



STRATEGI OPTIMASI PRODUK SAAS BERBASIS DATA:

Insight dari Penjualan AWS Global

Date :
20 July 2025

Aldhi Nur Faith



FOKUS KITA

Pada proyek ini, tujuan analisis adalah untuk memahami kinerja penjualan dan profitabilitas dari sebuah perusahaan SaaS B2B.

Fokus analisis mencakup produk, wilayah geografis, dan segmen pelanggan. Selain itu, kami ingin mengevaluasi apakah strategi diskon yang diberikan kepada pelanggan berdampak terhadap profit.





RUMUSAN MASALAH

BAGAIMANA AWS DAPAT MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS DENGAN MENGIDENTIFIKASI FAKTOR-FAKTOR KUNCI YANG MEMENGARUHI KINERJA PRODUK SAAS, PERILAKU PELANGGAN, DAN EFEKTIVITAS DISKON DI BERBAGAI WILAYAH DAN INDUSTRI ?

DAFTAR ISI

- Pendahuluan
- Data
 - Data Understanding
 - Data Cleaning
- Analisis
 - Analisis Efektivitas Penjualan
 - Performa Penjualan Produk
 - Pola penjualan dari waktu ke waktu
 - Preferensi dan perilaku Pelanggan
 - Analisis Laba
 - Analisis preferensi dan perilaku Pelanggan
 - Analisis Penjualan Berdasarkan Industri
 - Analisis Korelasi
- kesimpulan dan rekomendasi





DATA UNDERSTANDING



Data ini mempunyai 19 Kolom dan juga 9994 baris menunjukkan banyaknya transaksi yang terjadi dalam periode waktu tahun 2020 hingga 2023.

Kita akan melakukan tinjauan terhadap bidang-bidang penting dalam dataset, termasuk identifikasi unik, detail pesanan, informasi pelanggan, spesifikasi produk, dan aspek keuangan seperti penjualan, kuantitas, diskon, dan keuntungan.



DATA CLEANING

Missing Values, Duplicate Data, Format Data

Pada saat pengecekan data, tidak ditemukan data yang hilang atau duplikat, serta semua data yang konsisten dalam penulisannya.

Pengubahan tanggal dari tipe data String ke datetime juga dilakukan.



DATA CLEANING

Outliers

Terdapat banyak sekali Outliers, untuk itu saya mengidentifikasi dan mengelompokkan outlier pada berbagai kolom numerik terkait data penjualan

No Outlier yang tinggi bisa menandakan performa yang relatif stabil.

Positive Outlier yang tinggi bisa menjadi kandidat untuk cross-selling atau promosi agresif.

Negative Outlier yang tinggi bisa menunjukkan performa buruk atau ketidakstabilan penjualan produk tersebut.



DATA CLEANING

Outliers

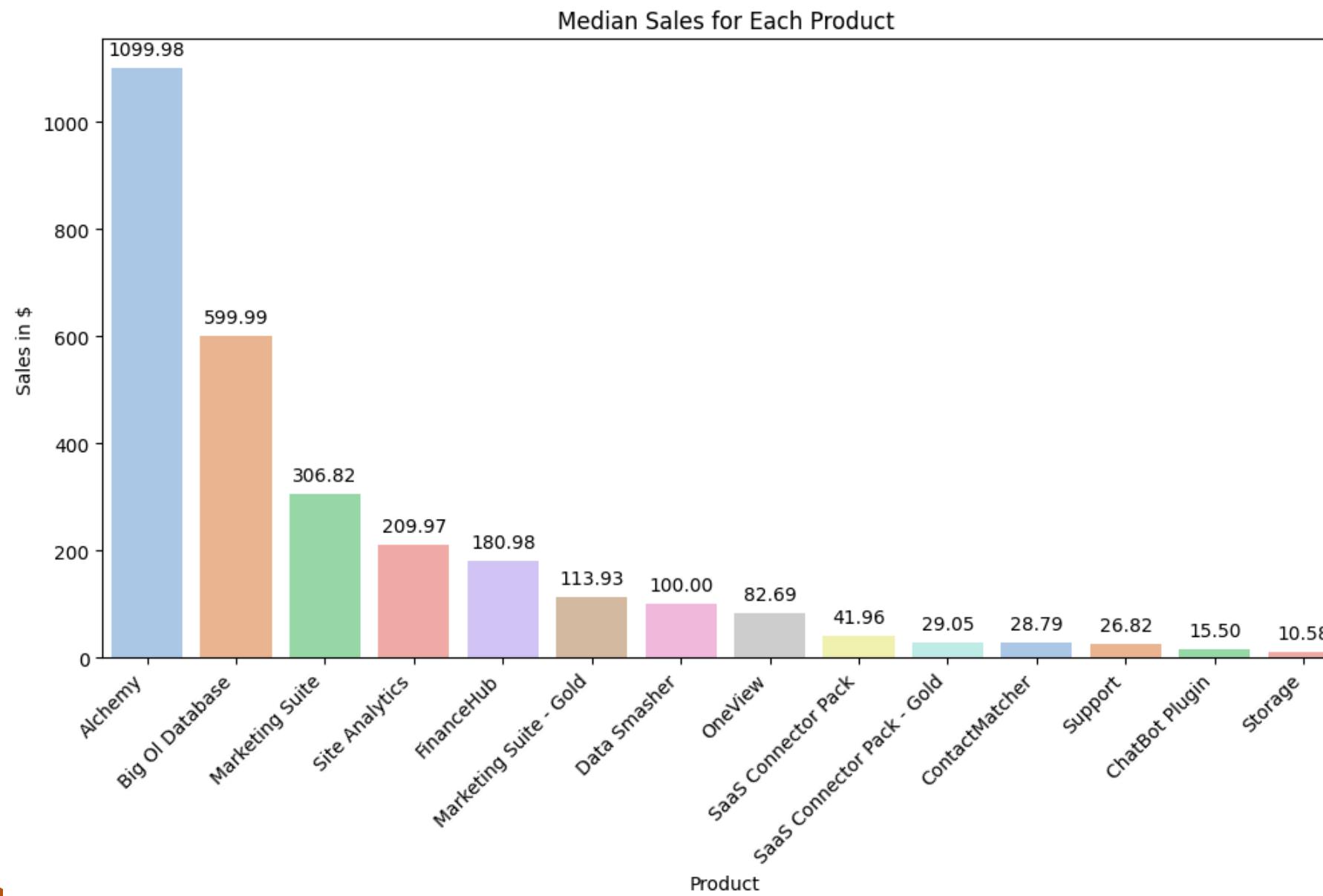
Outlier_Type	Negative Outlier	No Outlier	Positive Outlier
Product			
Alchemy	0.000000	4.411765	95.588235
Big Ol Database	29.565217	15.652174	54.782609
ChatBot Plugin	0.000000	97.864322	2.135678
ContactMatcher	13.192182	47.557003	39.250814
Data Smasher	0.387097	77.548387	22.064516
FinanceHub	7.441386	68.195719	24.362895
Marketing Suite	25.877193	49.561404	24.561404
Marketing Suite - Gold	6.146572	74.704492	19.148936
OneView	9.012876	63.519313	27.467811
SaaS Connector Pack	3.866249	77.115987	19.017764
SaaS Connector Pack - Gold	0.000000	88.976378	11.023622
Site Analytics	5.849269	64.454443	29.696288
Storage	0.000000	97.235023	2.764977
Support	0.576923	90.256410	9.166667



ANALISIS



Analisis Performa Penjualan Produk



Produk-produk unggulan seperti **Alchemy**, **Big Ol Database**, dan **Marketing Suite** menunjukkan keberhasilan di pasar dengan angka penjualan yang kuat.

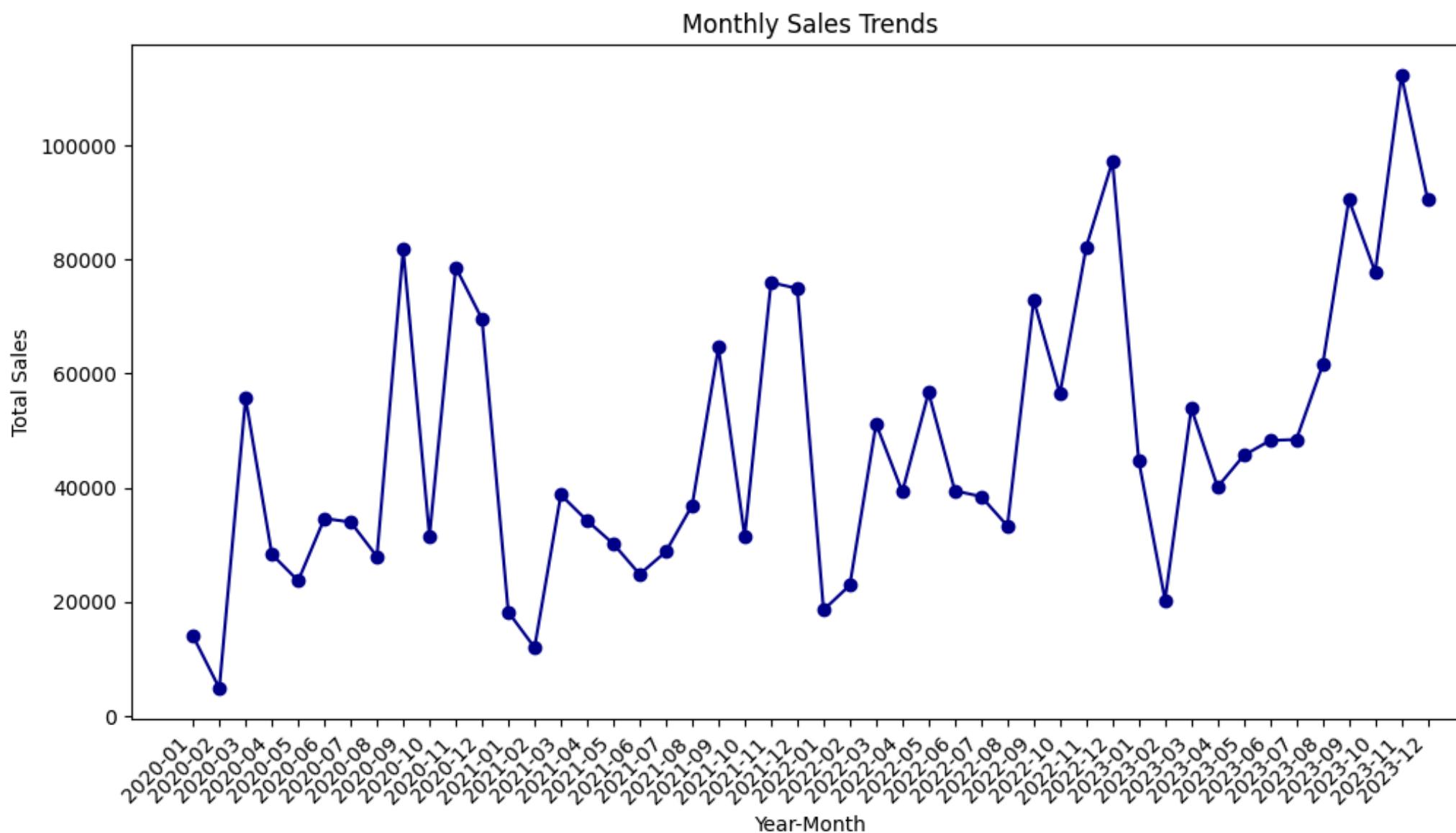
Produk seperti **Support**, **ChatBot Plugin**, dan **Storage** memiliki rata-rata penjualan lebih rendah, yang bisa menjadi sinyal perlunya perbaikan atau strategi baru.



ANALISIS



Analisis pola penjualan dari waktu ke waktu



Data bulanan dari Januari 2020 hingga Desember 2023 menunjukkan fluktuasi yang konsisten. Terdapat lonjakan signifikan di beberapa bulan, penurunan di bulan lain, dan pola penjualan yang cenderung lebih tinggi menjelang akhir tahun.



ANALISIS



Analisis preferensi dan perilaku Pelanggan

3 Pelanggan Paling Loyal

Customer	Sales	Country	Segment	Industry
1029	555719.21	United States	SMB	Healthcare
1009	43893.04	United States	SMB	Manufacturing
1080	42904.16	United States	SMB	Finance

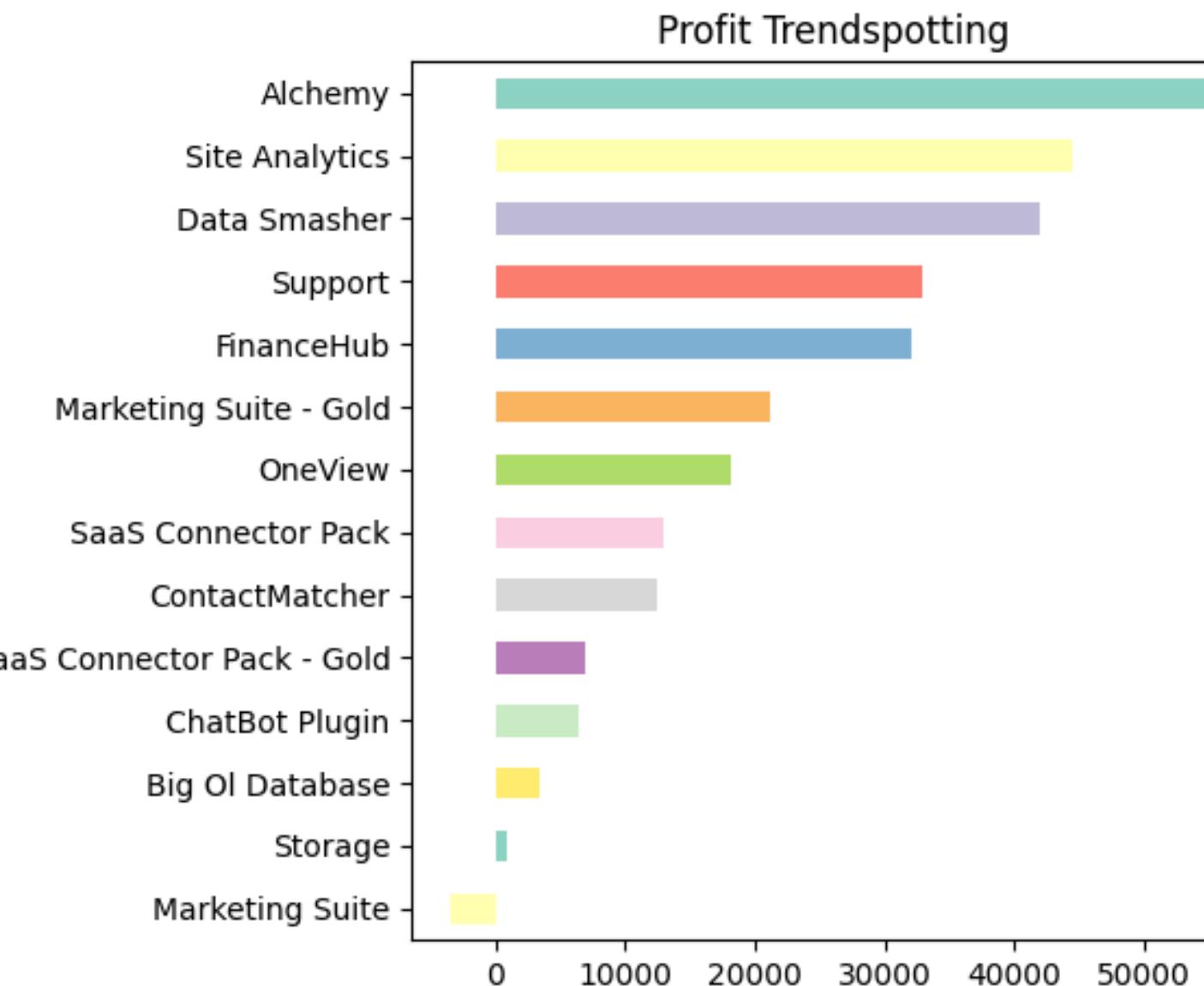
ContactMatcher konsisten populer di kalangan pelanggan loyal, menunjukkan pentingnya fitur ini dan potensi untuk terus dikembangkan.

Ketiga pelanggan berada di Amerika Serikat. Termasuk dalam segmen SMB (Usaha Kecil dan Menengah). Berasal dari industri yang beragam seperti Kesehatan, Manufaktur, dan Keuangan.



ANALISIS

Analisis Trend Laba Produk



Produk yang memiliki laba tinggi, menandakan produk ini diterima baik oleh pasar. Tim pengembangan produk disarankan mengalokasikan sumber daya lebih untuk peningkatan fitur dan promosi produk-produk ini.

Produk yang memiliki laba rendah, menandakan performa pasar yang buruk. Evaluasi lebih lanjut diperlukan terhadap produk ini untuk mengidentifikasi kelemahan atau strategi baru guna meningkatkan profitabilitasnya.



ANALISIS



Analisis preferensi dan perilaku Pelanggan

3 Pelanggan Paling Loyal

Customer	Sales	Country	Segment	Industry
1029	555719.21	United States	SMB	Healthcare
1009	43893.04	United States	SMB	Manufacturing
1080	42904.16	United States	SMB	Finance

ContactMatcher konsisten populer di kalangan pelanggan loyal, menunjukkan pentingnya fitur ini dan potensi untuk terus dikembangkan.

Ketiga pelanggan berada di Amerika Serikat. Termasuk dalam segmen SMB (Usaha Kecil dan Menengah). Berasal dari industri yang beragam seperti Kesehatan, Manufaktur, dan Keuangan.

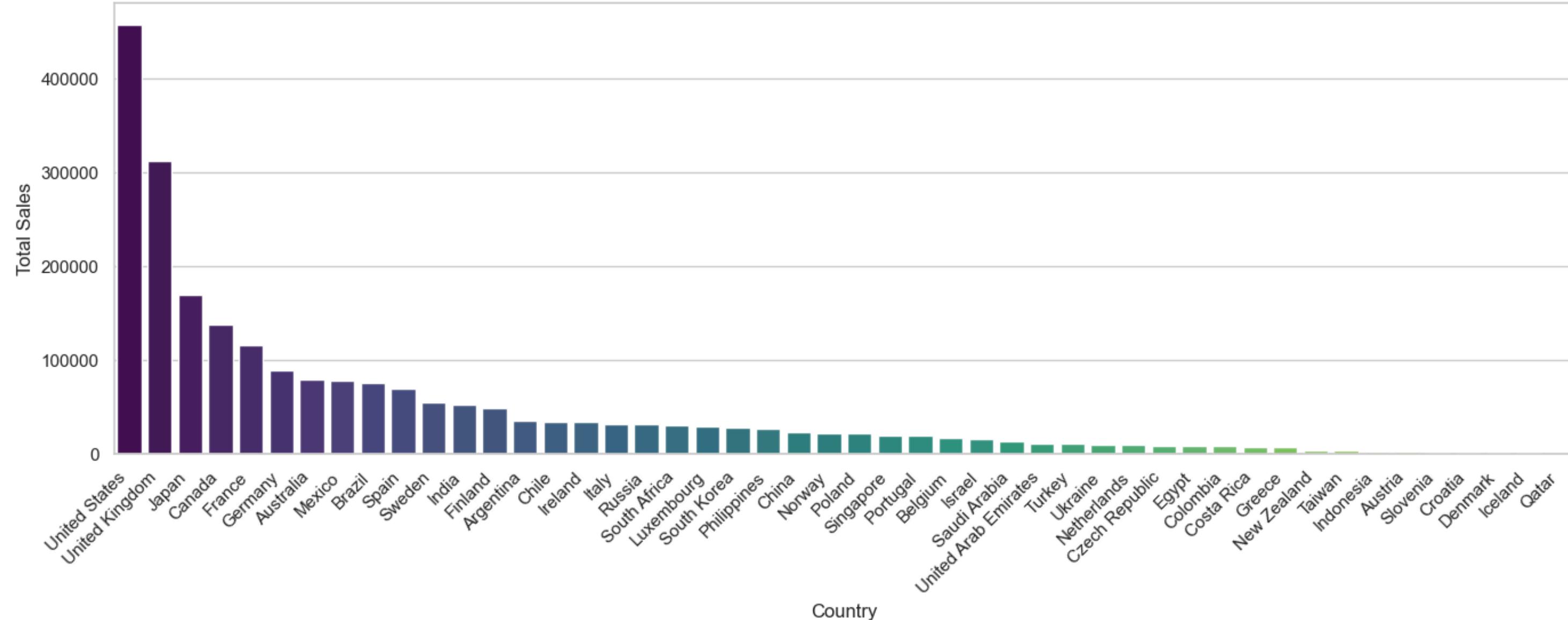


ANALISIS



Tren Penjualan di Berbagai Negara

Total Sales per Country

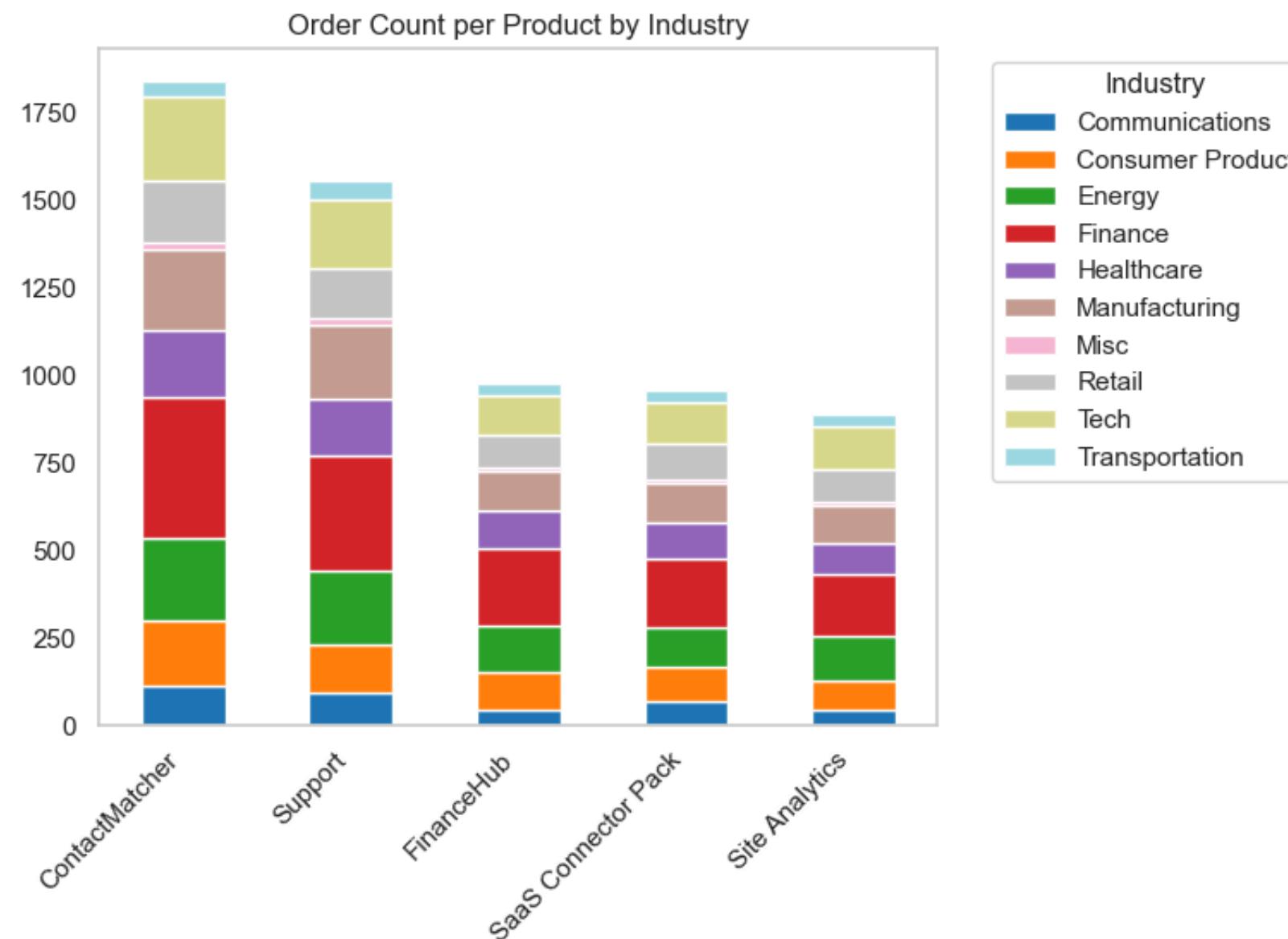




ANALISIS



Analisis Penjualan Berdasarkan Industri



- Produk Unggulan di Berbagai Industri:
 - **ContactMatcher** menonjol sebagai produk paling sering dipesan di banyak industri.
 - **Support** dan **FinanceHub** juga menunjukkan permintaan tinggi, sering masuk dalam 3 besar di berbagai sektor.
- Preferensi Industri Lainnya:
 - Industri Komunikasi cenderung memilih **SaaS Connector Pack**.
 - Ritel juga menunjukkan minat pada **SaaS Connector Pack**.



ANALISIS



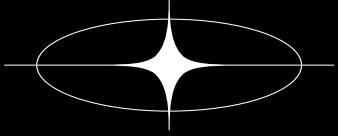
Analisis Korelasi

Korelasi antara **Penjualan dan Diskon** adalah $-0.06 \rightarrow$ menunjukkan hubungan negatif sangat lemah, diskon sedikit menurunkan penjualan, namun tidak signifikan.

Korelasi antara **Penjualan dan Laba** adalah $0.52 \rightarrow$ hubungan positif cukup kuat. penjualan tinggi cenderung menghasilkan laba tinggi.

Korelasi antara **Diskon dan Laba** adalah $-0.54 \rightarrow$ hubungan negatif cukup kuat. semakin besar diskon, laba cenderung menurun.

Analisis ini menunjukkan bahwa strategi diskon memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas, dan penting untuk dipertimbangkan dalam kebijakan harga dan pemasaran.

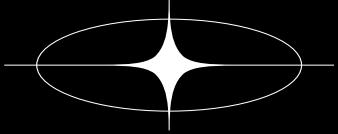


KESIMPULAN

Pola Penjualan :

- a. Produk seperti **Alchemy**, **Big Ol Database**, dan **Marketing Suite** memiliki performa penjualan tinggi.
- b. Puncak musiman terjadi pada bulan Desember (2020–2022), menunjukkan pengaruh belanja akhir tahun.
- c. Secara umum, tren penjualan mengalami kenaikan meski ada fluktuasi.



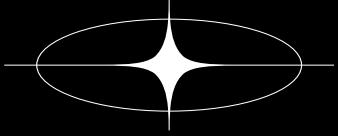


KESIMPULAN

Kinerja Produk :

- a. Produk unggulan : **Alchemy, Big Ol Database, Marketing Suite.**
- b. Produk yang perlu ditingkatkan : **SaaS Connector Pack - Gold, ChatBot Plugin, Storage.**
- c. Beberapa produk seperti **Marketing Suite** mengalami kerugian meskipun penjualan tinggi.



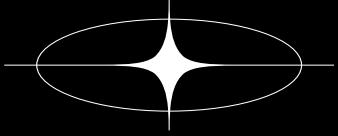


KESIMPULAN

Penjualan Regional :

- a. Negara kecil seperti **Qatar, Islandia, dan Denmark** tetap berkontribusi pada penjualan global.
- b. Preferensi produk bervariasi :
 - i. **ContactMatcher** → Amerika Serikat
 - ii. **FinanceHub** → Inggris
 - iii. **Site Analytics** → Jepang



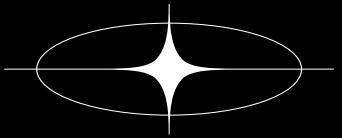


KESIMPULAN

Permintaan Industri :

- a. Industri keuangan memiliki permintaan tinggi, terutama terhadap **ContactMatcher, Support, dan FinanceHub.**



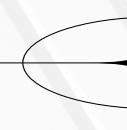


KESIMPULAN

Korelasi :

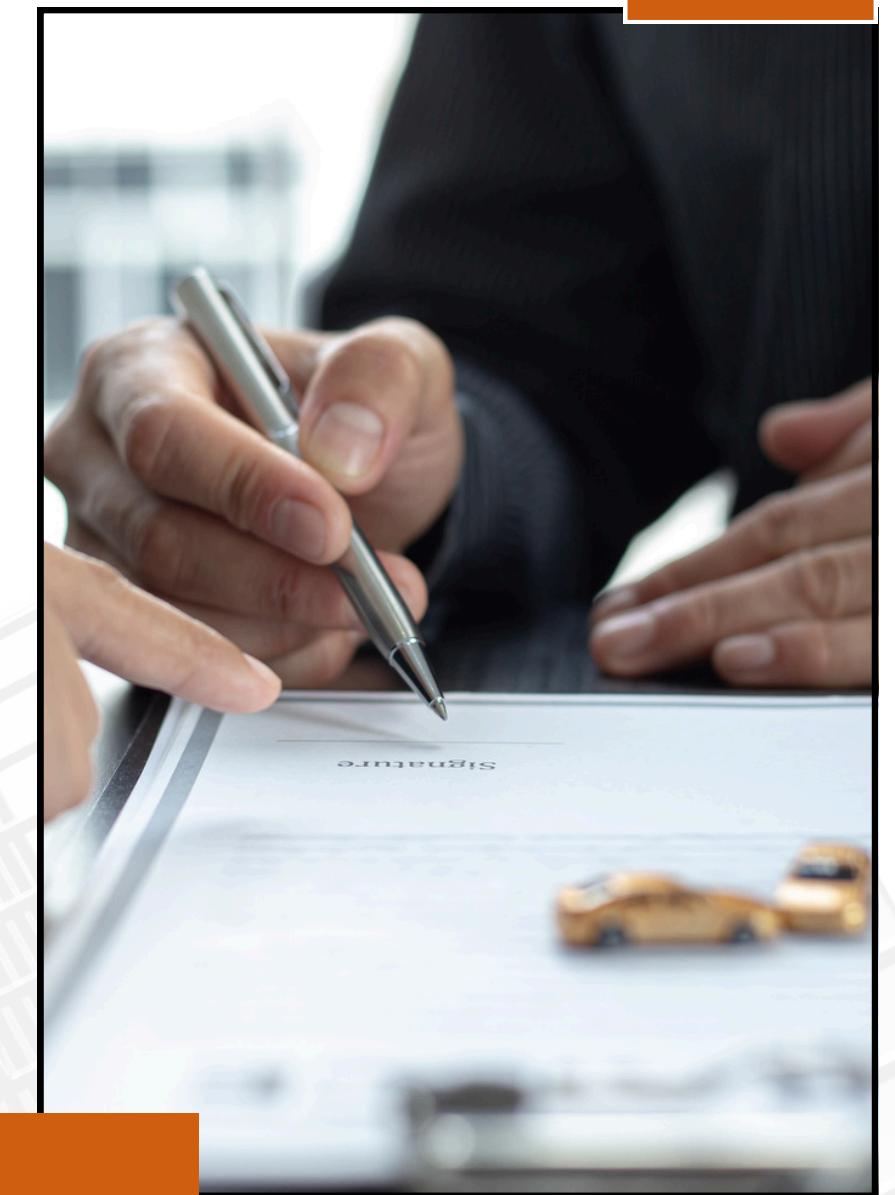
- a. Terdapat hubungan positif sedang antara penjualan dan laba.
- b. Korelasi negatif antara diskon dan laba patut diperhatikan.





REKOMENDASI

- Penyesuaian Strategi Harga
 - Evaluasi ulang strategi harga untuk produk dengan margin laba negatif seperti **Marketing Suite**.
- Review Strategi Diskon
 - Karena diskon berdampak buruk pada laba, perlu dikaji ulang efektivitas strategi diskon saat ini.
- Efisiensi Operasional
 - Tingkatkan efisiensi operasional pada produk dengan penjualan tinggi tapi laba rendah, seperti **Alchemy** dan **Big OL Database**.
- Fokus Pengembangan & Pemasaran
 - Alokasikan lebih banyak sumber daya untuk pengembangan dan promosi produk yang kurang perform seperti:
 - **SaaS Connector Pack - Gold**
 - **Chat Bot Plugin**
 - **Storage**



04



THANK YOU!

Thank you for your attention to our presentation.