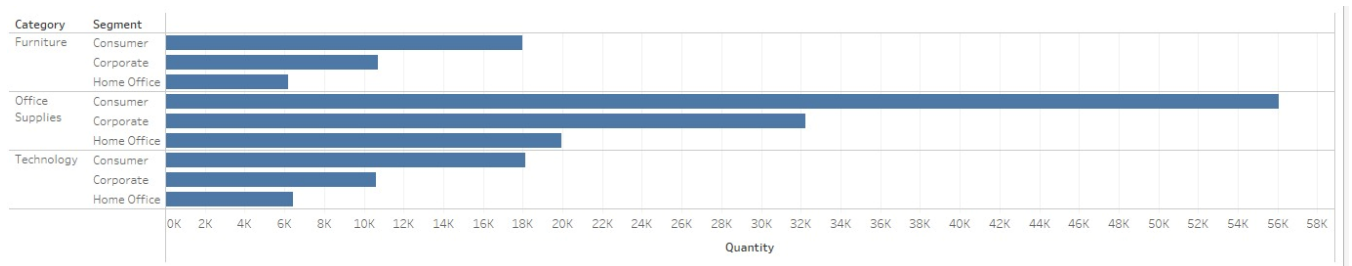
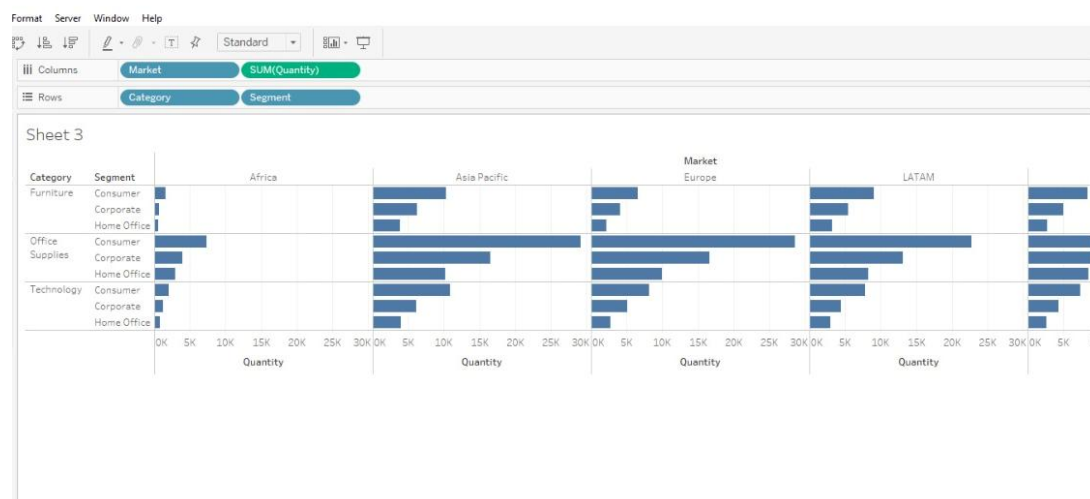


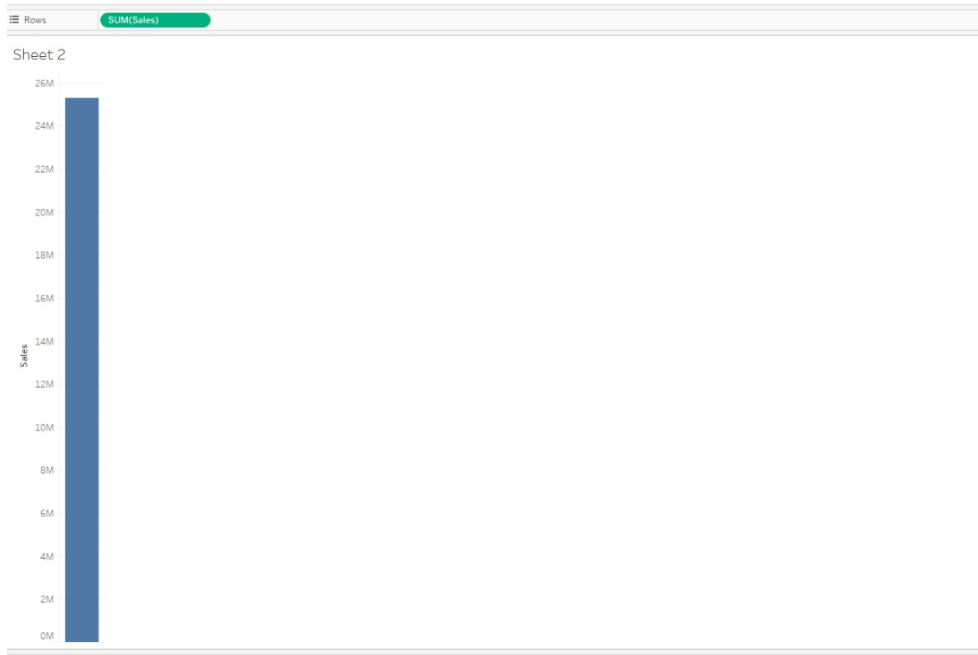
VISUALISASI 1 (TABLEAU)



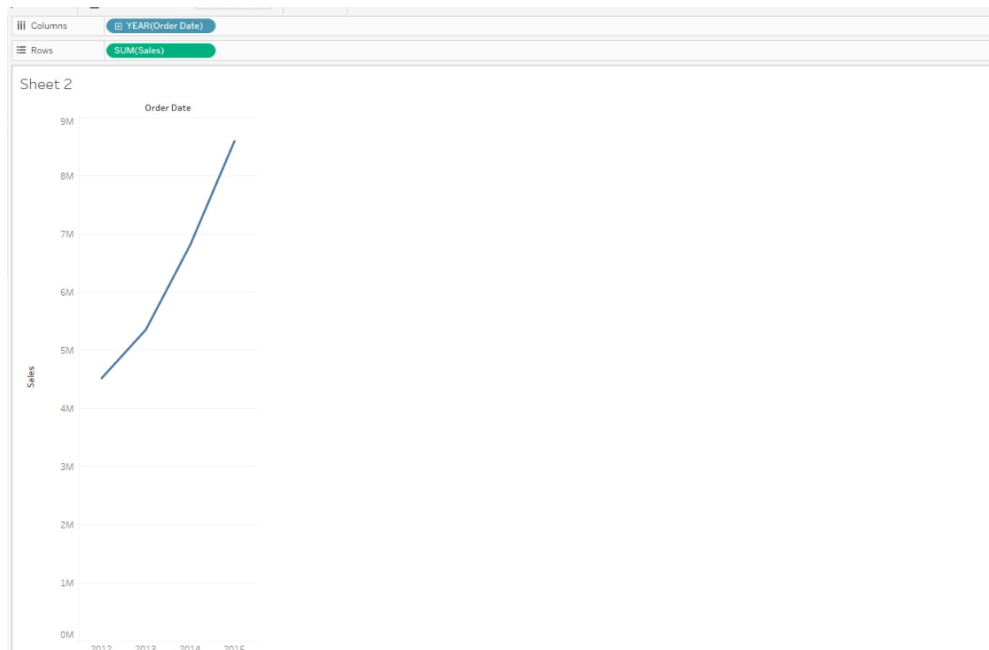
Pada grafik diatas menunjukan jumlah pembelian berdasarkan kategori produk (Furniture, Office Supplies, Technology) dan segmen pelanggan (Consumer, Corporate, Home Office). Office Supplies- memiliki jumlah pembelian tertinggi, diikuti oleh Office Supplies - Corporate. Secara umum, segmen Consumer mendominasi pembelian di semua kategori, sementara Home Office memiliki jumlah pembelian paling sedikit. Hal ini menunjukkan bahwa produk alat kantor paling banyak dibeli, terutama oleh pelanggan individu.



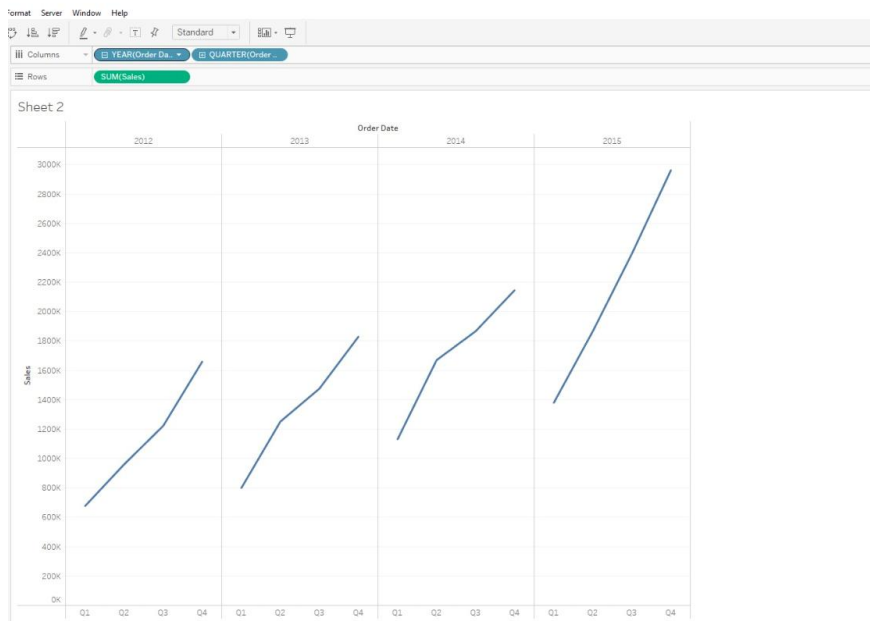
Pada gambar grafik diatas menunjukkan jumlah pembelian berdasarkan kategori produk, segmen pelanggan, dan wilayah. *Office Supplies* paling banyak dibeli, terutama oleh segmen *Consumer* dan *Corporate*. Wilayah *LATAM* memiliki pembelian tertinggi, sedangkan *Africa* paling rendah. Secara umum, pelanggan *Consumer* mendominasi di semua wilayah, menunjukkan bahwa kebutuhan alat kantor lebih tinggi dibanding kategori lain.



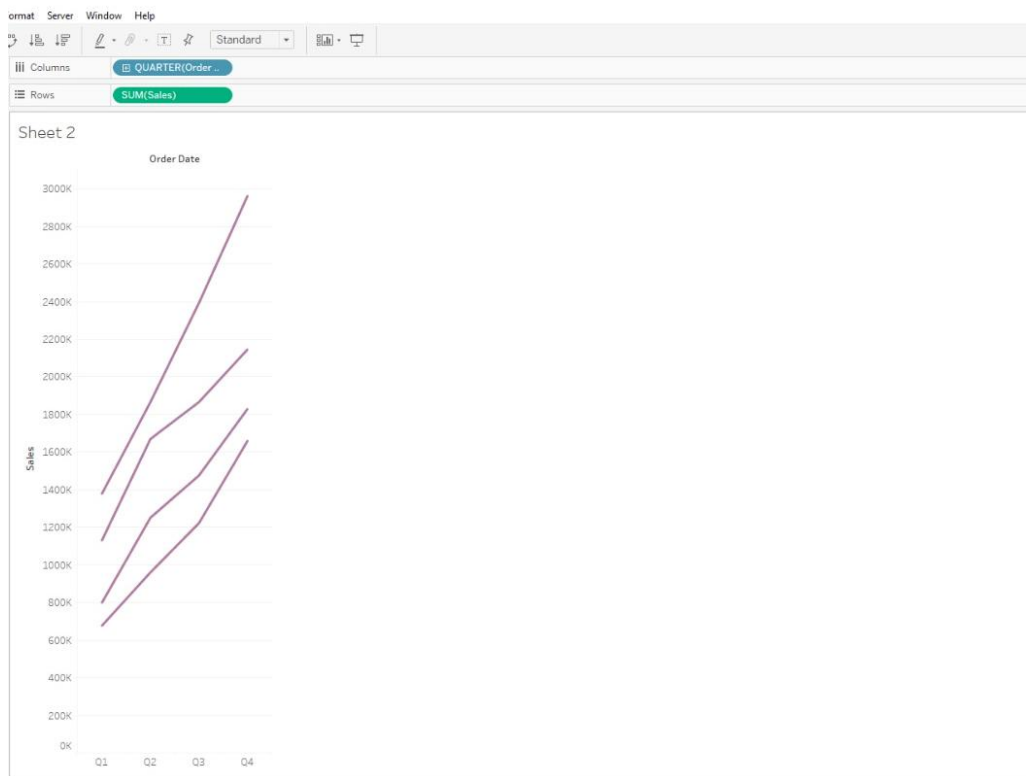
Gambar diatas menunjukan data mentah ditampilkan dalam bentuk tabel tanpa adanya visualisasi yang jelas. Data yang tersedia mencakup berbagai kolom seperti kategori, nama pelanggan, tanggal pesanan, kuantitas produk, harga, dan lain sebagainya. Pada tahap ini, data masih dalam bentuk angka dan teks tanpa ada pola yang mudah dikenali.



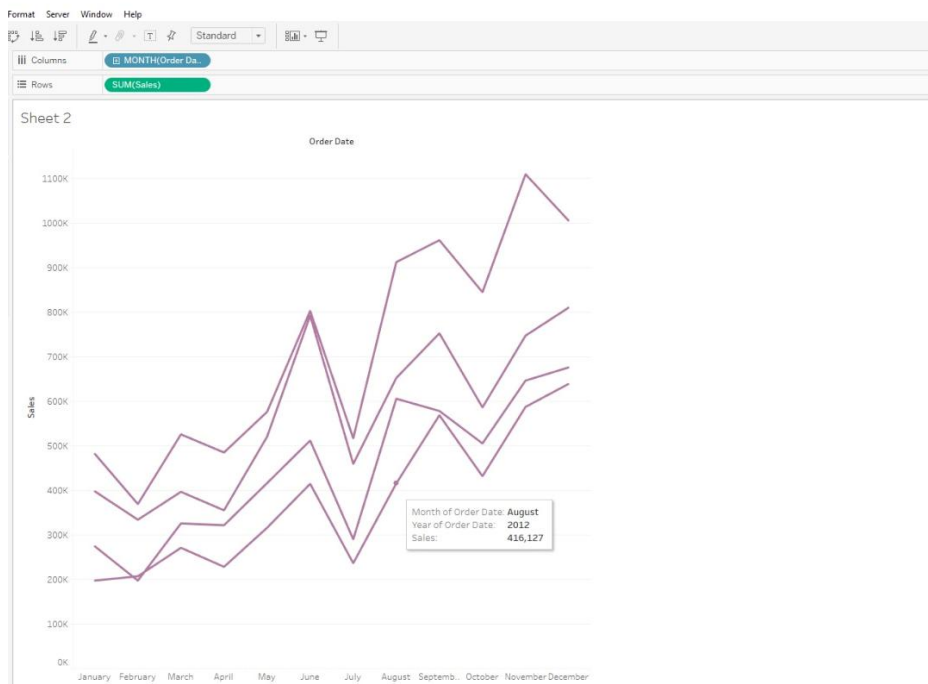
Pada gambar diatas menunjukan Grafik ini menunjukkan tren pertumbuhan dalam suatu metrik tertentu, misalnya jumlah penjualan atau pendapatan dari waktu ke waktu. Dengan menggunakan grafik ini, pengguna dapat lebih mudah memahami pola kenaikan data tanpa harus membaca tabel angka secara manual.



Pada Gambar diatas menunjukan grafik garis diperinci lebih lanjut dengan adanya pembagian data berdasarkan periode tertentu, misalnya per tahun atau per kuartal. Ini memungkinkan analisis yang lebih mendalam, misalnya untuk melihat bagaimana tren penjualan berkembang setiap tahunnya. Dengan cara ini, pengguna dapat melihat pola musiman atau perubahan signifikan dalam data

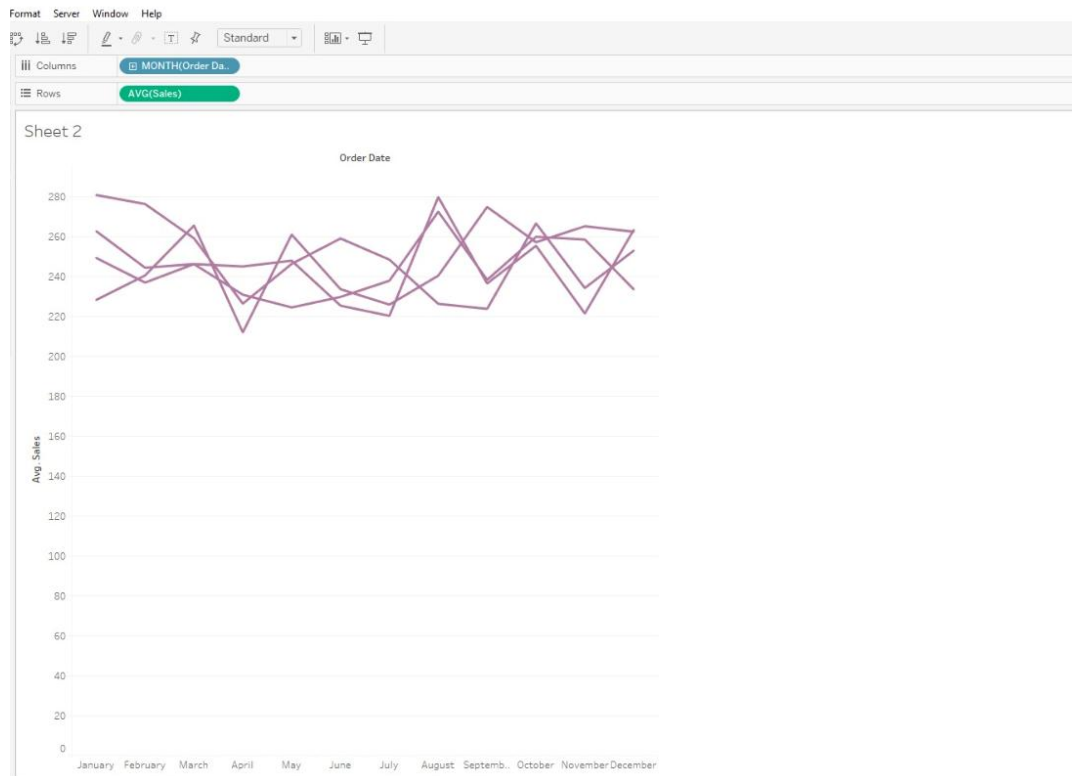


Pada Grafik diatas menunjukan Yang berarti Penjualan mengalami pertumbuhan yang stabil setiap tahunnya. Q4 memiliki lonjakan penjualan yang lebih besar dibanding kuartal lainnya.



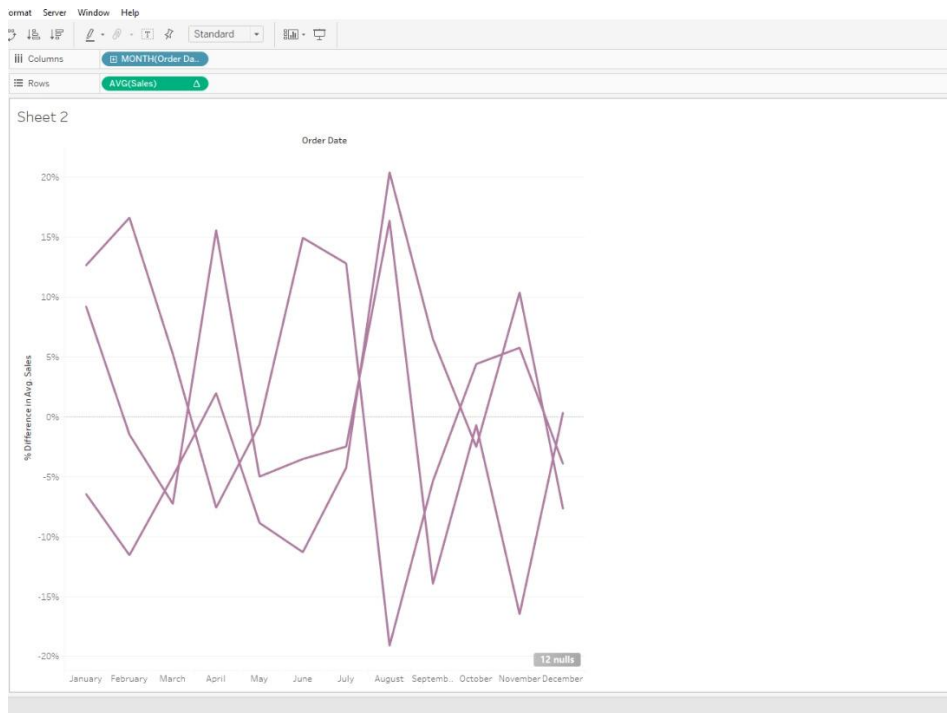
Grafik menunjukkan penjualan (Sales) sepanjang tahun, dari Januari hingga Desember, dengan beberapa kategori yang direpresentasikan oleh garis berbeda. Secara umum, tren penjualan terlihat meningkat seiring waktu, meskipun ada fluktuasi di beberapa bulan tertentu. Puncak penjualan terjadi di bulan-bulan akhir tahun, terutama sekitar Oktober hingga Desember, yang mungkin dipengaruhi oleh musim belanja atau promosi akhir tahun.

Ada juga pola kenaikan yang cukup signifikan di pertengahan tahun, sekitar bulan Mei-Juli. Namun, grafik juga menunjukkan adanya penurunan.

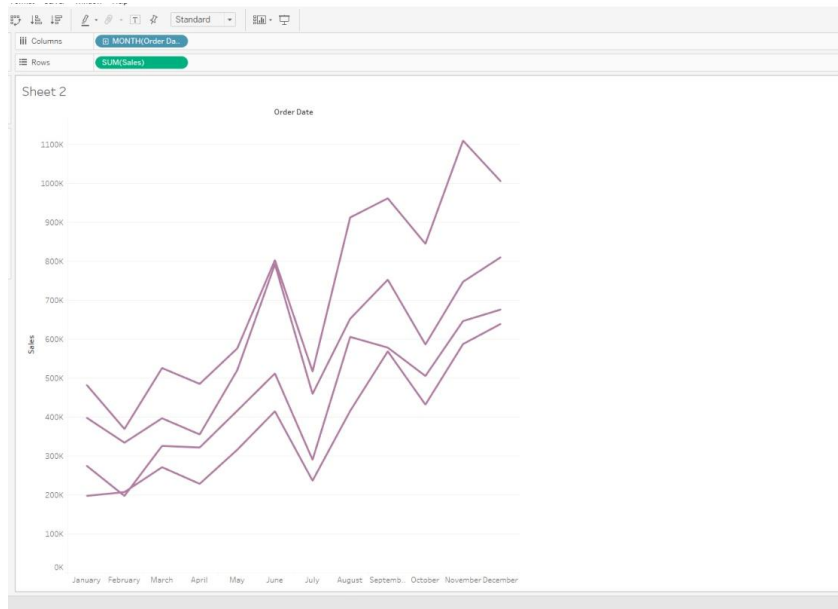


Grafik menggambarkan rata-rata penjualan (Avg Sales) sepanjang tahun, dengan kategori yang sama seperti di grafik pertama. grafik terlihat lebih stabil dengan fluktuasi yang tidak terlalu ekstrem. Artinya meskipun total penjualan meningkat, rata-rata penjualan per kategori tidak mengalami perubahan yang terlalu besar dari bulan ke bulan.

Fluktuasi yang terlihat di grafik ini bisa menjelaskan bahwa variasi dalam kategori tertentu, tetapi secara keseluruhan, perbedaan antar bulan tidak terlalu signifikan. Ini bisa berarti bahwa kenaikan total penjualan di grafik pertama lebih banyak didorong oleh volume transaksi yang lebih besar daripada peningkatan rata-rata penjualan per kategori.



Pada Gambar Diatas Menunjukkan fluktuasi signifikan dalam rata-rata penjualan bulanan, dengan pola naik turun yang tajam. Hal ini bisa disebabkan oleh faktor musiman atau tren pasar. Adanya "12 nulls" menunjukkan data yang hilang, yang perlu diperiksa lebih lanjut.



Grafik menggambarkan rata-rata penjualan (Avg Sales) sepanjang tahun, dengan kategori yang sama seperti di grafik pertama. grafik terlihat lebih stabil dengan fluktuasi yang tidak terlalu ekstrem. Artinya meskipun total penjualan meningkat, rata-rata penjualan per kategori tidak mengalami perubahan yang terlalu besar dari bulan ke bulan.

Fluktuasi yang terlihat di grafik ini bisa menjelaskan bahwa variasi dalam kategori tertentu, tetapi secara keseluruhan, perbedaan antar bulan tidak terlalu signifikan. Ini bisa berarti bahwa kenaikan total penjualan di grafik pertama lebih banyak didorong oleh volume transaksi yang lebih besar daripada peningkatan rata-rata penjualan per kategori.