekutif dari keseluruhan analisis kinerja perusahaan. Desain antarmuka pengguna yang intuitif memungkinkan pengguna untuk dengan cepat mengidentifikasi tren penjualan, margin keuntungan, dan metrik

kinerja utama lainnya. Halaman muka ini dirancang untuk memberikan pandangan komprehensif atas kinerja perusahaan secara keseluruhan serta memfasilitasi pengambilan keputusan yang lebih baik.

3.2.3. Membuat *reporting dashboard* Digital Tech Ecosystem dan Development Overview

Dari banyaknya dataset yang dimiliki oleh perusahaan, berikut adalah *reporting dashboard* secara *general* dari masing-masing kebutuhan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Agar pemangku kepentingan dapat langsung melihat rekapan hasil *overview* selama satu tahun.

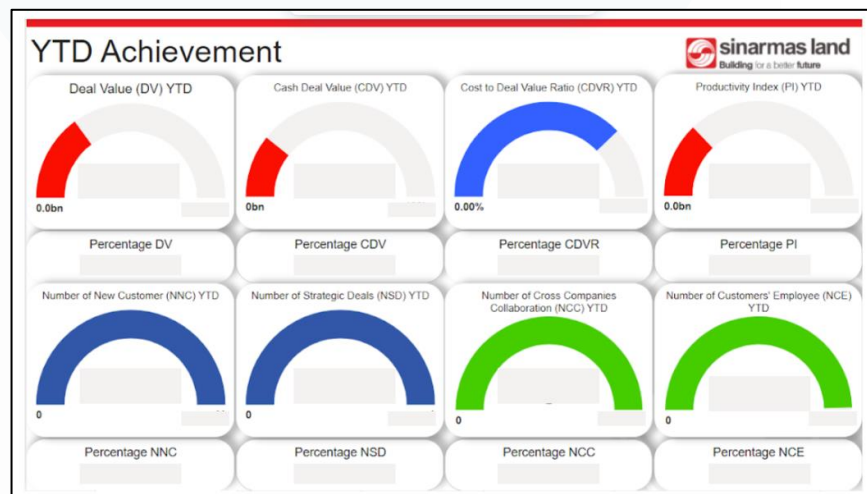


Gambar 3.5 *Reporting dashboard* DTED Overview

Pada visualisasi ini, terdapat dataset yang digunakan seperti: DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking, DNA Database, dan Event Database. Terdapat juga Estimated Booked Sales by Year yang dibuat menggunakan *Line Chart* untuk mengidentifikasi dan memvisualisasikan kenaikan atau penurunan Sales per tahunnya. *Dashboard* ini ditujukan untuk seluruh departemen terutama CEO Digital Hub agar dapat langsung menganalisis gambaran besar dari divisi Digital Tech Ecosystem and Data Management (DTED).

3.2.4. Membuat *reporting dashboard* YTD Achievement

Visualisasi *dashboard* "YTD Achievement" yang disajikan oleh Sinarmas Land merupakan representasi grafis yang efektif untuk memantau kinerja perusahaan secara menyeluruh dalam kurun waktu tertentu, dalam hal ini adalah *year-to-date* (YTD). *Dashboard* ini dirancang untuk memberikan gambaran yang jelas dan ringkas mengenai berbagai metrik kunci yang relevan dengan bisnis properti, sehingga memudahkan pengambilan keputusan strategis. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* YTD Achievement adalah DTED – IPM Database dan Target DTED. Pada visualisasi ini dilakukan perubahan format data menjadi % pada bagian *Percentage*.



Gambar 3.6 *reporting dashboard* YTD Achievement

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah beberapa penjelasan terkait hal yang divisualisasikan, dengan penjelasan sebagai berikut:

- *Deal Value* (DV) YTD dan *Percentage DV*: Menunjukkan total nilai transaksi yang telah dicapai serta persentase pencapaian terhadap target yang telah

ditetapkan. Metrik ini memberikan gambaran umum mengenai kinerja penjualan perusahaan.

- *Cash Deal Value (CDV) YTD dan Percentage CDV*: Menunjukkan total nilai transaksi yang telah dikonversi menjadi kas serta persentase pencapaiannya. Metrik ini memberikan indikasi mengenai likuiditas perusahaan.
- *Cost to Deal Value Ratio (CDVR) YTD dan Percentage CDVR*: Menunjukkan rasio antara biaya yang dikeluarkan untuk mencapai suatu transaksi dengan nilai transaksi tersebut. Metrik ini memberikan gambaran mengenai efisiensi operasional perusahaan.
- *Productivity Index (PI) YTD dan Percentage PI*: Menunjukkan indeks produktivitas perusahaan. Metrik ini mengukur seberapa efektif sumber daya perusahaan digunakan untuk menghasilkan output.
- *Number of New Customer (NNC) YTD dan Percentage NNC*: Menunjukkan jumlah pelanggan baru yang diperoleh serta persentase pencapaiannya. Metrik ini memberikan indikasi mengenai keberhasilan perusahaan dalam akuisisi pelanggan baru.
- *Number of Strategic Deals (NSD) YTD dan Percentage NSD*: Menunjukkan jumlah transaksi strategis yang telah dicapai serta persentase pencapaiannya. Transaksi strategis umumnya merupakan transaksi dengan nilai yang besar atau memiliki dampak yang signifikan terhadap bisnis perusahaan.
- *Number of Cross Companies Collaboration (NCC) YTD dan Percentage NCC*: Menunjukkan jumlah kolaborasi dengan perusahaan lain yang telah dilakukan serta persentase pencapaiannya. Metrik ini memberikan

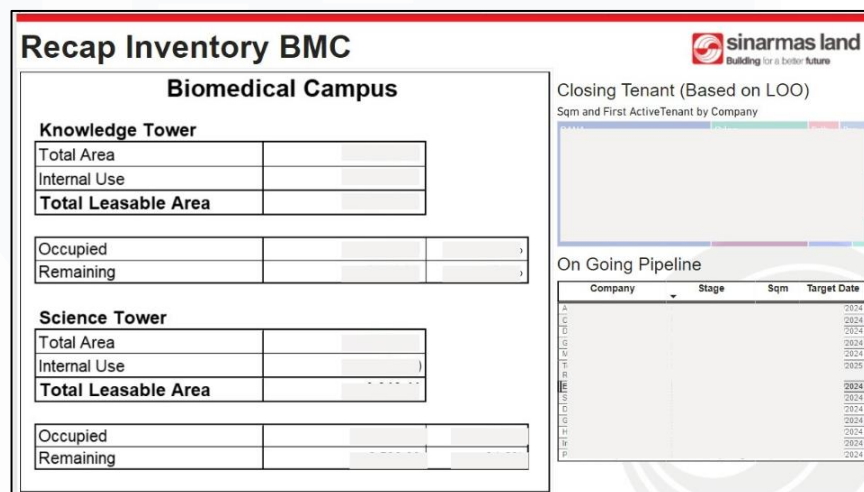
indikasi mengenai tingkat kerjasama perusahaan dengan pihak eksternal.

- *Number of Customers Employee* (NCE) YTD dan *Percentage NCE*: Menunjukkan jumlah karyawan pelanggan yang terlibat dalam transaksi. Metrik ini dapat memberikan informasi mengenai skala bisnis pelanggan dan potensi pertumbuhan di masa depan.

Selain itu, juga terdapat simpulan dari *dashboard* visualisasi yang telah dibuat. Dashboard "YTD Achievement" Sinar Mas Land memberikan gambaran komprehensif mengenai kinerja keuangan dan pertumbuhan bisnis perusahaan. Metrik seperti *Deal Value* dan *Cash Deal Value* mengindikasikan keberhasilan perusahaan dalam mencapai target penjualan dan mengkonversi transaksi menjadi kas. Rasio *Cost to Deal Value* yang rendah menunjukkan efisiensi operasional yang baik. Sementara itu, peningkatan jumlah pelanggan baru dan transaksi strategis / *Number of Strategic Deals* serta kolaborasi dengan perusahaan lain menunjukkan upaya perusahaan dalam memperluas pasar dan membangun relasi bisnis yang kuat. *Productivity Index* yang tercantum dalam *dashboard* mencerminkan efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai hasil yang optimal. Kombinasi antara kinerja keuangan yang solid dan efisiensi operasional yang tinggi mengindikasikan bahwa Sinar Mas Land telah berhasil mengimplementasikan strategi bisnis yang efektif. Selain itu, fokus pada kolaborasi dengan perusahaan lain menunjukkan komitmen perusahaan untuk membangun ekosistem bisnis yang lebih luas dan berkelanjutan. Hal ini dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan dalam jangka panjang. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO Digital Hub agar dapat menganalisis lebih lanjut tentang KPI atau target - target divisi yang belum tercapai.

3.2.5. Membuat *reporting dashboard* Inventory BMC

Dashboard "Recap Inventory BMC" yang disajikan oleh Sinar Mas Land merupakan alat visualisasi data yang dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai status inventori properti di Biomedical Campus yaitu: Knowledge Tower dan Science Tower. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Inventory BMC adalah DTED Ecosystem and Acquisition Tracking dari *server database*.



3.2.6. Membuat *reporting dashboard* Inventory GOP

Dashboard "Recap Inventory GOP" yang disajikan oleh Sinar Mas Land merupakan alat visualisasi data yang dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai status inventori properti di beberapa lokasi, khususnya My Republic Plaza, GOP 9, dan Traveloka Campus. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Inventory GOP adalah DTED Ecosystem and Acquisition Tracking dari *server database*.

The dashboard, titled "Recap Inventory GOP" with the Sinar Mas Land logo, is divided into four main sections: My Republic Plaza, GOP 9, Traveloka Campus, and Summary. Each section contains a table with the following metrics: Total Area, Internal Use, Total Leasable Area, Occupied, and Remaining. The data fields are currently empty, represented by light gray boxes.

Gambar 3.8 *reporting dashboard* Inventory GOP

Berdasarkan gambar diatas, terdapat output dari dashboard ini yaitu menyajikan informasi penting terkait luas total area, luas area yang digunakan secara internal, terdapat tabel *Total Leasable Area* yang artinya adalah total keseluruhan area yang dapat disewakan, luas area yang sudah terisi (*occupied*), dan luas area yang masih tersedia (*remaining*) di setiap lokasi. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO Digital Hub dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership.

3.2.7. Membuat *reporting dashboard* Occupancy Rate

Dashboard Occupancy Rate pada GOP & BMC yang buat merupakan alat visualisasi data yang dirancang khusus untuk memantau tingkat hunian (*occupancy rate*) pada beberapa gedung properti, khususnya di kawasan GOP dan Biomedical Campus. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Occupancy Rate adalah AVG Rental Database.

| Building | Total Leasable Area | % Occupied | Occupied Area | % Target | End Year Target | % Available | Available Area | % Internal | Internal Use / Strata Office | Total Area | Average Base Rent/sqm | Average Service Charge/sqm | Average Gross Rent/sqm |
|-------------------------------|---------------------|------------|---------------|----------|-----------------|-------------|----------------|------------|------------------------------|------------|-----------------------|----------------------------|------------------------|
| Biomedical Campus - Knowledge | | | | | | | | | | | | | |
| Biomedical Campus - Science | | | | | | | | | | | | | |
| GOP 1 | | | | | | | | | | | | | |
| GOP 5 | | | | | | | | | | | | | |
| GOP 9 | | | | | | | | | | | | | |

Gambar 3.9 *reporting dashboard* Occupancy Rate

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah beberapa penjelasan terkait hal yang divisualisasikan, dengan penjelasan sebagai berikut:

- *Total Leasable Area*: Luas total area yang dapat disewakan di gedung tersebut.
- *Occupied Area*: Luas area yang sudah terisi oleh penyewa.
- *% Occupied*: Persentase luas area yang sudah terisi terhadap total luas area yang dapat disewakan, menunjukkan tingkat hunian.
- *End Year Target*: Target tingkat hunian yang ingin dicapai pada akhir tahun.

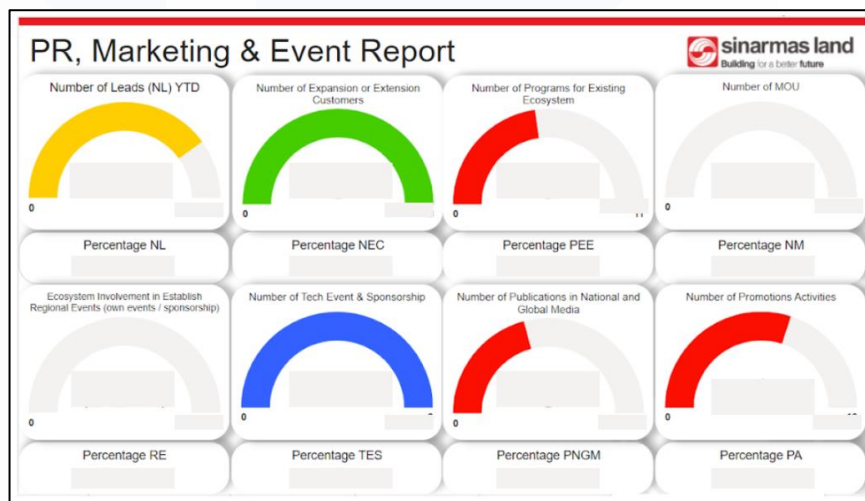
- *% End Year Target*: Persentase pencapaian target tingkat hunian.
- *Available Area*: Luas area yang masih tersedia untuk disewakan.
- *% Available Area*: Persentase luas area yang masih tersedia terhadap total luas area yang dapat disewakan.
- *Internal Use / Total Area*: Persentase luas area yang digunakan untuk keperluan internal perusahaan terhadap total luas area.
- *Average Base Rent/sqm(square per meter)*: Rata-rata harga sewa dasar per meter persegi.
- *Average Service Charge/(square per meter)*: Rata-rata biaya servis per meter persegi.
- *Average Gross Rent/sqm(square per meter)*: Rata-rata harga sewa kotor per meter persegi (termasuk biaya servis).

Selain itu, pada *output* tersebut dirancang untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai tingkat hunian dan kinerja properti di berbagai lokasi, khususnya di kawasan GOP dan Biomedical Campus. Melalui visualisasi data yang jelas, *dashboard* ini memungkinkan perusahaan untuk memantau secara efektif tingkat permintaan pasar, mengevaluasi kinerja terhadap target yang telah ditetapkan, mengidentifikasi potensi pertumbuhan pendapatan sewa, mengukur efisiensi penggunaan ruang, serta menganalisis kinerja keuangan dari setiap gedung. Dengan demikian, *dashboard* ini menjadi alat yang berharga dalam mendukung pengambilan keputusan strategis terkait pengelolaan portofolio properti, seperti penentuan strategi pemasaran, alokasi sumber daya, dan evaluasi kinerja investasi. memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif mengenai status penggunaan ruang di setiap gedung, sehingga dapat menjadi dasar pengambilan keputusan strategis

dalam pengelolaan properti. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO Digital Hub dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership.

3.2.8. Membuat *reporting dashboard PR, Marketing, and Event Report*

Dashboard "PR, Marketing & Event Report" yang dibuat merupakan sebuah alat visualisasi data yang dirancang untuk memantau kinerja kegiatan Public Relations, Marketing, dan Event secara menyeluruh dalam kurun waktu tertentu, kemungkinan tahun berjalan (*year-to-date/YTD*). Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard PR, Marketing, and Event Report* adalah Social Media Database, Marketing Database, dan Event Database. Pada visualisasi ini dilakukan perubahan format data menjadi % pada bagian *Percentage*.



Gambar 3.10 *reporting dashboard PR, Marketing & Event Report*

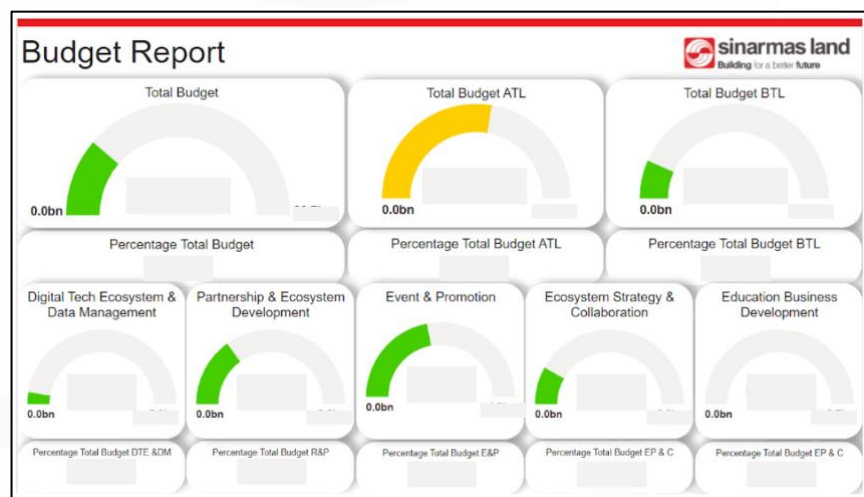
Output dari visualisasi *dashboard* ini untuk mengetahui jumlah angka atau presentasi dari masing-masing indikator yang berhubungan dengan promosi, pemasaran, dan kegiatan acara. Berikut beberapa penjelasan tentang indikator terkait hal yang divisualisasikan, sebagai berikut:

- *Number of Programs for Existing Ecosystem (PEE)* dan *Percentage PEE*: Menunjukkan jumlah program yang dirancang untuk ekosistem yang sudah ada dan persentase pencapaiannya. Metrik ini mengindikasikan seberapa efektif perusahaan dalam membangun dan memelihara ekosistem bisnisnya.
- *Number of MOU (NM)* dan *Percentage NM*: Menunjukkan jumlah *Memorandum of Understanding (MoU)* atau nota kesepahaman yang telah ditandatangani dan persentase pencapaiannya. Metrik ini menunjukkan tingkat kolaborasi dengan pihak eksternal.
- *Ecosystem Involvement in Establish Regional Events (RE)* dan *Percentage RE*: Menunjukkan tingkat keterlibatan ekosistem dalam penyelenggaraan acara regional dan persentase pencapaiannya. Metrik ini mengukur keberhasilan dalam melibatkan ekosistem dalam kegiatan pemasaran.
- *Number of Tech Event & Sponsorship (TES)* dan *Percentage TES*: Menunjukkan jumlah acara teknologi dan *sponsorship* yang diikuti dan persentase pencapaiannya. Metrik ini mengindikasikan seberapa aktif perusahaan dalam mengikuti perkembangan teknologi dan berpartisipasi dalam komunitas teknologi.
- *Number of Publications in National and Global Media (PNGM)* dan *Percentage PNGM*: Menunjukkan jumlah publikasi di media nasional dan global dan persentase pencapaiannya. Metrik ini mengukur keberhasilan dalam membangun citra merek melalui media.
- *Number of Promotions Activities (PA)* dan *Percentage PA*: Menunjukkan jumlah kegiatan promosi yang dilakukan dan persentase pencapaiannya. Metrik ini

mengukur intensitas kegiatan promosi yang dilakukan. *Dashboard* ini ditujukan untuk departemen Ecosystem Relation & Promotion khususnya pada divisi Event agar dapat menganalisis KPI divisi tersebut.

3.2.9. Membuat *reporting dashboard Budget Report*

Dashboard visualisasi anggaran yang dibuat ini memberikan gambaran umum mengenai alokasi anggaran yang direncanakan untuk berbagai inisiatif strategis perusahaan. Secara keseluruhan, visualisasi ini menggunakan diagram *gauge chart* untuk menyajikan proporsi anggaran yang dialokasikan untuk setiap kategori pengeluaran. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard Budget Report* adalah Budget Database. Pada visualisasi ini dilakukan perubahan format data menjadi % pada bagian *Percentage*.



Gambar 3.11 *reporting dashboard Budget Report*

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah beberapa penjelasan terkait hal yang divisualisasikan, dengan penjelasan sebagai berikut:

- *Total Budget*: Menunjukkan total anggaran keseluruhan yang dialokasikan untuk semua kegiatan.
- *Total Budget ATL*: Mungkin merujuk pada anggaran yang dialokasikan untuk *Above The Line* (ATL), yaitu kegiatan pemasaran yang bersifat massal seperti iklan televisi, radio, atau media cetak.
- *Total Budget BTL*: Mungkin merujuk pada anggaran yang dialokasikan untuk *Below The Line* (BTL), yaitu kegiatan pemasaran yang lebih bersifat personal atau langsung seperti promosi penjualan, event, atau sponsorship.
- *Digital Tech Ecosystem & Data Management*: Anggaran yang dialokasikan untuk pengembangan ekosistem teknologi digital dan pengelolaan data.
- *Partnership & Ecosystem Development*: Anggaran yang dialokasikan untuk membangun kemitraan dan mengembangkan ekosistem bisnis.
- *Event & Promotion*: Anggaran yang dialokasikan untuk penyelenggaraan event dan promosi.
- *Ecosystem Strategy & Collaboration*: Anggaran yang dialokasikan untuk pengembangan strategi ekosistem dan kolaborasi dengan pihak lain.
- *Education Business Development*: Anggaran yang dialokasikan untuk pengembangan bisnis di bidang pendidikan.

Selain itu, *dashboard* tersebut juga visualisasi ini, dapat disimpulkan bahwa Sinar Mas Land mengalokasikan anggaran yang cukup besar untuk pengembangan ekosistem teknologi digital dan pengelolaan data, serta untuk membangun kemitraan dan mengembangkan ekosistem bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki fokus yang kuat pada transformasi digital dan

kolaborasi strategis. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO dan seluruh divisi yang ada pada Digital Hub agar dapat menganalisis lebih lanjut tentang alokasi anggaran yang telah digunakan dari masing-masing departemen.

3.2.10. Membuat *reporting dashboard* Budget Plan Report

Dashboard visualisasi anggaran yang dikembangkan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai alokasi sumber daya finansial perusahaan di masa depan. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Budget Plan Report adalah Budget Database. Pada visualisasi ini dilakukan perubahan format data menjadi % pada bagian *Percentage*.



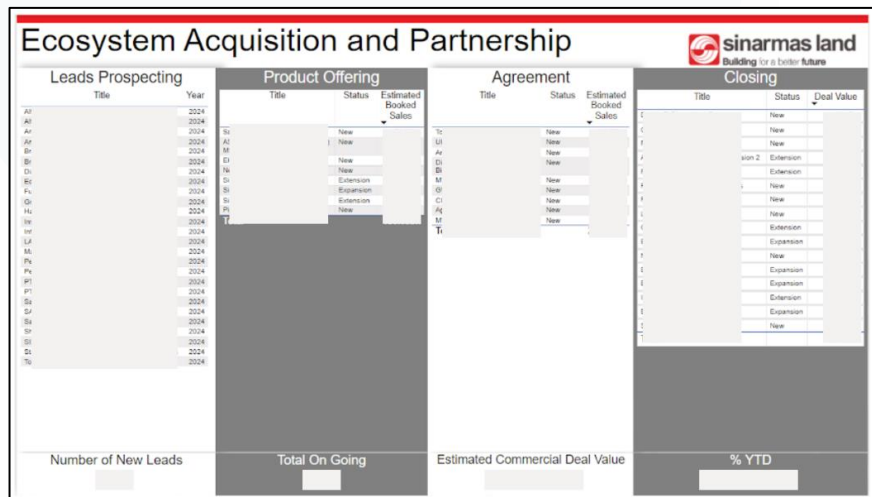
Gambar 3.12 *reporting dashboard* Budget Plan Report

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah berfungsi untuk merancang dan memprediksi *budget* selama setahun kedepan agar tidak over budget dalam membuat suatu acara / kegiatan ataupun hal yang berhubungan dengan *budget*. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO dan seluruh divisi yang ada pada Digital Hub agar dapat

menganalisis lebih lanjut tentang rencana alokasi anggaran dari masing-masing departemen.

3.2.11. Membuat *reporting dashboard* List by Stage EAP

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* List Stage EAP adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.



Gambar 3.13 *reporting dashboard* List Stage EAP

Output dari visualisasi *dashboard* melalui metrik-metrik kinerja yang relevan, seperti jumlah prospek baru, nilai transaksi yang diperkirakan, dan persentase pencapaian target, visualisasi ini memberikan wawasan berharga mengenai keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan pertumbuhannya. Implementasi visualisasi ini memiliki implikasi yang signifikan bagi pengambilan keputusan strategis, memungkinkan alokasi sumber daya yang efisien, prioritas proyek yang tepat, dan evaluasi kinerja tim yang efektif. Dengan memahami profil perusahaan target, tahap-tahap negosiasi, dan nilai transaksi yang potensial, manajemen dapat membuat

keputusan yang lebih data-driven, sehingga memastikan keberlanjutan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.12. Membuat *reporting dashboard* Status Update (New)

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Status Update (New) adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.

| | Title | Venue | Estimated Booked Sales | Estimated Sign | Target Close Deal | PIC 1 | Project Update | Action Plan |
|---|-------|-------------------|------------------------|----------------|-------------------|-------|----------------|-------------|
| U | | Biomedical Campus | | | 2024 | Trini | | |
| P | | Biomedical Campus | | | 2024 | Trini | | |
| K | | Biomedical Campus | | | 2024 | Nana | | |

Gambar 3.14 *reporting dashboard* Status Update (New)

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah berfungsi sebagai mengetahui list-list detail perusahaan yang baru bergabung atau *new opportunity* kedalam Sinar Mas Land. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk CEO dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.13. Membuat *reporting dashboard* Status Update (LP 1)

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Status Update (Lead Prospecting 1) adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.

| Title | Venue | Estimated Booked Sales | Estimated Sign | Target Close Deal | PIC 1 | Project Update | Action Plan |
|-------|-------------------|------------------------|----------------|-------------------|-------|----------------|-------------|
| A | Virginia Arcade | | | 2024 | Time | | |
| A | | | | 2024 | Time | | |
| A | | | | 2024 | Time | | |
| A | Eastora | | | 2024 | Nana | | |
| B | Wisara Bukit Mas | | | 2024 | yoko | | |
| B | Digital Hub | | | 2024 | Time | | |
| C | Biomedical Campus | | | 2024 | Time | | |
| E | Wisma BCA | | | 2024 | Time | | |
| F | | | | 2024 | Nana | | |
| G | Biomedical Campus | | | 2024 | Time | | |
| H | Biomedical Campus | | | 2024 | Time | | |
| H | Selamas | | | 2024 | Ragna | | |
| H | Biomedical Campus | | | 2024 | Time | | |
| L | MSIS | | | 2024 | Nana | | |
| N | | | | 2024 | Time | | |
| P | Elekta Tower | | | 2024 | yoko | | |
| P | Elekta Tower | | | 2024 | yoko | | |
| P | | | | 2024 | yoko | | |
| Total | | | | | | | |

Gambar 3.15 *reporting dashboard* Status Update (LP 1)

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran yang jelas dan terstruktur mengenai perkembangan proses akuisisi tahap 1 calon pelanggan (*leads*) terhadap produk atau layanan yang ditawarkan oleh Sinar Mas Land. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk CEO dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.14. Membuat *reporting dashboard* Status Update (LP 2)

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Status Update (Lead Prospecting 2) adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.

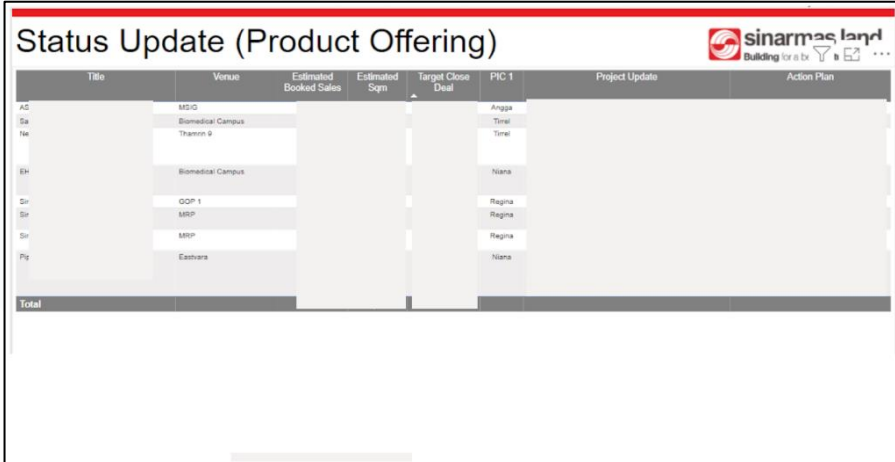
| Title | Venue | Estimated Booked Sales | Estimated Sign | Target Close Deal | PIC 1 | Project Update | Action Plan |
|-------|------------------|------------------------|----------------|-------------------|-------|----------------|-------------|
| | Sinar Mas Campus | | | | yola | | |
| | Gilig | | | | Tine | | |
| | GDP 9 | | | | Tine | | |
| | MISO | | | | Niana | | |
| | Deltasas | | | | Tine | | |
| | | | | | yola | | |
| Total | | | | | | | |

Gambar 3.16 *reporting dashboard* Status Update (LP 2)

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran yang jelas dan terstruktur mengenai perkembangan proses akuisisi tahap 2 calon pelanggan (*leads*) terhadap produk atau layanan yang ditawarkan oleh Sinar Mas Land. Setelah tahap ini, biasanya dilakukan Product Offering, yaitu penawaran *product* atau properti yang sesuai kepada calon pelanggan sebagai bahan pertimbangan kedepannya. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk CEO dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.15. Membuat *reporting dashboard* Status Update (PO)

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Status Update (Product Offering) adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.



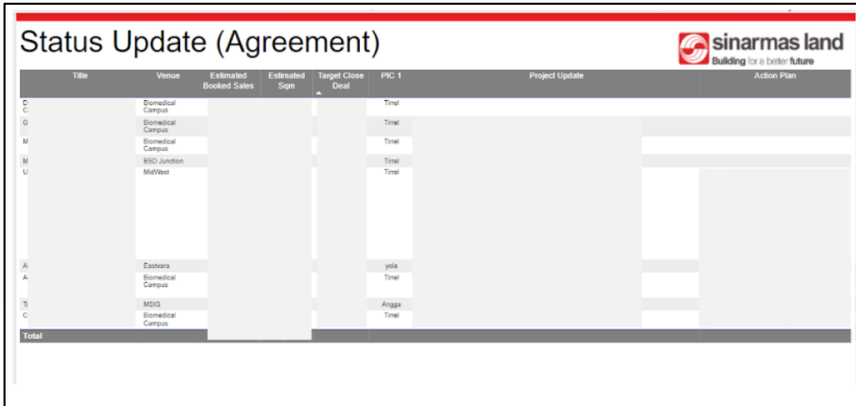
| Title | Venue | Estimated Booked Sales | Estimated Sgm | Target Close Deal | PIC 1 | Project Update | Action Plan |
|-------|-------------------|------------------------|---------------|-------------------|-------|----------------|-------------|
| AS | MSG | | | | Angga | | |
| SA | Biomedical Campus | | | | Time | | |
| TA | Thamrin 9 | | | | Time | | |
| EH | Biomedical Campus | | | | Niana | | |
| SI | COOP 1 | | | | Ragna | | |
| SI | MSP | | | | Ragna | | |
| SI | MSP | | | | Ragna | | |
| PI | Eastara | | | | Niana | | |
| Total | | | | | | | |

Gambar 3.17 *reporting dashboard* Status Update (PO)

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran yang jelas dan terstruktur terhadap titik krusial di mana perusahaan, dalam hal ini Sinar Mas Land, secara aktif menawarkan produk atau properti yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi calon pelanggan. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk CEO dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.16. Membuat *reporting dashboard* Status Update (A)

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Status Update (Agreement) adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.



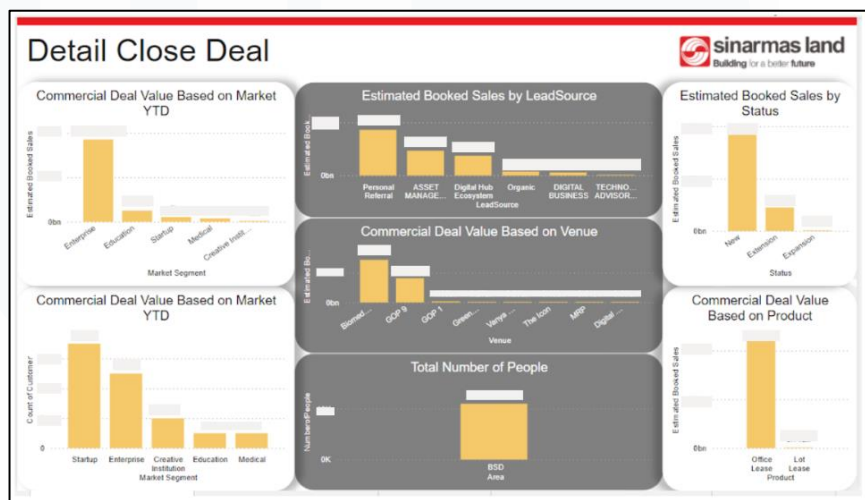
| Title | Venue | Estimated Blocked Dates | Estimated Sign | Target Close Deal | PIC | Project Update |
|-------|-----------------|-------------------------|----------------|-------------------|-------|----------------|
| C | Domestic Campus | | | | Time | |
| C | Domestic Campus | | | | Time | |
| G | Domestic Campus | | | | Time | |
| M | Domestic Campus | | | | Time | |
| M | RSD Junction | | | | Time | |
| U | MidWest | | | | Time | |
| A | Estara | | | | Yola | |
| A | Domestic Campus | | | | Time | |
| T | MSIG | | | | Angax | |
| C | Domestic Campus | | | | Time | |
| Total | | | | | | |

Gambar 3.18 *reporting dashboard* Status Update (A)

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran yang komprehensif dan akurat mengenai perkembangan tahap negosiasi yang mengarah pada kesepakatan perjanjian (*agreement*) dalam proses akuisisi atau penjualan properti Sinar Mas Land, secara *real-time* dan historis. Visualisasi ini dirancang untuk mendukung pengambilan keputusan strategis yang efektif, seperti alokasi sumber daya, prioritas proyek, dan evaluasi kinerja tim, dengan tujuan akhir untuk mengoptimalkan hasil bisnis. Data yang disajikan dalam bentuk yang jelas dan interaktif memungkinkan pengguna untuk melacak kemajuan proyek, mengidentifikasi potensi kendala, dan mengambil tindakan korektif secara tepat waktu. *Dashboard* ini ditujukan khusus untuk CEO dan departemen Ecosystem Acquisition & Partnership untuk melihat status - status dari properti yang dimiliki oleh Digital Hub by Sinar Mas Land.

3.2.17. Membuat *reporting dashboard* Detail Close Deal

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Detail Close Deal adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.

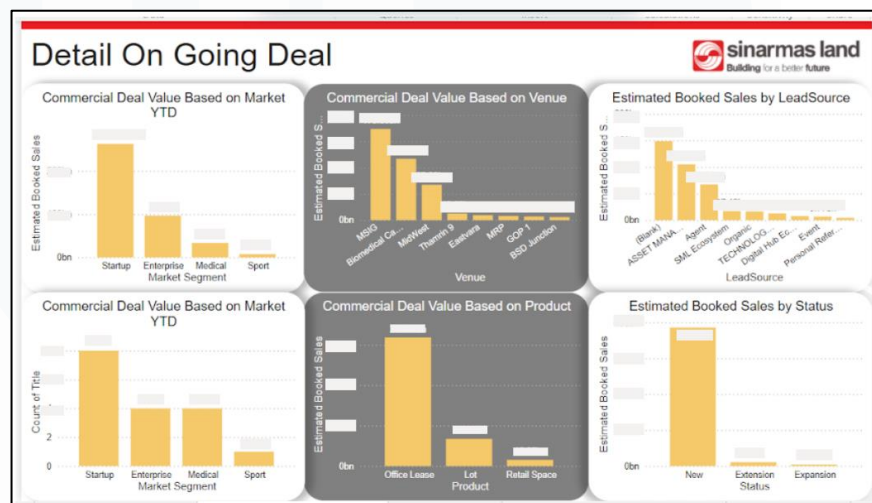


Gambar 3.19 *reporting dashboard* Detail Close Deal

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran menyeluruh mengenai pencapaian penjualan properti komersial. *Dashboard* ini menyajikan informasi penting terkait nilai transaksi, sumber *lead*, status transaksi, lokasi, dan produk yang dijual. Dengan demikian, *dashboard* ini dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja penjualan, mengidentifikasi tren pasar, dan mendukung pengambilan keputusan strategis. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO Digital Hub agar dapat langsung menganalisis jumlah Detail Close Deal pada tahun 2024.

3.2.18. Membuat *reporting dashboard* Detail on Going Deal

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Detail on Going Deal adalah DTECH Ecosystem and Acquisition Tracking.

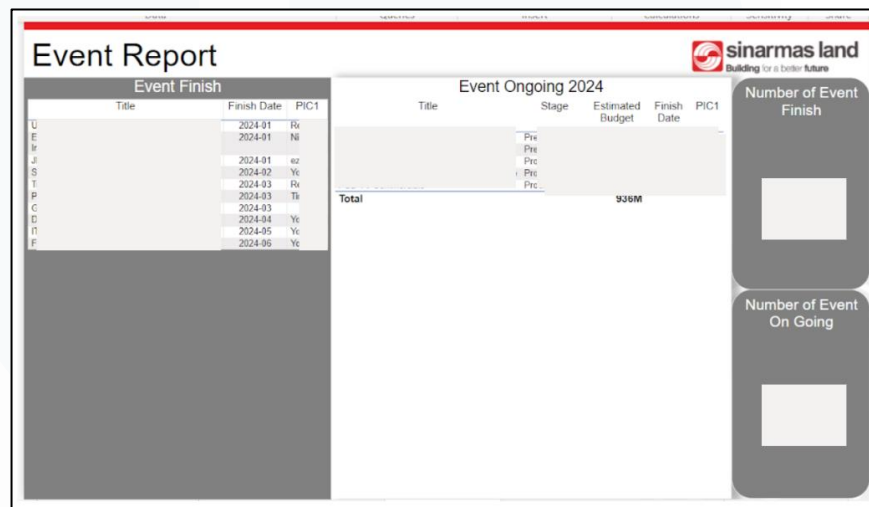


Gambar 3.20 *reporting dashboard* Detail On Going Deal

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah memberikan gambaran menyeluruh mengenai pencapaian penjualan properti komersial yang sedang berlangsung. *Dashboard* ini menyajikan informasi penting terkait nilai transaksi, sumber *lead*, status transaksi, lokasi, dan produk yang dijual. Dengan demikian, *dashboard* ini dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja penjualan, mengidentifikasi tren pasar, dan mendukung pengambilan keputusan strategis. *Dashboard* ini ditujukan untuk CEO Digital Hub agar dapat langsung menganalisis jumlah Detail On Going Deal pada tahun 2024.

3.2.19. Membuat *reporting dashboard* Event Report

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas proyek atau event yang telah diselesaikan dan sedang berlangsung di bawah naungan Sinar Mas Land. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Event Report adalah Event Database.



Gambar 3.21 *reporting dashboard* Event Report

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah beberapa penjelasan terkait hal yang divisualisasikan, dengan penjelasan sebagai berikut:

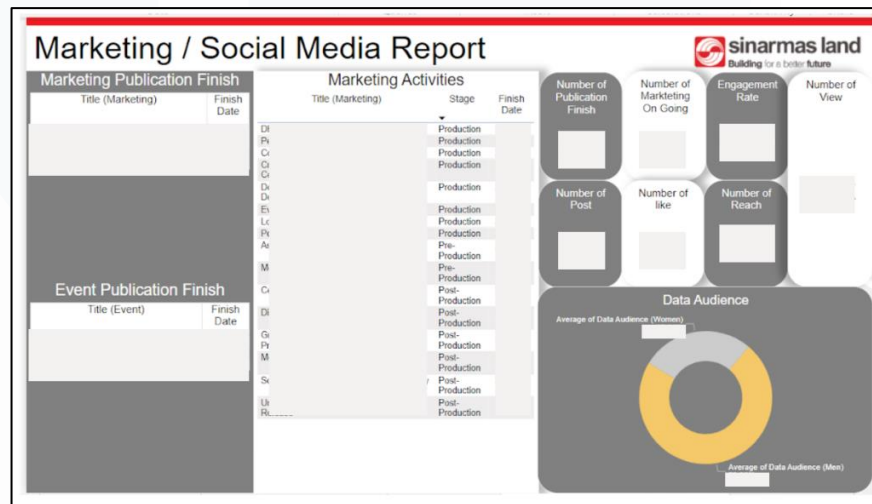
- *Event Finish*: Bagian ini mencatat proyek-proyek yang telah selesai. Kolom-kolom yang tercantum, seperti "Title", "Finish Date", dan "PIC", memberikan informasi mengenai nama proyek, tanggal penyelesaian, dan pihak yang bertanggung jawab.
- *Event Ongoing 2024*: Bagian ini menyajikan proyek-proyek yang sedang berjalan pada tahun 2024. Informasi yang ditampilkan mencakup:
 - *Title*: Nama proyek.

- *Stage*: Tahap proyek saat ini (misalnya, perencanaan, pelaksanaan, atau finalisasi).
- *Estimated Budget*: Anggaran yang diperkirakan untuk proyek tersebut.
- *Finish Date*: Target tanggal penyelesaian proyek.
- PIC: Pihak yang bertanggung jawab untuk proyek tersebut.
- *Total Estimated Budget*: Menunjukkan total anggaran yang dialokasikan untuk semua proyek yang sedang berjalan.
- *Number of Event Finish/Ongoing*: Menampilkan jumlah total proyek yang telah selesai dan sedang berjalan.

Selain itu, *dashboard* tersebut juga menyajikan data dalam format tabel yang mudah dibaca dan dipahami, dengan fokus pada timeline penyelesaian proyek, perkiraan anggaran, dan person in charge (PIC) untuk setiap proyek. *Dashboard* ini ditujukan untuk departemen Ecosystem Relation & Promotion khususnya pada divisi Event agar dapat menganalisis Event Report pada tahun 2024.

3.2.20. Membuat *reporting dashboard* Marketing / Social Media Report

Dashboard visualisasi yang dirancang dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas akuisisi dan kemitraan yang sedang dan akan dilakukan oleh Sinar Mas Land dalam rangka mengembangkan ekosistem bisnisnya. Dataset yang digunakan pada pengerjaan *reporting dashboard* Detail Close Deal adalah Social Media Database dan Marketing Database. Pada visualisasi ini dilakukan perubahan format data menjadi % pada bagian *Percentage*.



Gambar 3.22 *reporting dashboard* Marketing / Social Media Report

Output dari visualisasi *dashboard* ini adalah beberapa penjelasan terkait hal yang divisualisasikan, dengan penjelasan sebagai berikut:

- Jumlah Publikasi: Menunjukkan jumlah total publikasi yang telah dilakukan untuk setiap kegiatan pemasaran.
- Jumlah Kegiatan Pemasaran: Menunjukkan jumlah total kegiatan pemasaran yang sedang berjalan atau telah selesai.
- *Engagement Rate*: Menunjukkan tingkat keterlibatan audiens terhadap konten yang dipublikasikan.

- Jumlah *View*: Menunjukkan total jumlah tayangan atau *views* dari konten yang dipublikasikan.
- Jumlah *Post, Like, Reach*: Khusus untuk kegiatan media sosial, metrik ini menunjukkan jumlah postingan, like, dan jangkauan yang dihasilkan.
- *Data Audience*: Menyajikan data demografi audiens, seperti persentase audiens wanita dan pria.

Selain itu, visualisasi *dashboard* ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai kinerja kegiatan pemasaran dan media sosial perusahaan dengan menyajikan berbagai metrik penting seperti jumlah publikasi, tingkat engagement, jangkauan, dan demografi audiens. Melalui tampilan yang terstruktur, dashboard ini memungkinkan tim pemasaran untuk memantau secara real-time progres dari setiap kampanye, mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan, dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. *Dashboard* ini menggunakan visualisasi berupa grafik batang untuk menampilkan data secara kategoris, seperti jumlah publikasi per bulan atau per jenis konten. Selain itu, kemungkinan juga terdapat visualisasi lain seperti *pie chart* untuk menunjukkan distribusi audiens berdasarkan demografi. Dengan menggunakan *filter* dan *slicer*, pengguna dapat melakukan eksplorasi data lebih lanjut dan mendapatkan insight yang lebih spesifik. Secara keseluruhan, dashboard ini berfungsi sebagai alat yang sangat berguna bagi tim pemasaran untuk membuat keputusan yang lebih data-driven dan meningkatkan efektivitas kampanye pemasaran. *Dashboard* ini ditujukan untuk departemen Ecosystem Relation & Promotion agar dapat menganalisis Marketing / Social Media Report tahun 2024.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Berikut adalah beberapa kesulitan dalam pelaksanaan program kerja magang yang berlangsung kurang lebih selama empat bulan di Sinar Mas Land, sebagai berikut:

1. Ketersediaan dataset yang tidak lengkap dan tidak sesuai dengan kebutuhan bisnis menjadi kendala utama dalam pengembangan dashboard. Hal ini dikarenakan data yang tidak komprehensif dapat menghasilkan visualisasi yang tidak akurat dan tidak dapat memberikan informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan.
2. Kurangnya sumber daya manusia yang kompeten dalam penggunaan perangkat lunak Power BI menjadi hambatan dalam proses pengembangan dashboard. Hal ini mengakibatkan terbatasnya dukungan teknis dan kesulitan dalam mengoptimalkan penggunaan fitur-fitur yang tersedia pada perangkat lunak tersebut.
3. Beban kerja yang tinggi dan tumpang tindihnya jadwal proyek menjadi kendala signifikan dalam pelaksanaan proyek pengembangan dashboard. Kondisi ini mengakibatkan terbatasnya waktu dan sumber daya yang dapat dialokasikan untuk setiap proyek, sehingga berpotensi menghambat kualitas hasil akhir.
4. Kurangnya efektivitas dalam proses komunikasi dengan *user* menjadi kendala dalam pengembangan dashboard. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kurangnya fokus pengguna, perbedaan persepsi terhadap kebutuhan informasi, serta kurangnya waktu yang dialokasikan untuk diskusi yang mendalam.

3.4 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan

Dari permasalahan yang telah ditemukan, berikut adalah solusi atau opsi alternatif untuk mengurangi atau menyelesaikan kendala tersebut, sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi kendala keterbatasan data dan kurangnya keahlian dalam tim, diperlukan pendekatan yang komprehensif. Pertama, perlu dilakukan upaya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas data yang tersedia. Hal ini dapat dilakukan melalui pembersihan data, pengayaan data, dan integrasi data dari berbagai sumber. Kedua, perusahaan perlu menginvestasikan waktu dan sumber daya untuk meningkatkan kompetensi tim dalam menggunakan perangkat lunak Power BI. Pelatihan internal, kursus online, atau konsultasi dengan ahli dapat menjadi solusi yang efektif. Dengan demikian, tim akan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengolah data dan menciptakan visualisasi yang informatif.
2. Ketika terdapat keterbatasan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan implementasi dashboard Power BI secara optimal, peserta praktik magang melakukan pembelajaran secara mandiri melalui video daring dan berbagai tutorial yang tersedia di internet. Langkah ini dilakukan guna mengembangkan *skill* yang diperlukan dalam pembuatan *dashboard* sesuai dengan permintaan dan kebutuhan dari pihak supervisor atau petinggi perusahaan.
3. Penerapan *deadline* atau tenggat waktu dari setiap proyek yang ada secara mandiri dari setiap proyek sehingga dapat terfokus pada satu proyek yang memang dari dataset sudah lengkap dan dapat segera dieksekusi untuk memvisualisasikan *dashboardnya*.
4. Melibatkan pengguna secara aktif dalam setiap tahap pengembangan, penting untuk menciptakan saluran komunikasi yang jelas dan terstruktur. Penggunaan alat kolaborasi modern dapat memfasilitasi pertukaran informasi yang lebih efektif dan efisien. Dengan melibatkan pengguna dalam sesi *brainstorming*, memberikan akses ke platform

kolaborasi untuk memberikan umpan balik contohnya seperti: Microsoft Teams, Zoom Meeting, dan Notion, serta mengadakan pertemuan rutin untuk membahas perkembangan proyek, dapat meningkatkan pemahaman bersama terhadap kebutuhan dan ekspektasi. Selain itu, penting untuk membangun hubungan yang kuat antara tim pengembang dan pengguna melalui komunikasi yang terbuka dan jujur. Dengan demikian, dapat tercipta lingkungan kerja yang kolaboratif yang memungkinkan pengembangan *dashboard* Power BI yang lebih sesuai dengan kebutuhan *user* dan pemangku kepentingan perusahaan.

