

Analisis Penjualan

Business Intelligence
Analyst VIX Bank Muamalat

Presented by
Disya Nurul Ariza



 Serang Baru, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat

 Disyaaarizaaa24@gmail.com

 www.linkedin.com/in/disya-nurul-ariza24

DISYA NURUL ARIZA

Data Scientist Intern

Seorang fresh graduate Teknologi Informasi Universitas Bina Sarana Informatika angkatan 2021 dengan minat besar pada analisis data, statistika, dan visualisasi data, serta memiliki keterampilan dalam Python, MySQL, RapidMiner, dan tool visualisasi seperti Tableau dan Power BI untuk analisis dan pengolahan data.

Courses and Certification

SERTIFIKASI

- Sertifikat BNSP Database Programmer – LSP Teknologi Digital | [Link Sertifikat](#) | Tanggal Ujian: 30 Mei 2025
- Sertifikat BNSP Analis Program – LSP Universitas Bina Sarana Informatika | [Link Sertifikat](#) | Tanggal Ujian: 14 Januari 2025
- Sertifikat TOEFL – Lembaga Bahasa | [Link Sertifikat](#) | Tanggal Ujian: 10 Februari 2025
- Surat Keterangan Kompeten Associate Data Scientist - Digital Talent Scholarship 2025 | [Link Sertifikat](#) | Tanggal Ujian: 11 September 2025

PELATIHAN

- Intermediate Data Science – Digital Talent Scholarship 2025 (Juli 2025) | [Link Sertifikasi](#)
- Fundamental Data Science – Digital Talent Scholarship 2025 (Juni 2025) | [Link Sertifikasi](#)
- AI for Beginners – HP LIFE (November 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Data Science & Analytics – HP LIFE (November 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Python Fundamental for Data Science – DQLab (November 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Fundamental SQL Using SELECT Statement – DQLab (November 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- R Fundamental for Data Science – DQLab (November 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Data Science – Dicoding Indonesia (September 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Data Analysis: Fullstack Intensive Bootcamp – MySkill (Maret – Mei 2024) | [Link Sertifikasi](#)
- Mini Course Data Analytics – RevoU (September 2023) | [Link Sertifikasi](#)
- Short Class Data Analysis – MySkill (Agustus 2023) | [Link Sertifikasi](#)

About Company

Bank Muamalat Indonesia adalah bank syariah pertama di Indonesia yang berdiri sejak tahun 1991. Sebagai pelopor perbankan syariah, Bank Muamalat memberikan berbagai layanan keuangan yang berlandaskan prinsip syariah, mulai dari tabungan, pembiayaan, hingga layanan digital. Seiring perkembangan teknologi, Bank Muamalat juga aktif mendorong inovasi dan membangun talenta muda melalui program Virtual Internship Experience (VIX), termasuk di bidang Business Intelligence Analyst untuk mendukung transformasi digital dan pengambilan keputusan berbasis data.



Bank
Muamalat

Project Portfolio

Deskripsi Project:

Project ini bertujuan menganalisis data penjualan PT Sejahtera Bersama dengan menggabungkan empat dataset (customers, orders, products, dan product category) menggunakan BigQuery untuk membentuk master table. Hasilnya kemudian divisualisasikan di Looker Studio untuk melihat performa penjualan berdasarkan kategori produk dan kota pelanggan.

Problem Statement:

Bagaimana PT Sejahtera Bersama dapat memahami performa penjualannya, termasuk tren per kategori, jumlah produk terjual dan kontribusi penjualan tiap kota, agar dapat mengambil keputusan yang tepat untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan?

Output yang dihasilkan:

Output project ini berupa master table dalam format CSV hasil penggabungan empat tabel di BigQuery, serta dashboard Looker Studio yang menampilkan ringkasan penjualan seperti total sales, total quantity, penjualan per kategori, penjualan per kota, dan top 5 kategori terbaik. Dashboard ini memberikan insight cepat untuk mendukung keputusan bisnis.

Link Looker Studio [here!](#)

Link BigQuery [here!](#)

Project explanation video [here!](#)

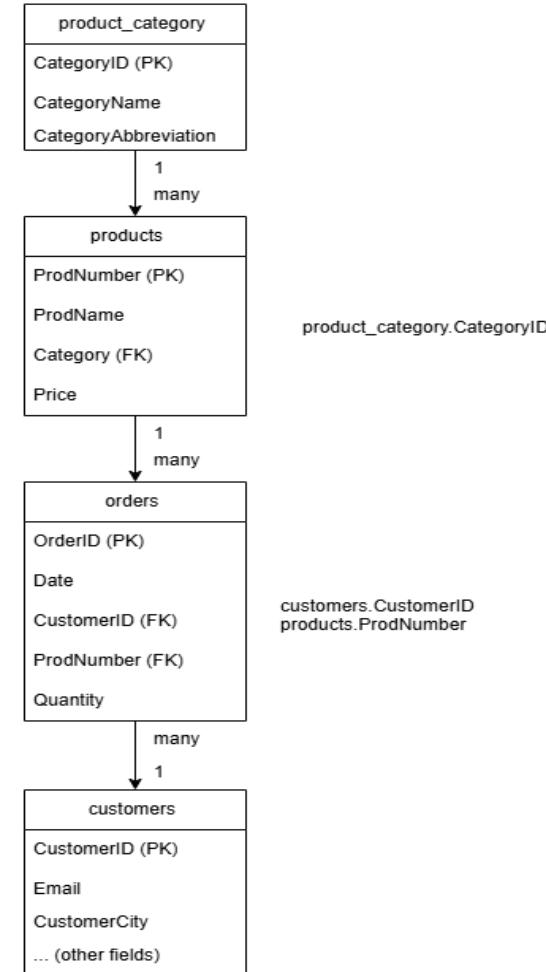
Soal 1

Primary Key pada masing masing tabel

| Nama Tabel | Primary Tabel |
|-----------------|----------------|
| Customer | customer_id |
| Products | product_number |
| Orders | order_id |
| ProductCategory | category_id |

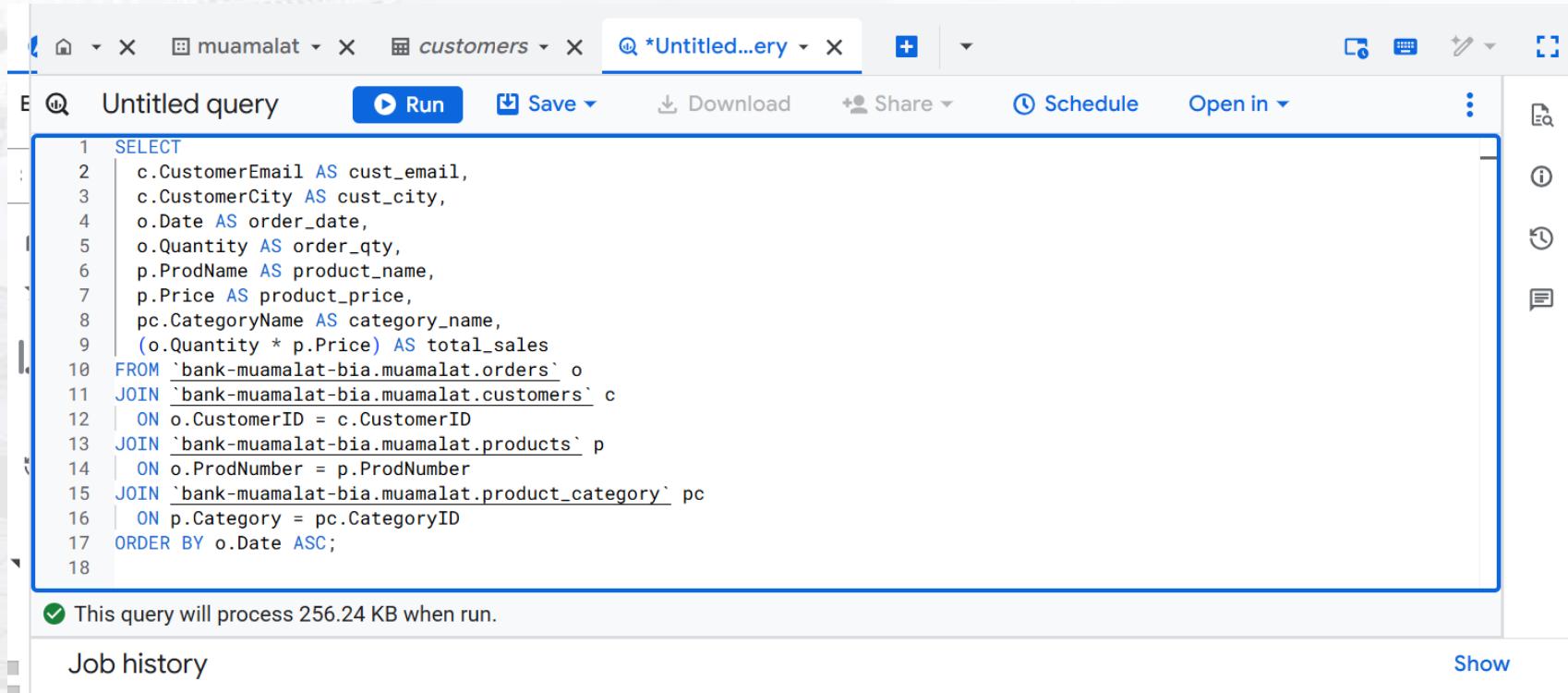
Soal 2

Relationship antar tabel



Soal 3

Query Pembuatan Master Table



The screenshot shows a database query editor interface. At the top, there are tabs for 'muamalat' and 'customers', and a new tab labeled '*Untitled...ery'. Below the tabs are buttons for 'Run', 'Save', 'Download', 'Share', 'Schedule', and 'Open in'. The main area contains an 'Untitled query' with the following SQL code:

```
1 SELECT
2     c.CustomerEmail AS cust_email,
3     c.CustomerCity AS cust_city,
4     o.Date AS order_date,
5     o.Quantity AS order_qty,
6     p.ProdName AS product_name,
7     p.Price AS product_price,
8     pc.CategoryName AS category_name,
9     (o.Quantity * p.Price) AS total_sales
10    FROM `bank-muamalat-bia.muamalat.orders` o
11    JOIN `bank-muamalat-bia.muamalat.customers` c
12      ON o.CustomerID = c.CustomerID
13    JOIN `bank-muamalat-bia.muamalat.products` p
14      ON o.ProdNumber = p.ProdNumber
15    JOIN `bank-muamalat-bia.muamalat.product_category` pc
16      ON p.Category = pc.CategoryID
17    ORDER BY o.Date ASC;
```

Below the code, a note says: "This query will process 256.24 KB when run." At the bottom left is a 'Job history' button, and at the bottom right is a 'Show' button.

Soal 3

Hasil Master Table

muamatat > customers > Master Table > Run Save query Download Share Schedule Open in ...

Query completed

Using on-demand processing quota

Query results

Job information Results Visualization JSON Execution details Execution graph

| Row | cust_email | cust_city | order_date | order_qty | product_name | pro |
|-----|----------------------------------|------------|------------|-----------|------------------|-----|
| 1 | lfromonte9@de.vu#mailto:lfrom... | Birmingham | 2020-01-01 | 5 | Spherical Robots | |
| 2 | edew@nba.com#mailto:edew@... | Honolulu | 2020-01-01 | 1 | BYOD-220 | |
| 3 | llespercx@com.com#mailto:lle... | Des Moines | 2020-01-01 | 5 | SCARA Robots | |
| 4 | fvaslerqt@comsenz.com#mailto... | Jackson | 2020-01-01 | 2 | Polar Robots | |

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

muamatat > customers > Master Table > Run Save query Download Share Schedule Open in ...

Query completed

Using on-demand processing quota

Query results

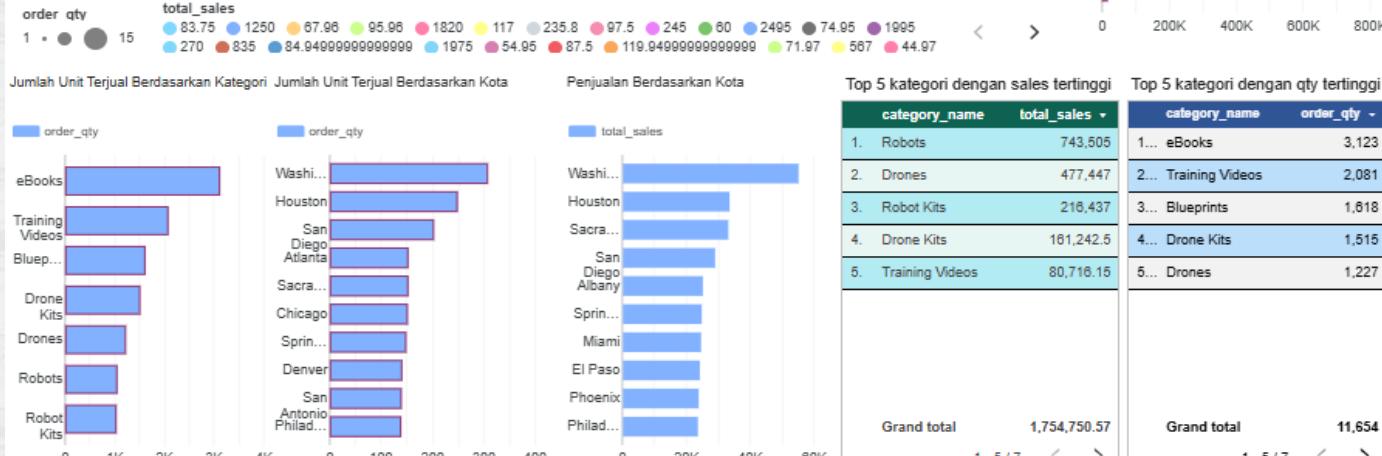
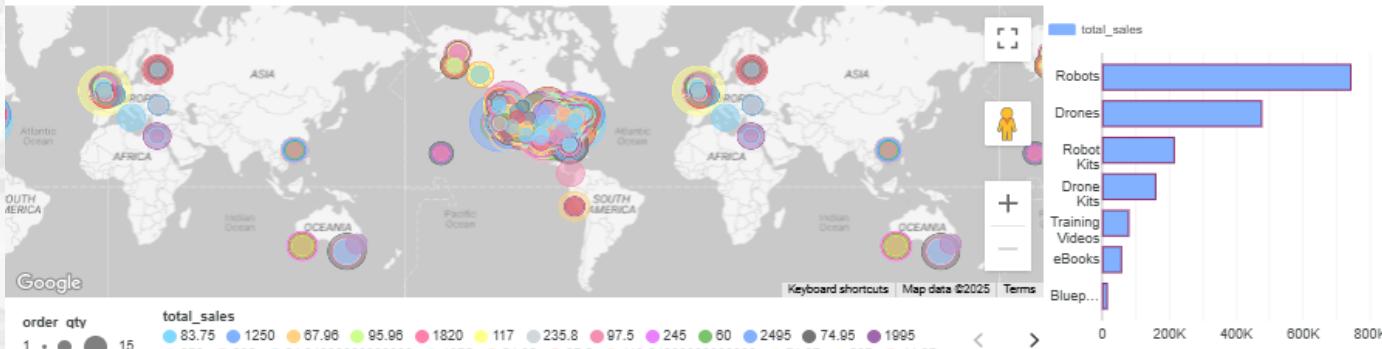
Job information Results Visualization JSON Execution details Execution graph

| product_price | category_name | total_sales |
|---------------|---------------|-------------|
| 16.75 | eBooks | 83.75 |
| 69.0 | Drone Kits | 69.0 |
| 19.5 | eBooks | 97.5 |
| 23.99 | eBooks | 47.98 |

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

Dashboard Penjualan Global PT Sejahtera Bersama

Distribusi Penjualan Global Berdasarkan Kota



Created by Disya Nurul Ariza – BI Analyst VIX Bank Muamalat | Data Source: BigQuery

Soal 4

Visualisasi

Insight

1. Total penjualan perusahaan cukup besar, yaitu 1,754,750.57.
2. Pendapatan terbesar datang dari kategori Robots dan Drones.
3. Produk digital seperti eBooks dan Training Videos memang paling banyak dibeli, tapi nilai penjualannya tidak terlalu tinggi karena harganya murah.
4. Dari sisi wilayah, Washington dan Houston adalah kota dengan performa penjualan paling kuat, baik dari jumlah order maupun nilai penjualan.
5. Pola transaksi terlihat paling padat di wilayah Amerika Utara, sementara kota di wilayah lain masih belum begitu aktif.
6. Kategori robotik (Robots, Robot Kits, Drones) memberikan kontribusi paling besar terhadap revenue perusahaan.

Weakness

1. Perusahaan terlalu bergantung pada kategori Robots dan Drones. Kalau permintaan turun, pendapatan bisa langsung terdampak.
2. Produk digital meskipun laku banyak, nilai penjualannya kecil sehingga tidak terlalu berpengaruh ke total sales.
3. Penjualan masih terpusat di beberapa kota saja wilayah lain sebenarnya masih punya peluang tapi belum tergarap.
4. Harga produk tertentu terlihat kurang optimal, terutama untuk kategori murah yang volume penjualannya tinggi tapi pendapatannya kecil.

Recommendation

1. Perkuat pemasaran di kota yang sudah kuat performanya, seperti Washington dan Houston, agar penjualan tetap stabil.
2. Untuk kategori Robots dan Drones, perusahaan bisa menawarkan layanan tambahan, paket menarik, atau garansi yang lebih panjang untuk meningkatkan value produk.
3. Produk digital bisa dijadikan pemancing pelanggan baru, lalu diarahkan ke pembelian produk yang bernilai lebih tinggi.
4. Perusahaan bisa mulai meningkatkan promosi di wilayah yang belum optimal, karena masih ada banyak ruang untuk bertumbuh.
5. Bikin strategi penjualan yang lebih jelas untuk masing-masing kategori utama supaya kontribusinya tetap konsisten

Analisis dan rekomendasi disusun berdasarkan hasil master table dan dashboard visualisasi pada Looker Studio.

Thank You



Bank
Muamalat