

## Soal Studi Kasus

1. Anda adalah seorang analis data di perusahaan Contoso. Anda diminta untuk memberikan wawasan tentang penjualan produk menggunakan Power BI. Data yang tersedia mencakup penjualan produk selama satu tahun terakhir, informasi pelanggan, dan performa penjualan per wilayah.

### Tugas:

- Identifikasi produk mana yang memiliki penjualan tertinggi dan terendah.
- Analisis tren penjualan bulanan dan temukan bulan dengan penjualan tertinggi.
- Buat visualisasi yang menunjukkan distribusi penjualan berdasarkan kategori produk.
- Tentukan wilayah dengan performa penjualan terbaik dan terburuk.

2. Anda adalah seorang analis bisnis yang bekerja untuk Contoso, sebuah perusahaan ritel global. Manajemen Contoso ingin meningkatkan efisiensi rantai pasokan mereka dan meminta Anda untuk menganalisis data terkait untuk memberikan rekomendasi.

### Tugas:

- Analisis pola pembelian stores untuk mengidentifikasi produk yang sering dibeli.
- Analisis pola pembelian berdasar channel yang tersedia.
- Optimalkan inventaris dengan menganalisis data penjualan untuk menentukan produk mana yang harus di-stok lebih banyak atau dikurangi.
- Prediksi permintaan produk (tertentu) menggunakan data historis penjualan.

**Data:** Anda dapat menggunakan dataset penjualan dan inventaris Contoso yang tersedia di Power BI: <https://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=46801>

**Output:** Buat dashboard interaktif di Power BI yang menampilkan analisis Anda dan visualisasi data yang mendukung rekomendasi Anda kepada manajemen.

3. Anda adalah seorang analis bisnis yang bekerja untuk WorldWide Importers (WWI), sebuah perusahaan ritel global. Manajemen meminta Anda untuk:

### Tugas:

- **Analisis Penjualan:** Tampilkan total penjualan, penjualan per kategori produk, dan tren penjualan bulanan atau tahunan.
- **Kinerja Pelanggan:** Identifikasi pelanggan top berdasarkan volume pembelian dan analisis pola pembelian mereka.
- **Efisiensi Operasional:** Hitung rata-rata waktu pengiriman dan identifikasi penyebab keterlambatan.
- **Analisis Keuntungan:** Bandingkan keuntungan kotor dan bersih antara berbagai kategori produk dan wilayah penjualan.
- **Optimisasi Persediaan:** Prediksi kebutuhan stok berdasarkan tren penjualan historis dan musiman.
- **Segmentasi Pasar:** Analisis segmentasi pasar berdasarkan demografi pelanggan dan perilaku pembelian.
- **Evaluasi Pemasok:** Nilai kinerja pemasok berdasarkan kualitas produk dan ketepatan waktu pengiriman.

### Contoh:

[Solved: WWI Sales reporting with overview page and focus p... - Microsoft Fabric Community](#)  
[Regional Sales sample for Power BI: Take a tour - Power BI | Microsoft Learn](#)