

STRATEGIC INSIGHTS FOR OPTIMIZING SALES AND REVENUE 2025



CARMELITA CYNTHIA
DAGUR MARKETING DATA ANALYST

LIST OF CONTENTS

1. Background & Business Problems
2. Overview of Analysis
3. Key Insights from Data Analysis
4. Executive Summary
5. Strategic Recommendations
6. Closing Remarks



BACKGROUND & BUSINESS PROBLEMS

Kondisi Saat Ini:

Perusahaan mengalami fluktuasi revenue yang signifikan, terutama di akhir tahun. Penjualan didominasi oleh beberapa kategori produk dan wilayah, yang menunjukkan ketergantungan tinggi pada pasar tertentu.

Tantangan Utama:

- Bagaimana meningkatkan penjualan pada kategori produk dengan performa rendah?
- Bagaimana mendiversifikasi kontribusi revenue dari wilayah lain?
- Bagaimana mempertahankan performa revenue di bulan dengan penjualan tinggi?

OVERVIEW OF ANALYSIS

Data Sources: Data penjualan dan revenue dari sistem e-commerce perusahaan.

Metode Analisis:

- Exploratory Data Analysis (EDA) untuk memahami pola penjualan dan revenue.
- Deteksi outliers menggunakan Tableau.
- Pembuatan dashboard untuk visualisasi performa bisnis.



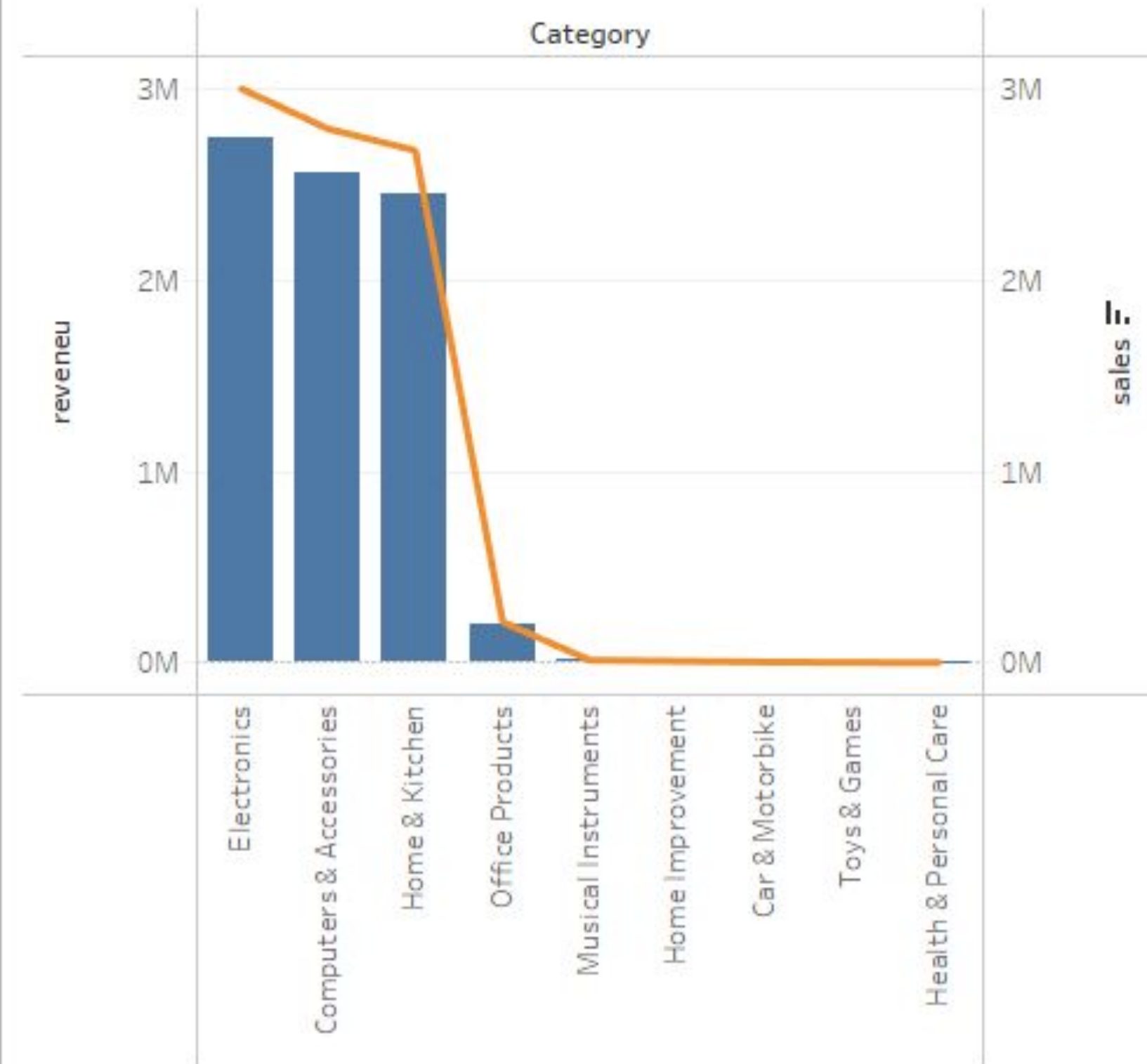
Tujuan: Exploratory Data Analysis (EDA) untuk memahami pola penjualan dan revenue. Deteksi outliers menggunakan Tableau. Pembuatan dashboard untuk visualisasi performa bisnis.

KEY INSIGHTS FROM DATA ANALYSIS

Revenue Berdasarkan Kategori Produk

- Kategori Computers & Accessories menyumbang revenue terbesar, hampir mencapai 3 juta.
- Kategori dengan performa terendah adalah Toys & Games dan Car & Motorbike.

Total sales and revenue

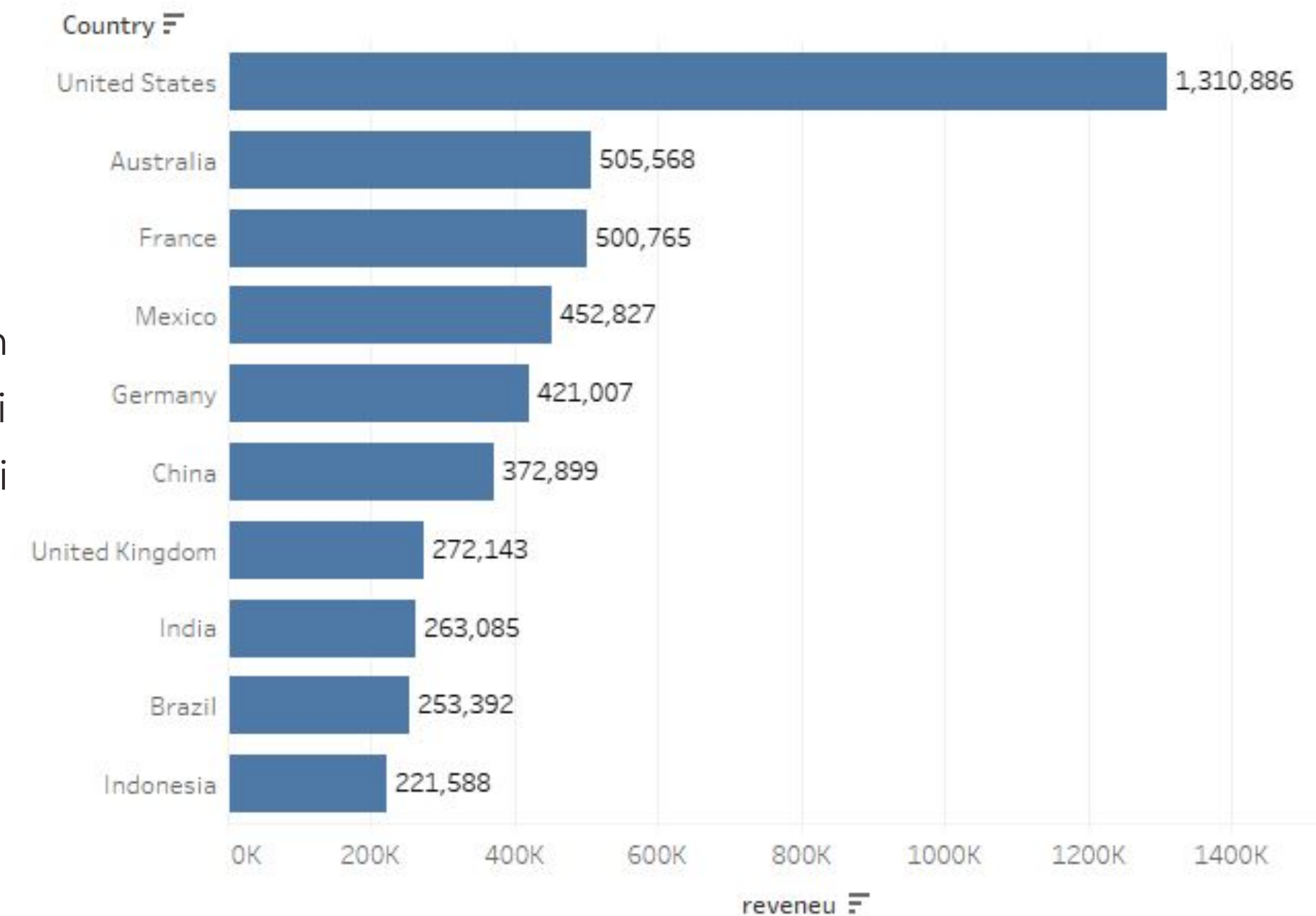


KEY INSIGHTS FROM DATA ANALYSIS

Kontribusi Wilayah

Amerika Serikat adalah pasar terbesar dengan revenue 1,310,886, sementara negara seperti Prancis dan India memiliki kontribusi kecil tetapi menunjukkan potensi pertumbuhan.

10 Country Most revenue



KEY INSIGHTS FROM DATA ANALYSIS

Tren Revenue Bulanan

Revenue mencapai puncak di bulan Oktober (1,117,984) sebelum turun drastis di bulan November (269,324).

Trend Revenue



EXECUTIVE SUMMARY



Produk di
kategori
Computers &
Accessories
memiliki
performa terbaik,
menjadi andalan
revenue
perusahaan.



Amerika Serikat
adalah pasar
dominan yang
perlu
dipertahankan.



Penurunan
revenue di bulan
November perlu
dievaluasi untuk
mengidentifikasi
faktor penyebab.



Produk-produk
unggulan seperti
Duracell USB C to
Lightning
memiliki potensi
tinggi untuk terus
dipromosikan.

STRATEGIC RECOMMENDATIONS

1. Optimalkan Kategori Utama

Fokus pada kategori Computers & Accessories dengan menambah variasi produk dan meningkatkan promosi.

2. Diversifikasi Pasar Wilayah

Perkuat strategi pemasaran di Prancis, India, dan Jerman untuk meningkatkan kontribusi revenue wilayah.

3. Tingkatkan Strategi Penjualan Bulanan

Analisis faktor keberhasilan di bulan Oktober untuk diterapkan di bulan lainnya.

4. Promosi Produk Unggulan

Tingkatkan penjualan produk seperti Duracell USB C to Lightning melalui kampanye diskon dan penawaran khusus.



“DENGAN STRATEGI YANG TERFOKUS PADA KATEGORI UTAMA DAN PASAR WILAYAH YANG POTENSIAL, KAMI YAKIN TARGET PENJUALAN DAN REVENUE TAHUN DEPAN DAPAT TERCAPAI.”

LINK DASHBOARD



**TERIMA
KASIH**