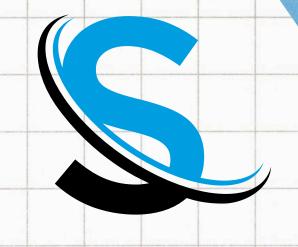
SUPERSTORE ANALYSIS



Bagaimana saya menemukan cara meningkatkan profit hingga +26,91% hanya dengan menghapus 301 produk?

LATAR BELAKANG

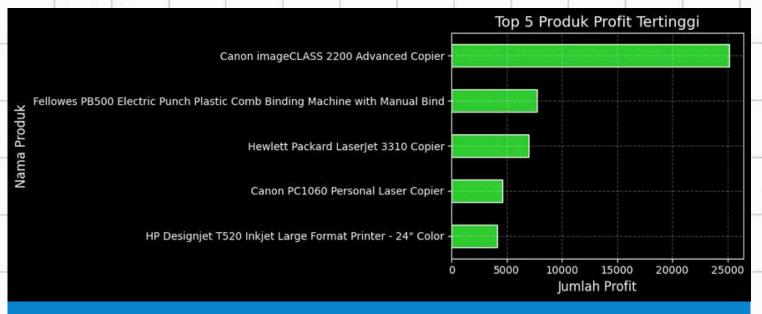
Superstore mengalami permintaan & persaingan pasar yang ketat. Superstore ingin memahami produk, wilayah, kategori dan segmen pelanggan mana yang harus ditargetkan dan dihindari, serta membuat model regresi untuk memprediksi penjualan.

Tujuan:

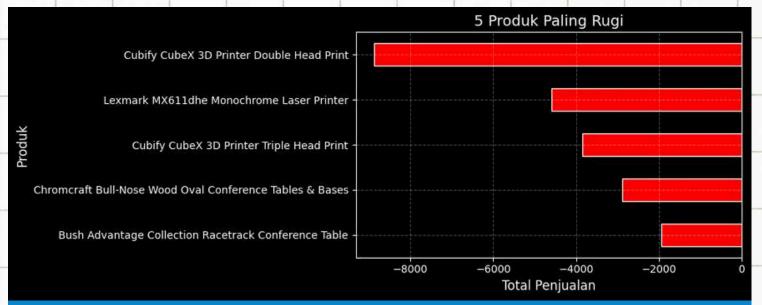
- Identifikasi produk, wilayah, kategori, dan segmen paling menguntungkan.
- Prediksi penjualan 6 bulan ke depan dengan Prophet



ANALISIS PROFITABILITAS



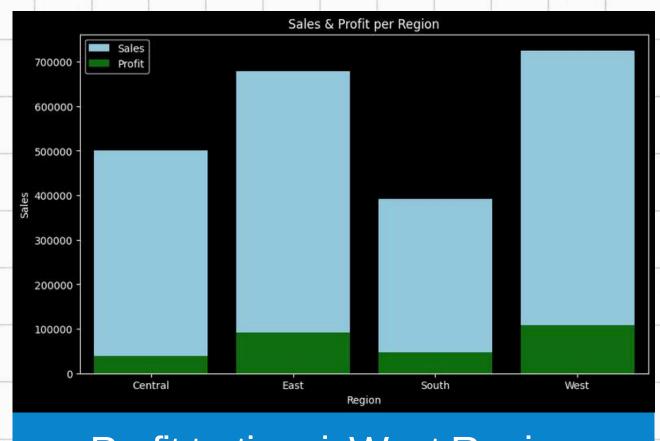
Produk paling untung: Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier (88% margin)



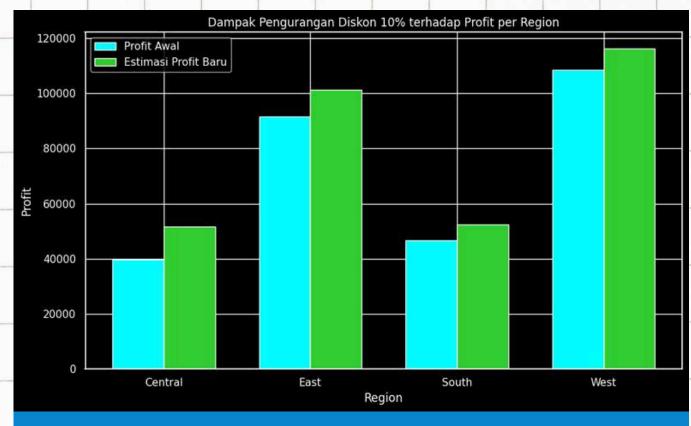
Produk paling rugi: Cubify CubeX 3D Printer (-31% margin)

Menghapus produk yang secara konsisten merugikan (301 Produk) akan meningkatkan profit sebesar **26,91**% tanpa mengurangi produk yang memberikan kontribusi positif

ANALISIS REGIONAL

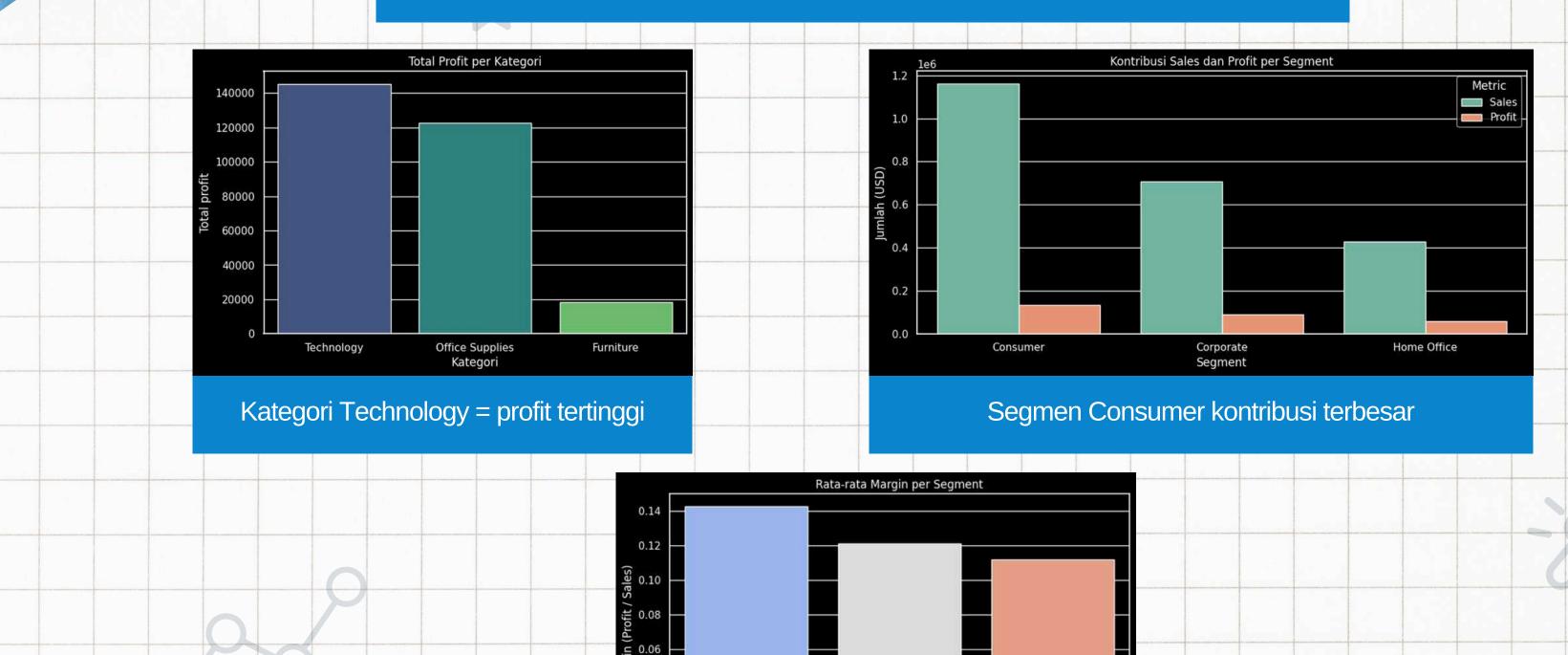


Profit tertinggi: West Region (+\$108.418)



Simulasi: Kurangi diskon **10%**, profit naik di semua wilayah

ANALISIS KATEGORI DAN SEGMEN



0.04

0.02

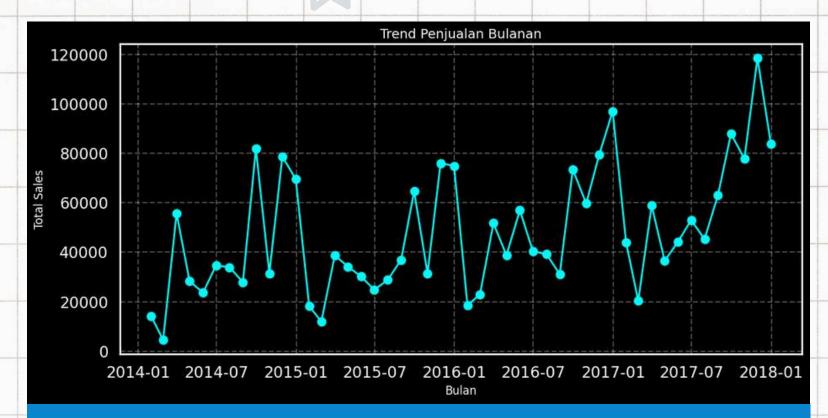
Home Office

Target segmen Home Office dengan margin tinggi untuk profit jangka panjang

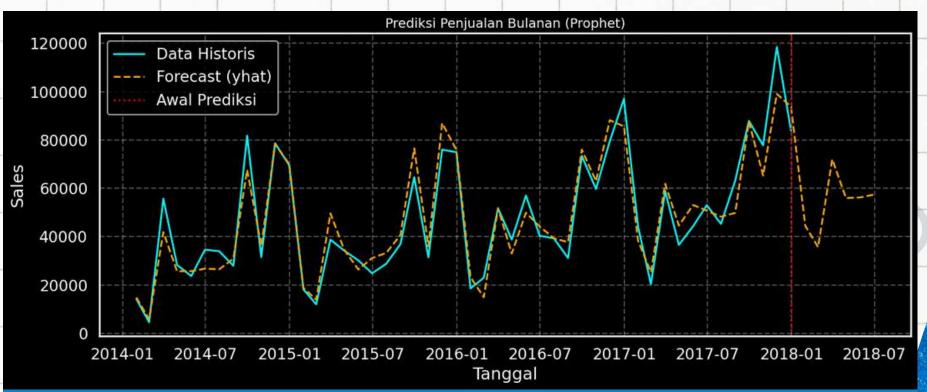
Corporate

Consumer

FORECASTING DENGAN PROPHET



Pola musiman: Puncak akhir tahun (Q4), penurunan di awal tahun



Prediksi: Penurunan setelah Desember 2017 → perlu strategi antisipasi **Q1**



REKOMENDASI UTAMA

- Fokus pada produk dan kategori dengan profit dan Margin Tinggi
- Kurangi atau evaluasi diskon
- Ekspansi ke wilayah West & East
- Optimalkan strategi penjualan akhir tahun



TOOLS & SKILLS

Dataset SuperStore dari Kaggle

- Python (Pandas, NumPy, Seaborn, Matplotlib, Prophet)
- Data Cleaning & Feature Engineering
- Exploratory Data Analysis (EDA)
- Business Insight
- Predictive Modeling (Time Series Forecasting)



Menurut kamu, strategi mana yang paling efektif untuk meningkatkan profit retail?



