

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

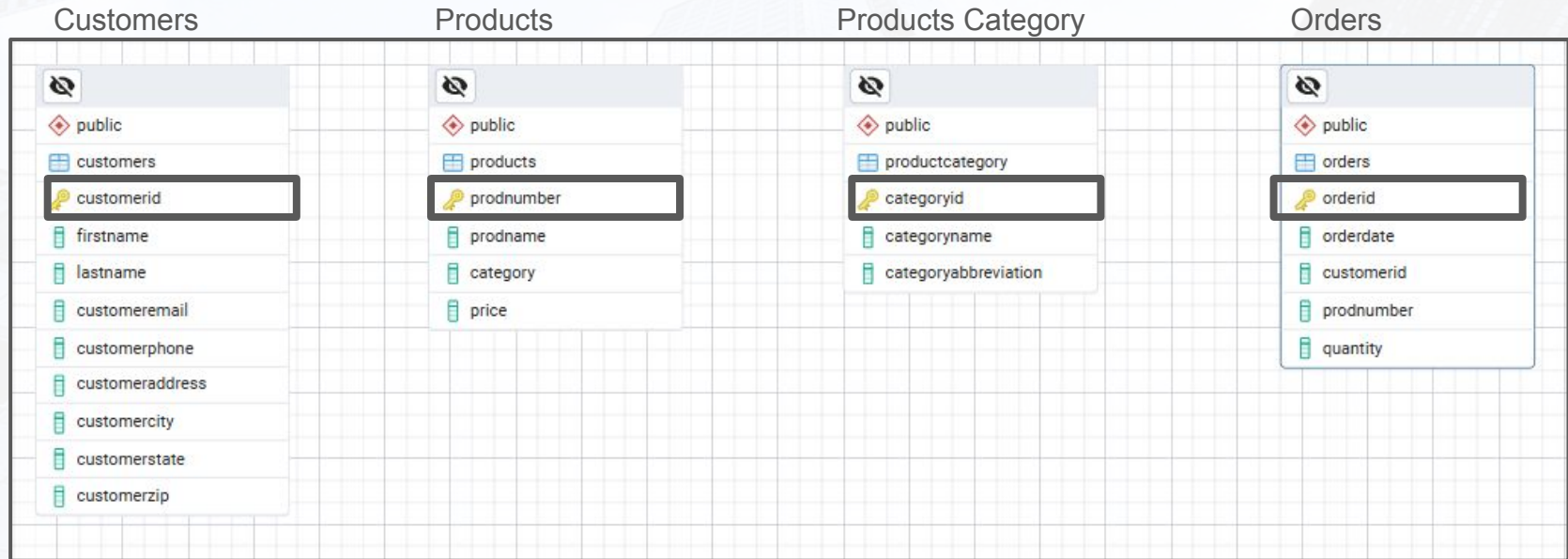
Insert Your Experience

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

Challenge

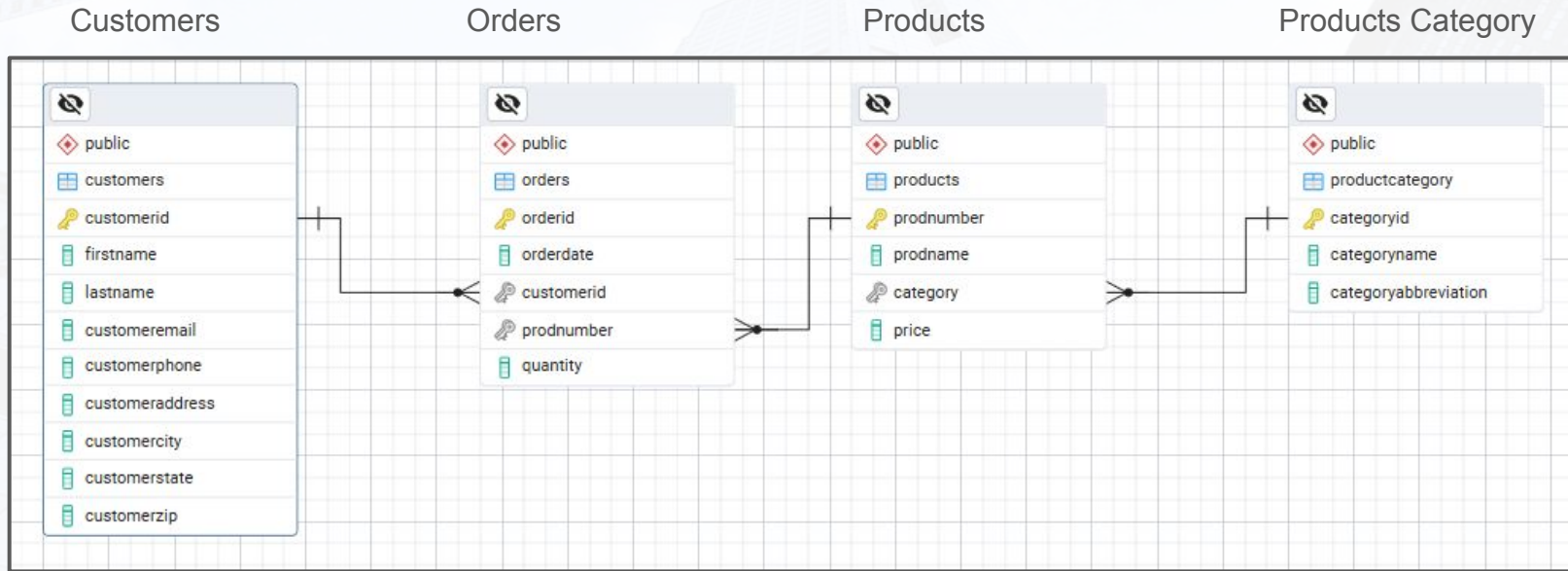
Challenge 1

Menentukan masing-masing primary key pada 4 dataset penjualan



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








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 FROM
11     orders AS ord
12 JOIN
13     customers AS cus
14     ON ord.customerid = cus.customerid
15 JOIN
16     products AS prod
17     ON prod.prodnumber = ord.prodnumber
18 JOIN
19     productcategory AS ca
20     ON ca.categoryid = prod.category
21 ORDER BY
22     ord.orderdate ASC;
```

Data Output

Messages

Notifications

       SQL

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	RYOD-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

Sales Performance Dashboard

Jan 1, 2020 - Dec 31, 2021

City

Total Sales

3,339

Total Revenue

497,683.47

Average Order Value

525.53

Total Quantity

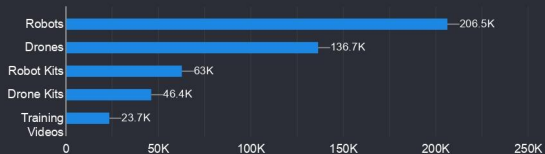
11,654

Category Product	quantity	price
eBooks	3,123	16,812.13
Training Videos	2,081	23,713.06
Blueprints	1,618	4,611.43
Drone Kits	1,515	46,393.85
Drones	1,237	136,650.00

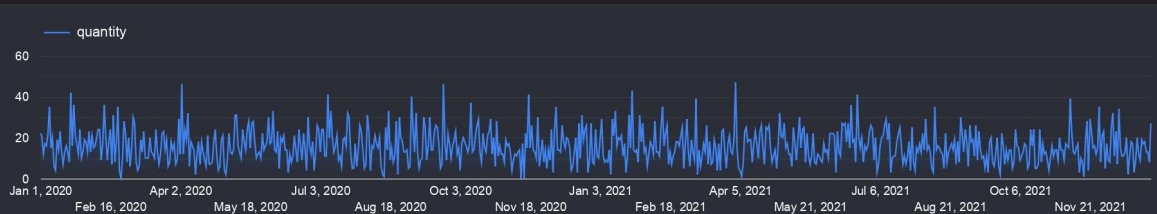
1 - 7 / 7 < >



Top 5 Product Categories by Sales



Top 5 Product Categories by Quantity



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, naikan 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://github.com/AleisyaZahari/Bank-Muamalat-Business-Intelligence-Analyst-Project-Based-Internship-Program>

Thank You



Rakamin
Academy



Bank Muamalat