

# ANALISIS TRANSAKSI PENJUALAN

Business Intelligence Analyst

Presented by  
Aulia Nabila Putri



# Aulia Nabila Putri

## About You

I am a fresh graduate from Universitas Tanjungpura in the Statistics study program who is highly motivated and interested in the field of data analysis. I am a person who has problem solving skills, hard work, critical thinking, fast learning new things, never give up, and has good communication skills.

## Work Experience

- **Bank Muamalat x Rakamin Academy**  
Project Based Virtual Intern Business  
Intelligence Analyst  
Dec 2023 - Present
- **Badan Pusat Statistik (BPS)**  
Production Internship Staff  
Jan 2022 - Feb 2022

## Education

- **Universitas Tanjungpura**  
Bachelor of Statistics  
Aug 2019 - Sep 2023

# Soal 1

Menentukan masing-masing primary key pada ke-empat dataset penjualan

1. Primary key table Customers
2. Primary key table Products
3. Primary key table Orders
4. Primary key table ProductCategory

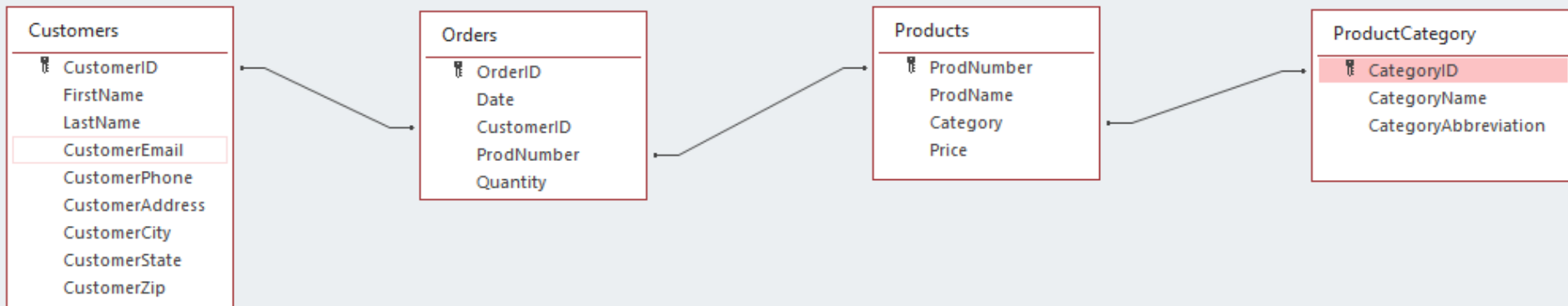
## JAWABAN

Primary Key pada ke-empat dataset penjualan sebagai berikut:

1. Table Customers: customerID
2. Table Products: ProdNumber
3. Table Orders: OrderID
4. Table ProductCategory: CategoryID

# Soal 2

Menentukan relationship dari keempat table tersebut



## JAWABAN

Nama Tabel	Primary Key	Foreign Key
Customers	CustomerID	
Orders	OrderID	CustomerID dan ProdNumber
Product	ProdNumber	Category
ProductCategory	CategoryID	

# Soal 3

Membuat table master yang berisikan informasi:

- CustomersEmail(cust\_email)
- CustomersCity(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



# Soal 3

## JAWABAN

Penggabungan table menggunakan bantuan BigQuery seperti berikut ini:

```
SELECT
  Date           AS order_date,
  CategoryName   AS category_name,
  ProdName       AS product_name,
  Price          AS product_price,
  Quantity       AS order_qty,
  Price*Quantity AS total_sales,
  CustomerEmail  AS cust_email,
  CustomerCity   AS cust_city
FROM
  `rakamin.customers` AS c
INNER JOIN
  `rakamin.orders` AS o
ON
  c.CustomerID = o.CustomerID
INNER JOIN
  `rakamin.products` AS p
ON
  p.ProdNumber = o.ProdNumber
INNER JOIN
  `rakamin.productcategory` AS pc
ON
  pc.CategoryID = p.Category
ORDER BY
  order_date,
  order_qty ;
```

# Soal 3

Hasil table yang diperoleh sebagai berikut:

Row	order_date	category_name	product_name	product_price	order_qty	total_sales	cust_email	cust_city
1	2020-01-01	Drone Kits	BYOD-220	69.0	1	69.0	edew@nba.com#mailto:edew@nba.com#	Honolulu
2	2020-01-01	eBooks	Polar Robots	23.99	2	47.98	fvaslerqt@comsenz.com#mailto:fvaslerqt@com...	Jackson
3	2020-01-01	Robots	RWW-75 Robot	883.0	3	2649.0	tmckernot@tinyurl.com#mailto:tmckernot@tinyu...	Katy
4	2020-01-01	eBooks	SCARA Robots	19.5	5	97.5	llespercx@com.com#mailto:llespercx@com.co...	Des Moines
5	2020-01-01	eBooks	Spherical Robots	16.75	5	83.75	lfromonte9@de.vu#mailto:lfromonte9@de.vu#	Birmingham
6	2020-01-01	Training Videos	Drone Video Techn...	37.99	6	227.94	gstiggersdd@eventbrite.com#mailto:gstiggersd d@eventbrite.com#	Saint Petersburg
7	2020-01-02	Training Videos	Understanding Aut...	44.95	1	44.95	ksteershp@ameblo.jp#mailto:ksteershp@amebl...	San Diego
8	2020-01-02	Training Videos	Drone Video Techn...	37.99	2	75.98	lgatenbyel@quantcast.com#mailto:lgatenbyel@...	Des Moines
9	2020-01-02	Robot Kits	BYOR-2640S	189.0	2	378.0	aguiongo@behance.net#mailto:aguiongo@beha...	Houston

Results per page: 50 1 - 50 of 3339 < >

# Soal 4

Membuat visualisasi data yang menampilkan data penjualan. Visualisasi tersebut minimal memuat:

- Total keseluruhan sales
- Total keseluruhan sales berdasarkan kategori produk
- Total keseluruhan quantity berdasarkan kategori produk
- Total sales berdasarkan kota
- Total quantity berdasarkan kota
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi salesnya
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi quantitynya





# DASHBOARD PENJUALAN PRODUK

Kota

Kategori Produk

Nama Produk



Total Transaksi

3,339



Total Kota

361



Total Produk

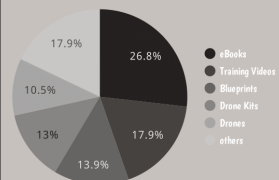
11,654



Hasil Penjualan

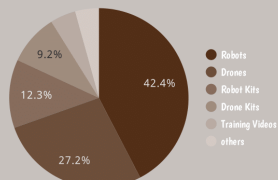
1.8M

## Top 5 Penjualan Produk Tertinggi



- Robots
- Training Videos
- Blueprints
- Drone Kits
- Drones
- others

## Top 5 Hasil Penjualan Tertinggi

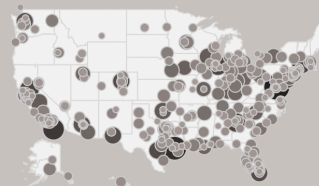


- Robots
- Training Videos
- Blueprints
- Drone Kits
- Drones
- others

## Peta Sebaran Penjualan Produk

Kota

Kota	Total Produk
Washington	308
Houston	249
San Diego	203
Sacramento	153
Atlanta	153
Chicago	152
Springfield	149
Denver	141
San Antonio	140

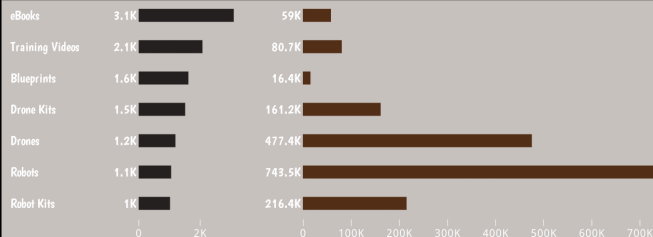


1 308

Kategori

Total Produk

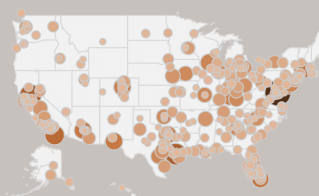
Total Hasil Penjualan



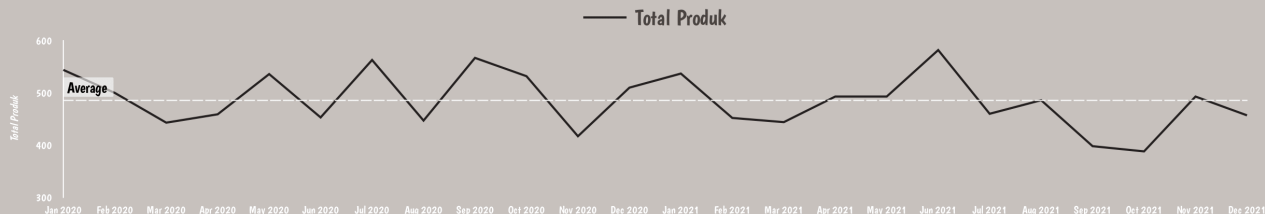
## Peta Sebaran Hasil Penjualan

Kota

Kota	Total Penjualan
Washington	55.4K
Houston	33.8K
Sacramento	33.4K
San Diego	29.2K
Albany	25.4K
Springfield	25.1K
Miami	24.8K
El Paso	24.5K
Phoenix	24.1K



17.98 55,381.94



LINK

# Soal 5

Saran yang diberikan pada PT Sejahtera Bersama untuk mempertahankan atau menaikkan penjualan berdasarkan table transaksi detail yang sudah ada, yaitu:

1. Membuat *bundling* produk yang memiliki penjualan tertinggi dan penjualan terendah seperti *bundling* produk antara e-Books dan robots. Hal tersebut dilakukan agar dapat mengenal dan membeli produk dari PT Sejahtera Bersama.
2. Membuat promo menarik pada setiap bulan atau hari-hari tertentu seperti perayaan besar pada produk yang menyumbang penghasilan terbesar seperti robots, drone dan robots kit.
3. Membuat promo menarik yang disiarkan pada akun social media di berbagai platform (seperti Instagram, tiktok, dan facebook), mengirim email kepada customers dalam mengingatkan terdapat promo yang menarik, ataupun melalui nomor handphone menggunakan SMS maupun WhatsApp. Penyiaran iklan yang dilakukan pada berbagai platform dinilai lebih efektif dikarenakan pengguna social media di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat setiap tahunnya.

# Soal 5

4. Memperluas target pasar pada beberapa daerah yang dinilai memiliki pembelian produk yang rendah dengan melakukan promo yang menarik. Pemilihan strategi promo perlu dilakukan agar perluasan target pasar dapat menjangkau daerah-daerah yang memiliki pembelian sangat rendah.
5. Diperlukan segmentasi customers agar dapat mempermudah pengelolaan pelanggan dan PT Sejahtera Bersama dapat mengetahui kebutuhan pelanggan dalam mengetahui peluang transaksi. Seperti membagi customers berdasarkan gender (laki-laki dan perempuan) karena seperti yang diketahui behavior belanja antara laki-laki dan perempuan sangatlah berbeda. Hal ini juga dapat menjadi salah satu pertimbangan untuk mengetahui perluasan target pasar.

# Link Github Here

***<https://github.com/AuliaNabila44/Project-Based-Virtual-Intern-.git>***



# **Video Presentation Here**

***<https://drive.google.com/file/d/1atL8gMMXRcA52hBqmdzu5EJly28j80sh/view?usp=sharing>***



# Thank You



Bank  
Muamalat