

Analisis Penjualan Pada Superstore Sales Melalui Pendekatan Business Intelligence

Dibuat Oleh: Devia Anjani

LATAR BELAKANG

Proyek ini bertujuan untuk memanfaatkan pendekatan BI dalam menganalisis dataset penjualan dari sebuah superstore. Dataset yang digunakan mencakup berbagai informasi penting, seperti data pelanggan, kategori produk, volume penjualan, serta tingkat keuntungan. Dengan menggunakan alat seperti Power BI, data tersebut akan diolah menjadi dashboard interaktif yang dapat memberikan wawasan mendalam tentang pola penjualan, perilaku pelanggan, dan area-area yang memerlukan perbaikan.

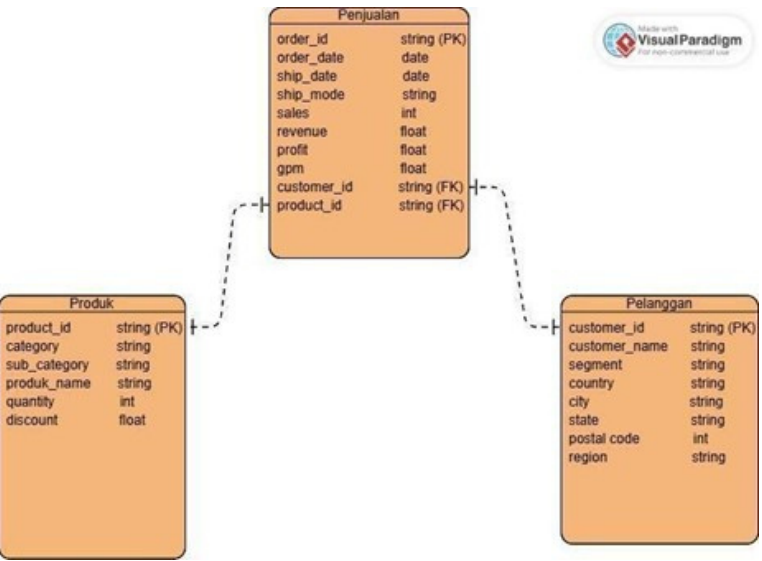
APA ITU POWER BI?

Microsoft Power BI atau lebih dikenal dengan Power BI adalah sebuah alat yang digunakan pada business intelligence yang komprehensif untuk visualisasi data dan berbagai wawasan di seluruh organisasi atau menyematkannya dalam aplikasi atau situs web.

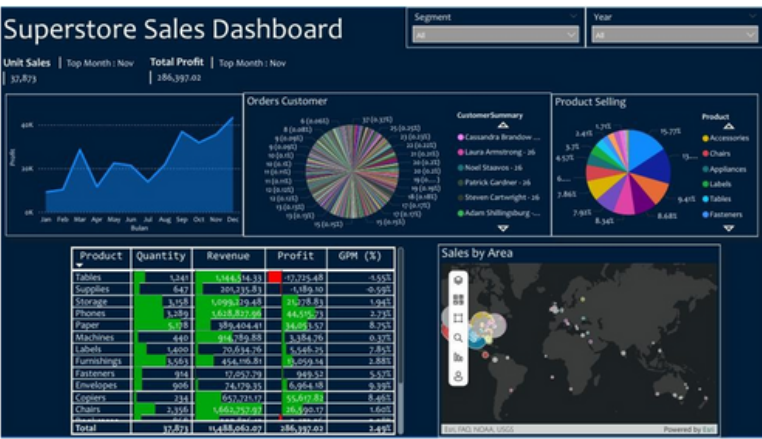
APA SAJA DATA-DATA DARI SUPERSTORE SALES ?

Order Id, Order Date, Ship Date, Ship Mode, Customer Id, Customer Name, Segment, Country, City, State, Postal Code, Region, Product Id, Category, Sub-Category, Product Name, Sales, Quantity, Discount, Profit

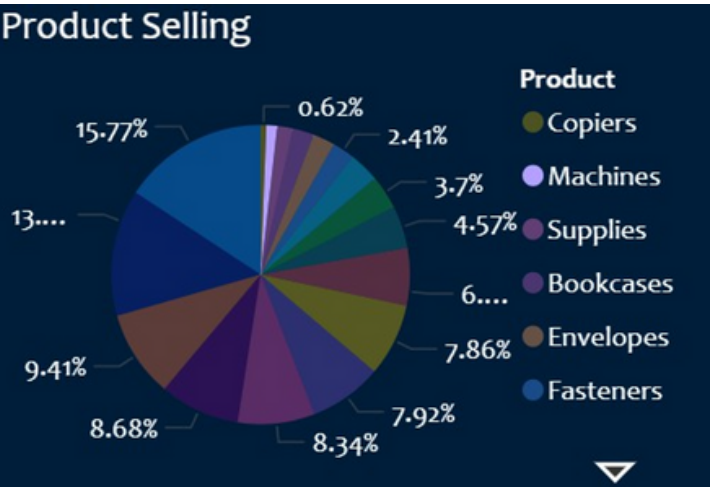
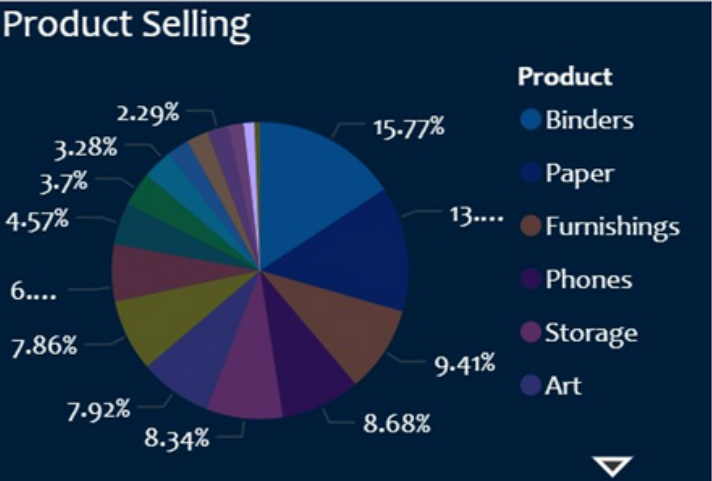
PERANCANGAN DATABASE (ERD)



DASHBOARD SUPERSTORE SALES



PRODUK PALING LARIS DAN KURANG LARIS



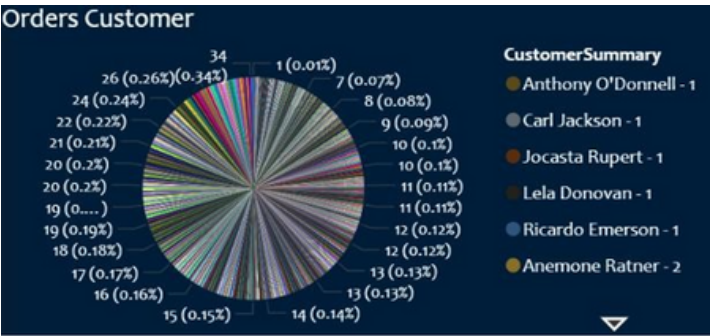
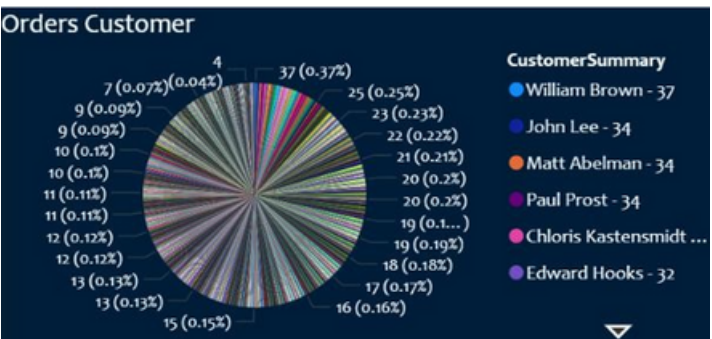
VISUALISASI PRODUCT SELLING SORT DESCENDING

VISUALISASI PRODUCT SELLING SORT ASCENDING

1) Produk yang paling laris : Binders menduduki posisi tertinggi dalam produk paling laris dari Januari 2014-Desember 2017 dengan produk terjual sebanyak 5.974 unit, Disusul dengan paper dengan produk terjual sebanyak 5.178 unit.

2) Produk yang kurang laris : Copier menduduki posisi terendah dalam produk paling laris dengan produk terjual hanya sebanyak 234 unit, Disusul dengan machine dengan produk terjual hanya sebanyak 440 unit.

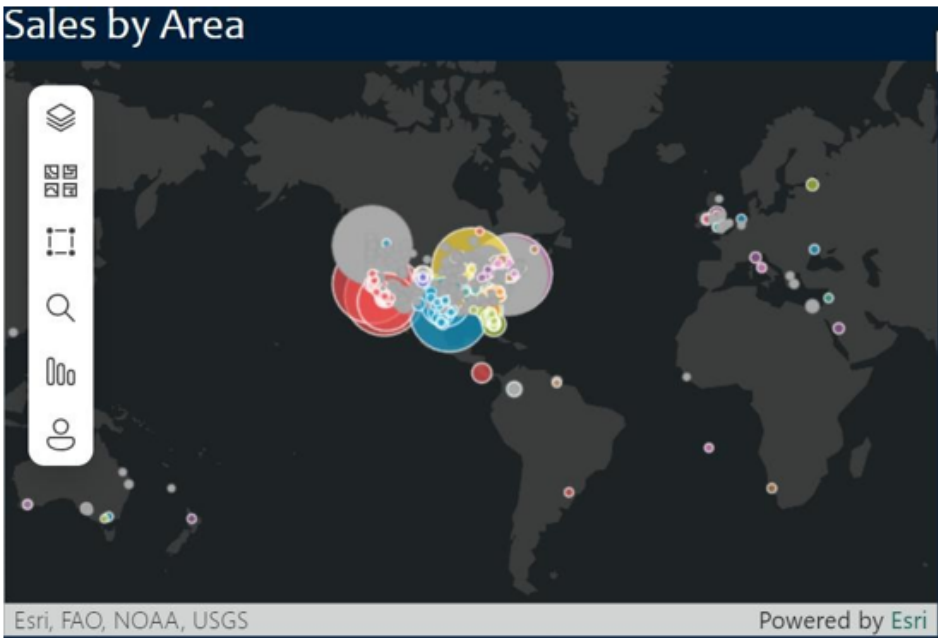
SEGMENTASI PELANGGAN PALING LOYAL DAN TIDAK LOYAL



VISUALISASI ORDERS CUSTOMER SORT DESCENDING

VISUALISASI ORDERS CUSTOMER SORT ASCENDING

INFORMASI MELALUI DASHBOARD BI



GRAFIK SALES BY AREA

Product	Quantity	Revenue	Profit	GPM (%)
Tables	175	128,334.23	-1,876.13	-1.46%
Supplies	96	19,004.49	-759.54	-4.00%
Storage	479	123,966.32	-137.02	-0.11%
Phones	471	253,333.57	7,002.96	2.76%
Paper	814	62,530.55	4,212.95	6.74%
Machines	65	164,133.11	669.12	0.41%
Labels	151	4,158.20	367.05	8.83%
Furnishings	484	42,305.16	-2,556.81	-6.04%
Fasteners	170	3,321.79	171.39	5.16%
Envelopes	151	15,408.55	1,122.24	7.28%
Copiers	28	128,659.01	11,213.92	8.72%
Chairs	291	148,167.64	-301.66	-0.20%
Total	5,508	1,433,387.05	-1,524.85	-0.11%

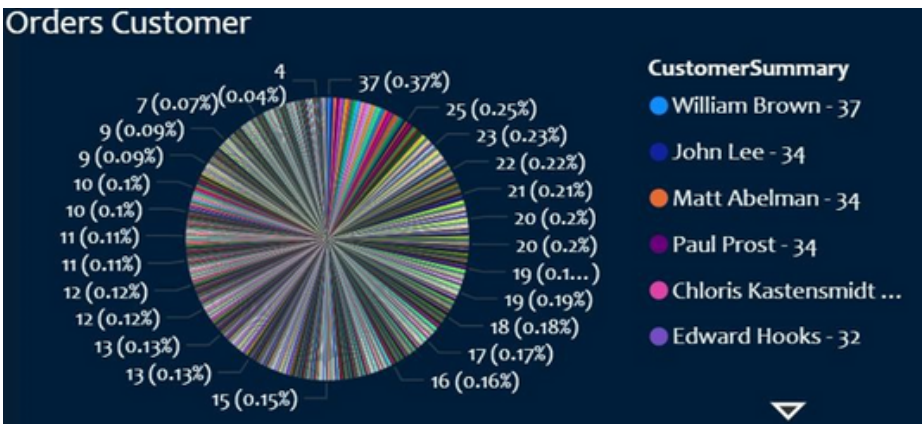
TABLE PRODUCT, QUANTITY, REVENUE, PROFIT, GPM

1) Pelanggan Paling Loyal : Customer dengan nama William Brown memiliki kedudukan customer paling loyal dengan total pembelian 37 kali.

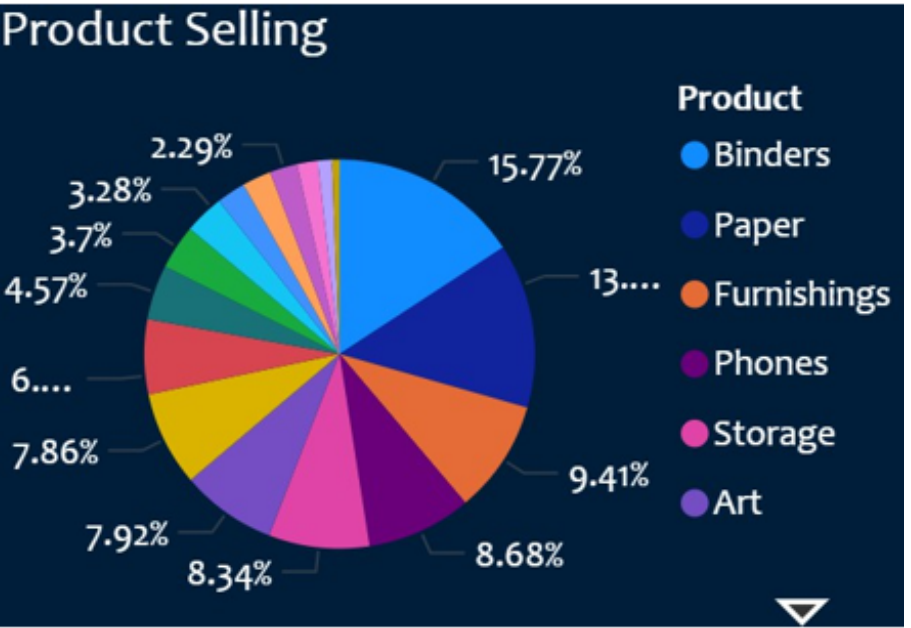
2) Pelanggan Tidak Loyal : Dalam grafik orders customer, dikatakan pelanggan tidak loyal jika membelinya 1 kali. Pelanggan yang membeli hanya 1 kali berjumlah 5 orang dengan nama Anthony O'Donnell, Carl Jackson, Jocasta Rupert, Lela Donovan, Ricardo, Emerson.



GRAFIK PROFIT



GRAFIK ORDER CUSTOMERS



GRAFIK PRODUCT SELLING