

Assignment

Name	Nuzhairil Arsanurrahman
Link Tableau	https://public.tableau.com/views/AssignmentDay19/Dashboard1?:language=en-US&publish=yes&:sid=&:display_count=n&:origin=viz_share_link

Question 1

(Gambar kan menggunakan **bar chart** apapun dengan terlebih dahulu membuat **calculated field IF ELSE untuk menghitung Age dan Grouping Age**. tambahkan label dan color pada bar chart tersebut untuk memudahkan penarikan insight.

Hint (age grouping example)

if [age] <= 20 then 'Group <=20'

ELSEIF [age] >= 21 and [age] <= 40 then 'Group 21 - 40'

.....

end

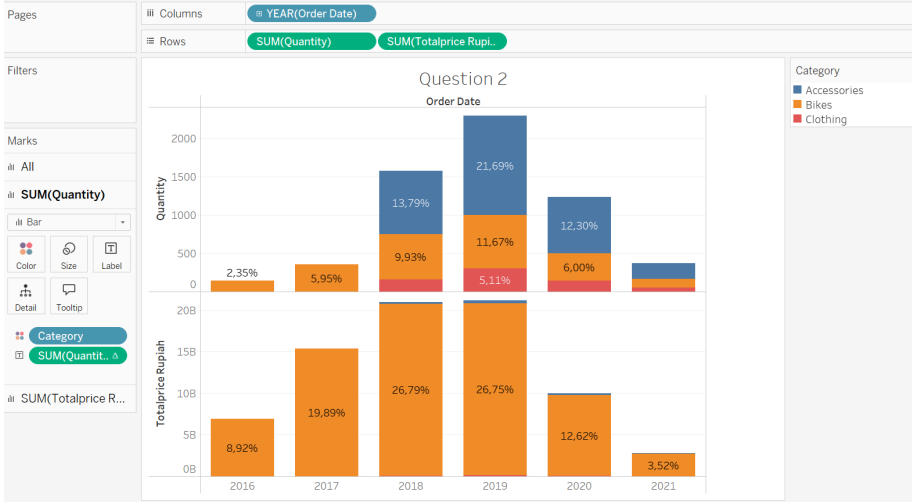
Question	<p>Untuk mengetahui target customer BeeCycle. Kamu membuat visualisasi untuk melihat distribusi customer berdasarkan gender dan umur.</p> <hr/> <p>Dimana untuk category umur, kamu membagi umur customer kedalam (Hint : CASE WHEN or IF ELSE)</p> <ul style="list-style-type: none">• umur customer <= 20 tahun maka 'Group <=20'• umur customer antara 21 dan 40 tahun maka 'Group 21 - 40'• umur customer antara 41 dan 60 tahun maka 'Group 41 - 60'• umur customer lebih dari 60 tahun maka 'Group >60' <hr/> <p>Dengan grouping age yg sudah di define, selanjutnya jawab pertanyaan berikut</p> <hr/>
-----------------	---

	<p>Grouping age apa dan gender apa yg memiliki transaksi paling tinggi di BeeCycle?</p>
Visualization	<div><div><div><div>Pages</div><div>Columns</div><div>Rows</div></div><div><div>Age Grouping</div><div>Gender</div><div>SUM(Totalprice Rupiah)</div><div>SUM(Quantity)</div></div></div><div><div>Filters</div><div>Marks</div><div><div>All</div><div>Color</div><div>Size</div><div>Label</div><div>Detail</div><div>Tooltip</div><div>Gender</div><div>Multiple fields</div><div>SUM(Totalprice R...</div><div>SUM(Quantity)</div></div></div><div><div>Question 1</div><div><div>Age Grouping / Gender</div><div>Group 21 - 40</div><div>Group 41 - 60</div><div>Group >60</div></div><div><div>Totalprice Rupiah</div><div>Quantity</div></div><div><div><div>19.350.229.967</div><div>17.904.886.377</div><div>19.925.942.322</div><div>17.607.869.319</div><div>1.035.058.055</div><div>1.354.882.054</div></div><div><div>1.461</div><div>1.233</div><div>1.538</div><div>1.456</div><div>88</div><div>177</div></div><div><div>F</div><div>M</div><div>F</div><div>M</div><div>F</div><div>M</div></div></div><div><div>Gender</div><div><div>F</div><div>M</div></div></div></div></div>
Answer	<p>Transaksi paling tinggi berada pada grup umur 41–60 tahun untuk gender perempuan(female) dengan total transaksi mencapai Rp 19.925.942.322 dan jumlah produk yang dibeli mencapai 1538 buah</p>

Question 2

(Gambar kan menggunakan **stacked bar chart**, tambahkan label percentage dan color pada bar chart tersebut untuk memudahkan penarikan insight).

Question	<p>Karena bulan Oktober depan akan ada campaign. Kamu punya ide untuk highlight warna product tertentu yg menjadi kegemaran customer.</p> <hr/> <p>Warna apa di tiap tahun yg menjadi warna paling populer dibeli oleh customer?</p> <p>(eg : berdasarkan quantity atau total price rupiah)</p>
----------	--

<p>Visualization</p>	
<p>Answer</p>	<p>Warna yang paling populer dibeli adalah warna orange untuk kategori Bikes</p>

Question 3

(Gambar kan menggunakan **Text Table**, tambahkan highlight color sehingga user dapat mengetahui secara cepat transaksi tertinggi)

Hint : Gunakan filter dimension product name TOP 10 berdasarkan quantity.

<p>Question</p>	<p>Karena campaign bulan Oktober tsb hanya terbatas untuk tiap2 toko cabang. kamu punya ide, bagaimana hanya mengambil TOP product_id dari masing2 toko cabang. sehingga kamu melakukan query untuk menjawab pertanyaan berikut :</p> <hr/> <p>TOP 10 product name apa saja yg paling populer dari masing-masing territory / origin country?</p>
------------------------	---

Visualization

Question 3

Territory Region	Product Name	Product Rank	Quantity
Australia	Water Bottle - 30 oz.	1	124.0
	Patch Kit/8 Patches	10	57.0
	Mountain Bottle Cage	2	76.0
	Sport-100 Helmet, Red	7	63.0
	Sport-100 Helmet, Blue	5	68.0
	Road Bottle Cage	7	63.0
	Fender Set - Mountain	6	66.0
	Mountain-200 Black, 42	3	71.0
	Mountain-200 Silver, 42	4	69.0
Canada	Mountain-200 Silver, 42	9	58.0
	Water Bottle - 30 oz.	7	32.0
	Patch Kit/8 Patches	2	79.0
	Sport-100 Helmet, Red	7	32.0
	Mountain Tire Tube	3	54.0
	Sport-100 Helmet, Blue	5	34.0
	Road Tire Tube	1	83.0
	Touring Tire Tube	4	49.0
	LL Mountain Tire	10	30.0
France	HL Road Tire	7	32.0
	ML Road Tire	5	34.0
	Water Bottle - 30 oz.	1	58.0
	Patch Kit/8 Patches	9	22.0
	Mountain Bottle Cage	4	32.0
	Sport-100 Helmet, Red	3	36.0
	Sport-100 Helmet, Blue	6	28.0
	Road Bottle Cage	2	39.0
	Mountain-200 Black, 42	5	29.0

Answer

Berikut ini top 10 product name dari Region Australia :

1. Water Bottle - 30 oz.: 124
2. Mountain Bottle Cage: 76
3. Mountain-200 Black, 42: 71
4. Mountain-200 Silver, 38: 69
5. Sport-100 Helmet, Red: 68
6. Fender Set - Mountain: 66
7. Sport-100 Helmet, Blue: 63
7. Road Bottle Cage: 63
9. Mountain-200 Silver, 42: 58
10. Patch Kit/8 Patches: 57

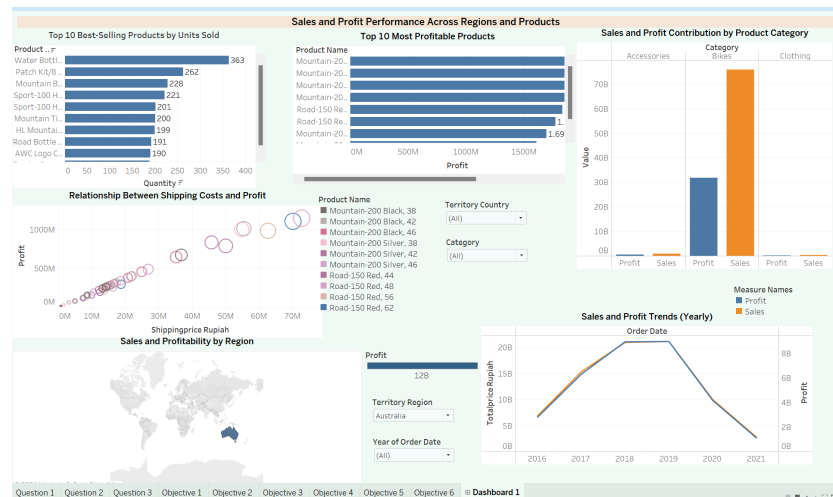
Question 4

Karena sudah lulus probation nih.. kamu diminta untuk membuat sendiri analysis untuk si Bos. Beberapa step yang perlu dilakukan adalah :

1. Membuat objective analysis (contoh : Karena next campaign mau dibuat maksimal , kita akan menghighlight top2 product)
2. Membuat business question (contoh : Apa saja product yg paling populer dari segi jumlah transaksi?). Dalam case dashboard, secara best practice buat 2 - 5 business question dalam 1 dashboard yang mendukung objektif pada no 1.
3. Gambarkan chart untuk menjawab masing-masing pertanyaan pada no 2, dan gabungkan menjadi 1 dashboard.
4. Tulis Actionable knowledge atau next action setelah mendapat jawaban dari poin 3 (contoh : product abc yg paling tinggi sehingga kita akan fokus untuk promosi product tersebut).

Objective	Menganalisis performa produk dalam hal penjualan dan profitabilitas di berbagai wilayah untuk memahami produk yang paling laku, paling menguntungkan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan (seperti biaya pengiriman).
Business Question	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk apa yang paling laris dalam hal unit yang terjual? 2. Produk apa yang paling menguntungkan? 3. Bagaimana perbedaan penjualan dan profitabilitas di seluruh wilayah? 4. Apa hubungan antara biaya pengiriman dan profitabilitas? 5. Kategori produk mana yang memberikan kontribusi terbesar terhadap penjualan dan profit? 6. Bagaimana tren penjualan dan profit tahunan?

Visualization



Answer

1. **Water Bottle** dan **Patch Kit** adalah produk yang paling laku, yang menandakan permintaan yang tinggi.
2. **Mountain-200 Black** memberikan profit tertinggi. Ini menunjukkan bahwa meskipun produk ini mungkin tidak terjual paling banyak, namun memiliki margin profit yang baik.
3. Dari peta **Sales and Profitability by Region**, terlihat bahwa wilayah seperti **Australia** berkinerja baik dalam hal penjualan dan profit.
4. Dari **scatter plot**, terlihat adanya korelasi antara **biaya pengiriman yang lebih tinggi** dengan **profit yang lebih tinggi** untuk produk-produk tertentu, mungkin karena barang-barang dengan nilai tinggi memiliki biaya pengiriman yang lebih mahal.
5. Dari grafik **Sales and Profit Contribution by Product Category**, terlihat bahwa kategori **Bikes** mendominasi baik dari segi penjualan maupun profit.
6. Dari grafik **Sales and Profit Trends (Yearly)**, terlihat bahwa penjualan dan profit memuncak pada tahun 2018 dan stabil pada tahun 2019 namun menurun setelahnya.

Actionable knowledge

1. Tingkatkan stok produk-produk terlaris untuk menghindari kehabisan persediaan serta pertimbangkan untuk membuat promosi bundle dengan produk-produk yang kurang laris untuk meningkatkan penjualan keseluruhan.

- | | |
|--|---|
| | <ol style="list-style-type: none">2. Memfokuskan upaya pemasaran pada produk-produk yang menghasilkan profit tinggi untuk meningkatkan penjualan lebih lanjut. Selain itu bisa juga melakukan analisis struktur biaya dari produk-produk ini untuk melihat apakah ada potensi pengurangan biaya atau optimalisasi harga yang dapat meningkatkan profit lebih lanjut.3. Memperluas kampanye pemasaran di wilayah-wilayah yang berkinerja baik untuk mempertahankan pertumbuhan. Serta meneliti wilayah-wilayah yang kurang berperforma untuk memahami apakah perlu ada penyesuaian pada penawaran produk, harga, atau strategi iklan lokal untuk meningkatkan penjualan.4. Melakukan evaluasi apakah pengurangan biaya pengiriman (melalui negosiasi tarif yang lebih baik atau optimalisasi logistik) dapat meningkatkan profit untuk produk dengan nilai lebih rendah tanpa mengorbankan kualitas layanan. Selain itu perlu untuk mempertimbangkan untuk memperkenalkan ambang batas pengiriman gratis untuk mendorong pelanggan membeli lebih banyak.5. Memperluas rangkaian produk dalam kategori Bikes untuk menangkap pangsa pasar yang lebih besar. Selain itu dapat juga mengembangkan strategi cross-sell atau up-sell untuk kategori Accessories dan Clothing yang saat ini berkinerja kurang baik untuk melengkapi penjualan sepeda.6. Melakukan investigasi penyebab penurunan setelah tahun 2019 (misalnya, kejenuhan pasar, meningkatnya persaingan, atau masalah harga). Lalu kita bisa memperbarui lini produk atau memperkenalkan kampanye pemasaran baru untuk memicu pertumbuhan kembali. Setelah itu melakukan eksplorasi tren musiman untuk mengoptimalkan waktu peluncuran produk dan periode promosi. |
|--|---|