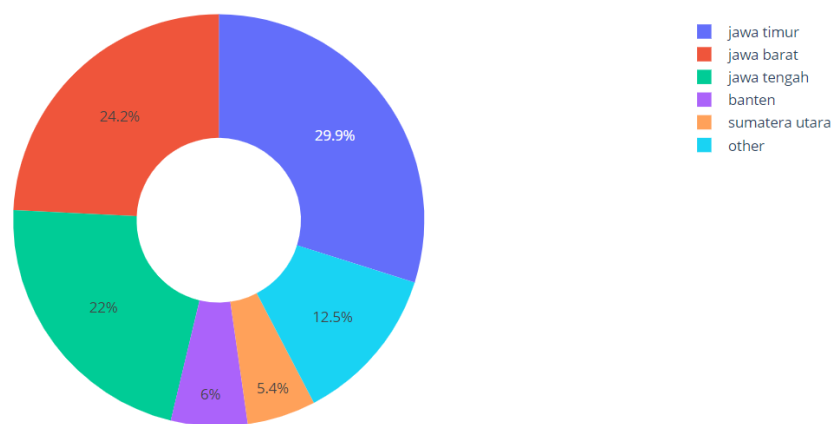


## Test Data Analyst PT. Sinergi Ayu Utama

### Whinar Kukuh Rizky Ardana – Data Analyst

PT. Sinergi Ayu Semesta Saat ini ingin meningkatkan growth dan profit dari produk-produk dari salah satu brand kecantikan melalui analisis data. banyak informasi yang dapat digali untuk bisa membantu merumuskan strategi maupun saran untuk meningkatkan profit mulai dari *daerah potensial, product unggulan, hingga sesuatu hal yang seharusnya dapat menambah profit namun tidak dimaksimalkan dengan baik*. Mari kita mulai dari jumlah profit di masing-masing provinsi.

Proporsi profit dari setiap provinsi

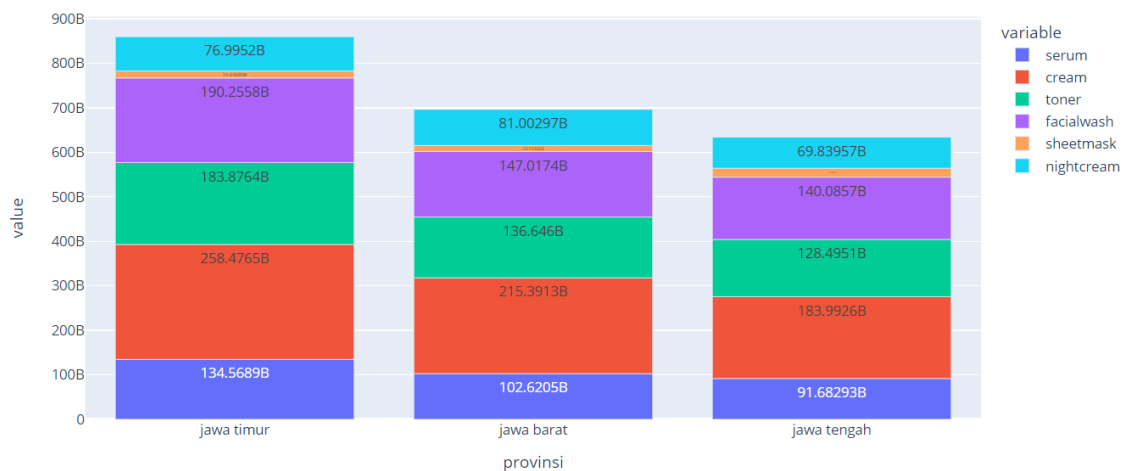


Jawa Tmur, Jawa Barat dan Jawa Tengah adalah 3 provinsi dengan profit terbanyak dengan persentase 76% profit berasal dari 3 provinsi ini

(Kita akan Coba fokus ke 3 provinsi dengan profit terbesar yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur)

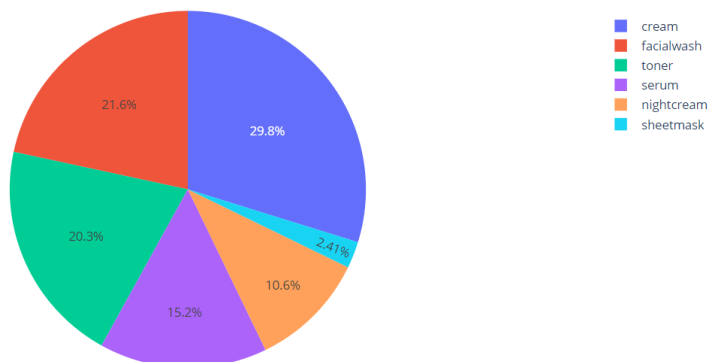
**Lalu apa product-product yang paling diminati oleh Masyarakat di Jawa?**

perbandingan penjualan produk untuk 3 provinsi teratas



Berdasarkan data diatas, Jawa Timur adalah provinsi dengan penjualan tertinggi. Dengan Cream adalah Product dengan penjualan tertinggi pada semua provinsi di jawa. Ini berarti ***Cream memiliki potensi penjualan yang bagus di provinsi jawa timur, jawa barat dan jawa tengah*** Sedangkan Product dengan penjualan terendah semua provinsi jawa adalah Sheetmask. **Namun terdapat suatu celah dari product cream ini...**

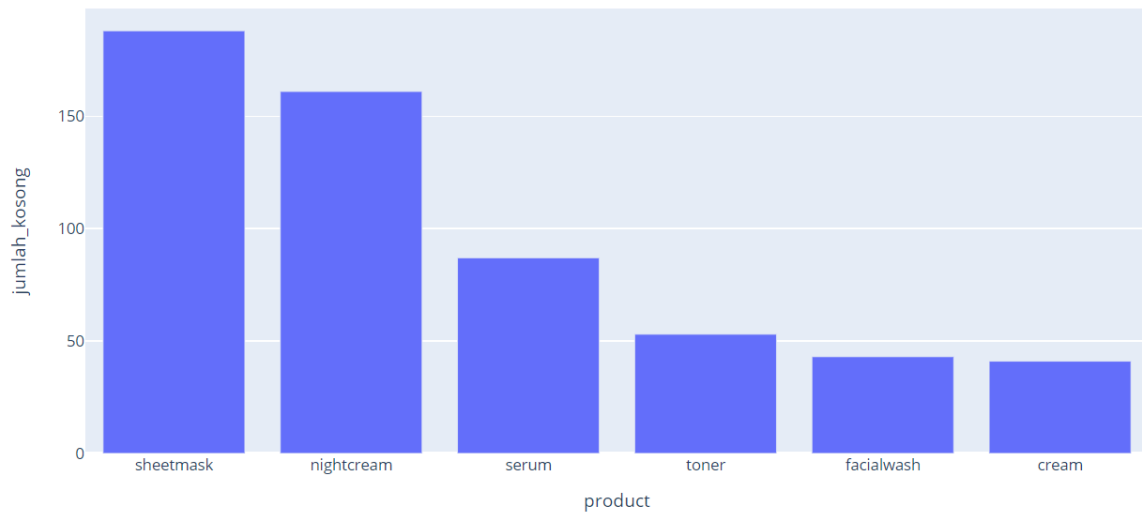
Proporsi product pada keseluruhan profit



Kita tahu bahwa ***Cream adalah product dengan kontribusi profit tertinggi dengan persentase 29% dari keseluruhan profit*** sesuai dengan grafik diatas.

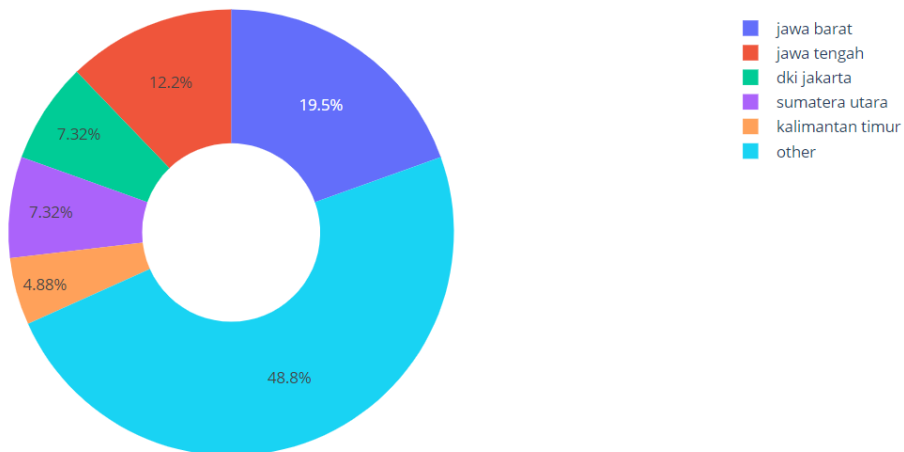
Namun Berdasarkan grafik dibawah, ***Terdapat cream yang kosong (tidak tersebar pada beberapa agen)*** padahal kita tahu cream adalah product yang paling banyak dibeli customer...

Jumlah kekosongan product dari setiap agen



Dan jika dilihat berdasarkan provinsi **Kita akan tahu bahwa...**

Proporsi agen yang tidak tersebar product cream pada setiap provinsi



**Sebanyak 31.7% dari keseluruhan cream tidak tersebar di provinsi jawa barat dan jawa tengah** sedangkan kedua provinsi tersebut termasuk dari 3 provinsi dengan penjualan terbanyak.

**Cream adalah product unggulan kita** dan kita tahu bahwa **provinsi jawa barat dan jawa tengah menyumbang 46% dari keseluruhan profit yang didapatkan**

Maka berikut rekomendasi yang dapat dilakukan:

1. Pertama yang harus dilakukan adalah memastikan semua agen memiliki product cream terutama di jawa

2. **Memastikan bahwa cream tersebar pada semua agen di seluruh jawa akan meningkatkan profit dan penjualan dengan estimasi sekitar 1.2% atau sekitar 35.5 Miliar**

***Kita tidak seharusnya membiarkan suatu product kosong pada daerah yang terbukti memiliki minat yang tinggi pada product kita***

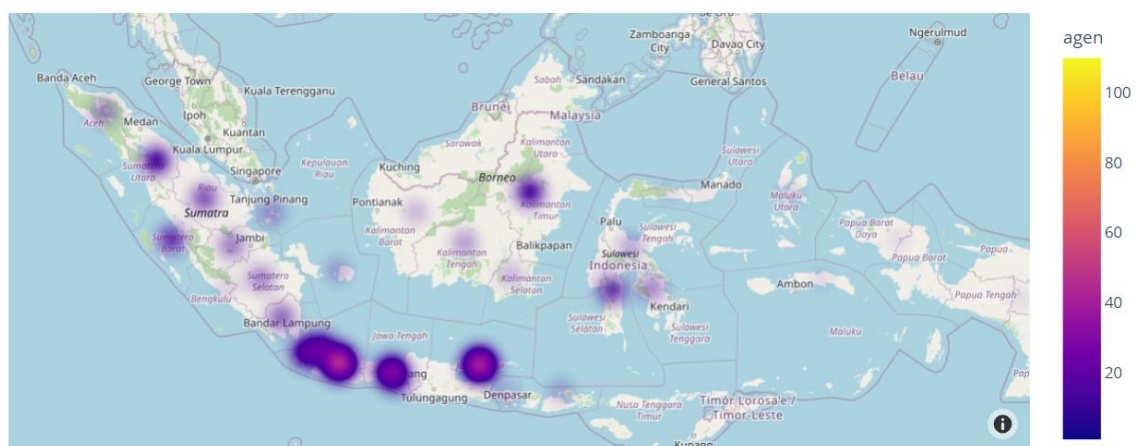
Meskipun cream memiliki jumlah kekosongan yang paling sedikit, dengan memastikan bahwa cream tersebar ke semua agen akan sangat menambah keuntungan kita mengingat 2 product tersebut terbukti banyak diminati customers. Terlebih karena skala profit yang kita bahas cukup besar (ratusan Triliun) sehingga 1% pun sangat berpengaruh

Ini adalah hal yang harus dan paling masuk akal untuk dilakukan dengan dukungan kuat dari data bahwa cream sangat diminati di jawa.

## Section 2

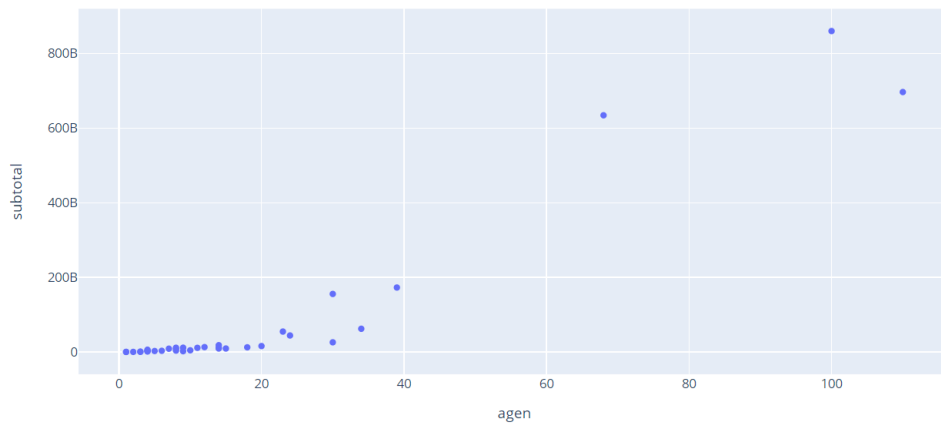
***Masing-masing provinsi memiliki beberapa agen yang menjual product-product ke customer, Lalu Apakah Jumlah Agen mempengaruhi profit yang didapat?***

Sebaran jumlah agen pada setiap provinsi



Berdasarkan sebaran agen, **agen kita tersebar cukup merata di setiap provinsi di Indonesia, tapi jumlah agen di setiap provinsi yang kurang merata**, terlihat agen di pulau jawa sangat banyak dibanding provinsi lainnya. **Namun...**

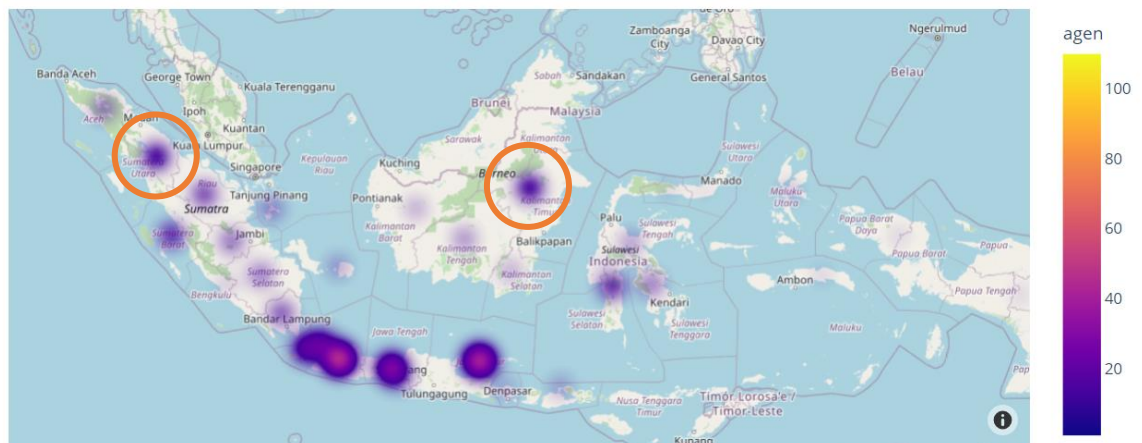
Korelasi jumlah agen dengan Profit



Berdasarkan grafik diatas, **jumlah agen tidak sepenuhnya mempengaruhi jumlah profit**, karena banyak juga provinsi dengan jumlah agen lebih banyak namun profit yang dihasilkan lebih sedikit. Sehingga kemungkinan ini dipengaruhi minat customers di setiap provinsi berbeda beda terhadap product kita.

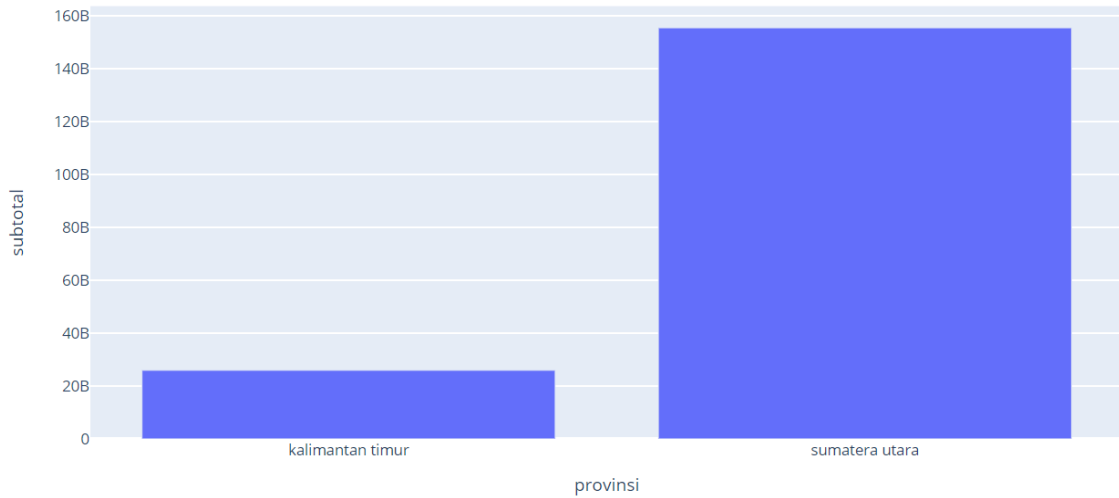
## Lalu bagaimana minat masing-masing provinsi terhadap 6 produk kita?

Sebaran jumlah agen pada setiap provinsi



**Daerah Kalimantan timur terlihat memiliki minat yang kurang terhadap product kita**, karena di kalimantan timur termasuk daerah yang memiliki cukup banyak agen namun tidak menghasilkan profit yang banyak, dibandingkan dengan daerah sumatera utara yang memiliki jumlah agen yang sama (35 agen) mampu menghasilkan profit yang jauh lebih banyak dari kalimantan timur seperti ditunjukkan grafik dibawah ini

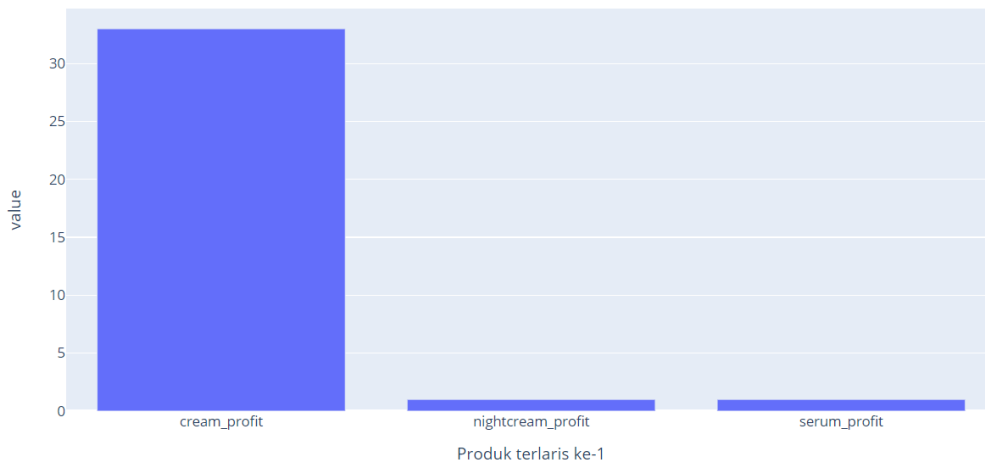
Perbandingan Profit Provinsi Sumatera Utara dan Kalimantan Timur



Kemungkinan ini terjadi karena agen di Kalimantan timur kurang efektif dalam melakukan penjualan maupun pemasaran. Untuk itu Perusahaan ***mungkin dapat memberikan training kepada agen-agen dengan performa yang kurang baik dan merubah strategi pemasaran untuk daerah Kalimantan timur***

**Kira-kira apakah peminat product kita disetiap provinsi sama?**

Produk paling laris dari setiap provinsi



Dari data diatas cream adalah produk yang paling diminati disemua provinsi sehingga untuk meningkatkan penjualan bisa dilakukan dengan mulai meratakan penyebaran cream diseluruh provinsi, menambah jumlah agen untuk menjangkau lebih banyak customers karena bisa dipastikan cream akan laku di setiap provinsi.

Selain itu, Terdapat 1 daerah yang terlihat memiliki minat lebih dengan produk serum yaitu Nusa Tenggara Timur.

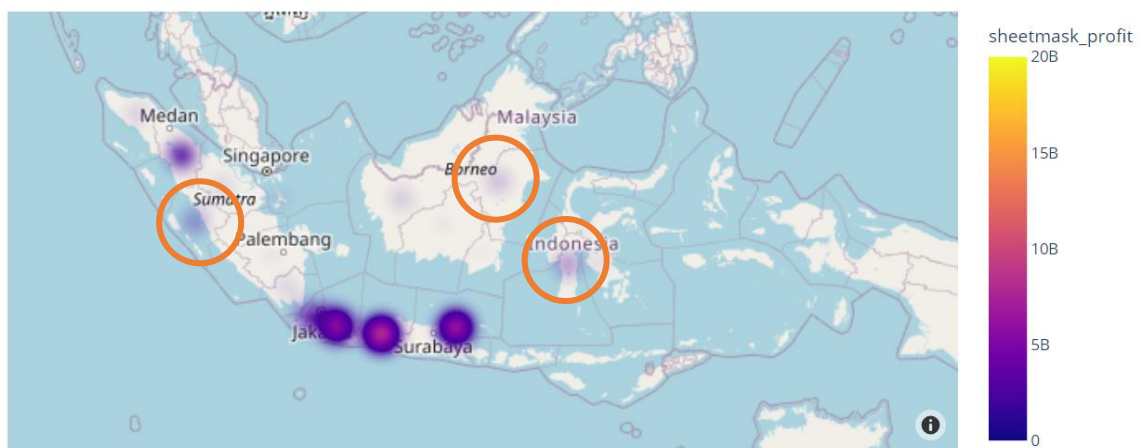
Profit product dari nusa tenggara timur



Ternyata di Nusa Tenggara Timur tidak hanya menyukai produk serum namun juga nightcream. Tetapi dapat dilihat bahwa ternyata **produk unggulan kita belum tersebar di NTT**. Ini juga bisa menjadi **peluang untuk mempromosikan produk unggulan kita yaitu cream dan facial wash kepada Masyarakat NTT untuk dapat meningkatkan profit**. Selain itu kita juga harus **terus menambah produk serum dan nightcream karena produk yang sudah dikenal dan banyak diminati Masyarakat NTT**

### Potensi Kota Penyebaran produk Sheetmask

Sebaran Profit sheetmask pada setiap provinsi



Kota dengan potensi peminat product sheetmask adalah **sulawesi selatan, sumatera barat dan kalimantan timur**, memastikan sheetmask tersebar ke semua agen di 3 kota ini diprediksi dapat menambah profit, karena cukup banyak sheetmask yang tidak tersebar di 3 provinsi tersebut

Memberikan promo dengan menargetkan customers di daerah sulawesi selatan dan sumatera barat juga diprediksi sesuai sasaran karena dari data sheetmask cukup diminati di 2 kota tersebut

### **Kesimpulan dan Rekomendasi**

- Nilai Profit yang didapatkan dari data ini memang cukup besar, meskipun begitu masih **terdapat peluang yang kurang dimaksimalkan yaitu penyebaran product yang tidak tersebar pada setiap agen, terutama pada provinsi yang jelas memiliki potensi produk kita akan laku.**
- ***Memastikan bahwa cream tersebar pada semua agen di seluruh provinsi jawa akan meningkatkan profit dengan estimasi sekitar 1.2% atau sekitar 35.5 M.***
- Memberikan Promo atau diskon khusus pada pembelian sheetmask di provinsi **sulawesi selatan, sumatera barat dan kalimantan timur** karena terlihat 3 provinsi ini memiliki potensi profit yang cukup besar selain provinsi di jawa.
- **Daerah Kalimantan timur terlihat memiliki minat yang kurang terhadap product kita.** Perusahaan mungkin dapat ***memberikan training kepada agen-agen dan merubah strategi pemasaran untuk daerah Kalimantan timur***
- ***Mempromosikan produk unggulan kita yaitu cream dan facial wash kepada Masyarakat NTT untuk dapat meningkatkan profit karena sama sekali belum tersebar di agen provinsi NTT***
- Menambah produk serum dan nightcream karena produk yang sudah dikenal dan banyak diminati Masyarakat NTT
- Kita juga harus memperhatikan 5 provinsi dengan profit tertinggi, **kita bisa menambah jumlah agen (karena produk sudah dikenal baik dan minat customer cukup tinggi) dan memberi diskon khusus untuk 5 provinsi tersebut**