

# Sales Report

**Business Intelligence Analyst Project Based  
Batch November 2025**

Presented by  
Aleisya Zahari Salam



# Disclaimer

Karena penggunaan kartu kredit yang saya punya tidak bisa, maka saya menggunakan pgadmin



# Aleisya Zahari Salam

## About You

Describe about yourself here

## Insert Your Experience

-  Admin Data Stream - Ivosight
-  Data Entry - Govokasi
-  Data Analyst Trainee - Govokasi

# Challenge

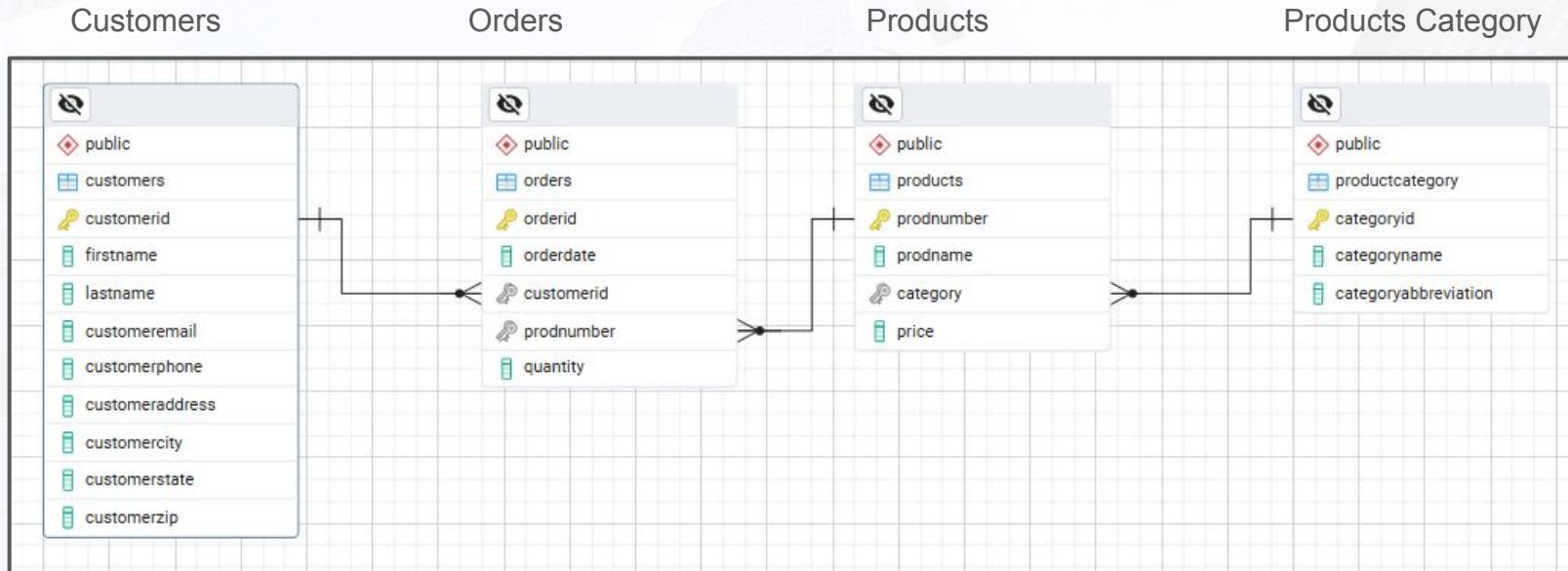
# Challenge 1

Menentukan masing-masing primary key pada 4 dataset penjualan

Customers	Products	Products Category	Orders
 public  customers <b>customerid</b>  firstname  lastname  customeremail  customerphone  customeraddress  customercity  customerstate  customerzip	 public  products <b>prodnumber</b>  prodname  category  price	 public  productcategory <b>categoryid</b>  categoryname  categoryabbreviation	 public  orders <b>orderid</b>  orderdate  customerid  prodnumber  quantity

# Challenge 2

Menentukan relationship dari ke-4 table tersebut



# Challenge 3

Membuat sebuah table master yang berisikan informasi :

- CustomerEmail (cust\_email)
- CustomerCity (cust\_city)
- OrderDate (order\_date)
- OrderQty (order\_qty)
- ProductName (product\_name)
- ProductPrice (product\_price)
- ProductCategoryName (category\_name)
- TotalSales (total\_sales)

Urutkan data tersebut berdasarkan tanggal transaksi yang paling awal sampai yang paling akhir.

# Challenge 3

answer

Query History

```
1 SELECT
2     ord.orderdate AS order_date,
3     ca.categoryname AS category_name,
4     prod.prodname AS product_name,
5     prod.price AS product_price,
6     ord.quantity AS order_qty,
7     (prod.price * ord.quantity)::numeric(10,2) AS total_sales,
8     split_part(cus.customeremail, '#', 1) AS cust_email,
9     cus.customercity AS cust_city
10
11 FROM
12     orders AS ord
13 JOIN
14     customers AS cus
15     ON ord.customerid = cus.customerid
16 JOIN
17     products AS prod
18     ON prod.prodnumber = ord.prodnumber
19 JOIN
20     productcategory AS ca
21     ON ca.categoryid = prod.category
22 ORDER BY
23     ord.orderdate ASC;
```

Data Output Messages Notifications

Showing rows: 1 to 1000 Page No: 1 of 4

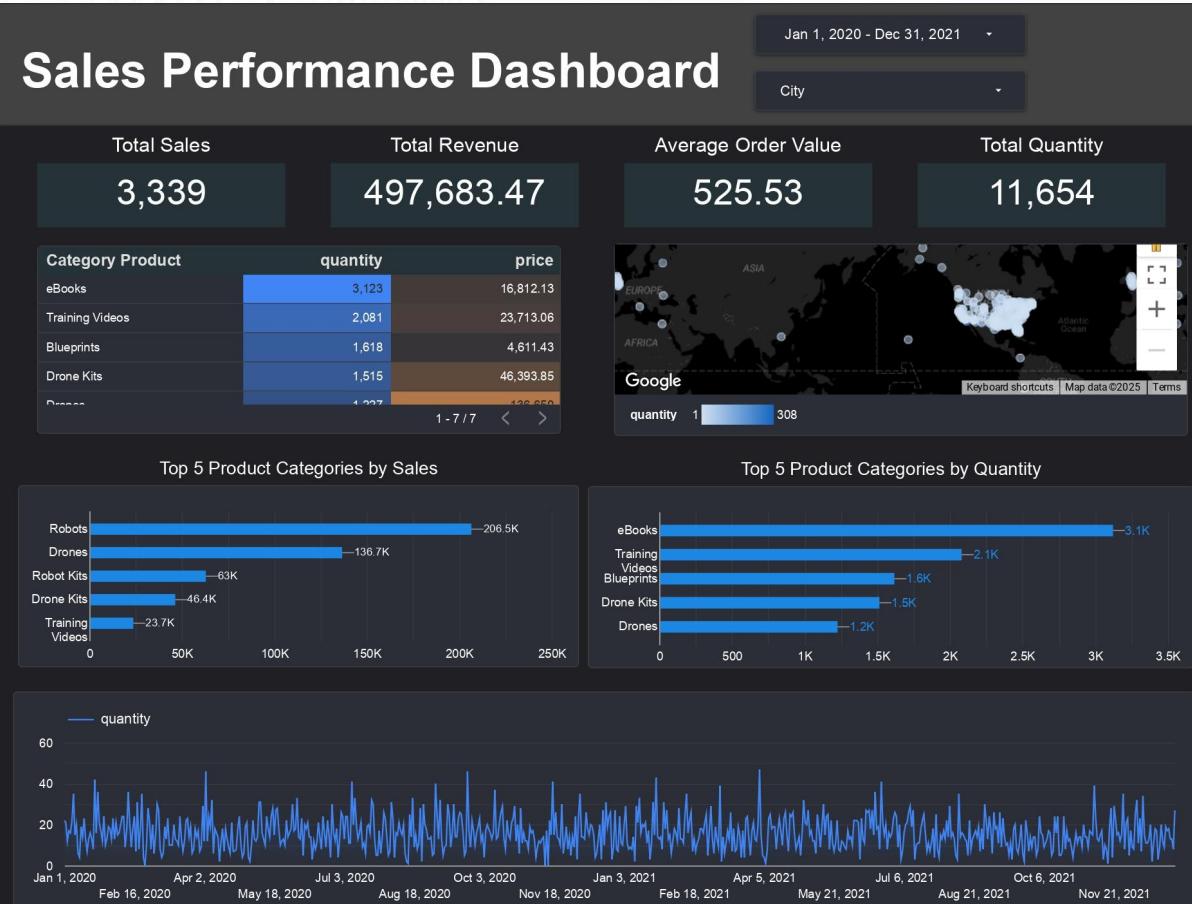
	order_date date	category_name character varying (100)	product_name character varying (100)	product_price numeric (10,2)	order_qty integer	total_sales numeric (10,2)	cust_email text	cust_city character varying (100)
1	2020-01-01	Robots	RWW-75 Robot	883.00	3	2649.00	tmckernot@tinyurl.com	Katy
2	2020-01-01	Training Videos	Drone Video Techniques	37.99	6	227.94	gstiggersdd@eventbrite.com	Saint Petersburg
3	2020-01-01	Drone Kits	BYOD-220	69.00	1	69.00	edew@nba.com	Honolulu

# Challenge 4

Membuat visualisasi yang menampilkan data penjualan tersebut. Visualisasi tersebut harus berisi minimal :

- Total keseluruhan sales
- Total keseluruhan sales berdasarkan kategori produk
- Total keseluruhan qty berdasarkan kategori produk
- Total sales berdasarkan kota
- Total qty berdasarkan kota
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi salesnya
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi qtynya

# Challenge 4



[Looker Studio](#)

# Challenge 5

usulan untuk mempertahankan penjualan ataupun menaikkan penjualan dengan tabel transaksi detail yang sudah ada

## 1. Kurangi ketergantungan pada dua kategori: Robots & Drones (70% revenue).

Karena revenue sangat bergantung ke 2 kategori ini, perusahaan berisiko tinggi kalau demand turun. **Maka**, perkuat kategori menengah seperti Robot Kits & Drone Kits untuk stabilitas jangka panjang.

## 2. Optimalkan harga & bundle untuk produk digital.

eBooks & Training Videos paling tinggi quantity tapi revenue rendah. Sehingga, naikkan harga sedikit + bundling digital (eBook + Video) agar AOV meningkat tanpa biaya tambahan.

# Challenge 5

## 3. Perbaiki kontinuitas penjualan (time series fluktuatif).

Grafik penjualan harian menunjukkan pola yang **naik–turun tajam tanpa pola musiman yang jelas**, sehingga performa penjualan sulit diprediksi. Kondisi ini menunjukkan bahwa **aktivitas penjualan belum konsisten**, baik dari sisi permintaan pelanggan maupun eksekusi penjualan internal.

Perlu dilakukan monitoring berkala dan tentukan strategi penjualan yang lebih stabil seperti penjadwalan campaign terstruktur, konsistensi pengelolaan channel penjualan, dan peningkatan engagement pelanggan untuk menjaga baseline penjualan lebih stabil sepanjang waktu

# Challenge 5

## 4. Bangun funnel dari produk murah ke produk premium.

Produk entry-level (digital dan kits) bisa jadi pintu masuk ke pembelian mahal, dengan otomatisasi rekomendasi (upsell) → setelah beli eBook diarahkan ke Robot Kits / Drones.

## 5. Ekspansi pasar ke wilayah yang masih rendah (Asia Tenggara, Afrika, Amerika Selatan).

Map menunjukkan penjualan terkonsentrasi di Eropa & US. Maka, lokalisasi harga & bahasa + kampanye targeted untuk wilayah yang potensial tetapi belum tergarap.

# Kesimpulan

"Untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan, perusahaan perlu mengurangi ketergantungan pada dua kategori utama, mengoptimalkan monetisasi produk digital, menstabilkan pola penjualan melalui strategi marketing konsisten, mengarahkan produk murah menjadi jalur upsell, serta memperluas pasar pada wilayah yang saat ini rendah performanya."

# Video Presentation Here

[https://drive.google.com/drive/folders/1daauTUnKNSzko\\_PM9TkD8\\_U7jsUIKyA-?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1daauTUnKNSzko_PM9TkD8_U7jsUIKyA-?usp=sharing)

[https://github.com/AleisyaZahari/Bank-Muamalat-Business-Intelligence-Analyst-Project-Based-  
Internship-Program](https://github.com/AleisyaZahari/Bank-Muamalat-Business-Intelligence-Analyst-Project-Based-Internship-Program)

# Thank You



Rakamin  
Academy



Bank Muamalat