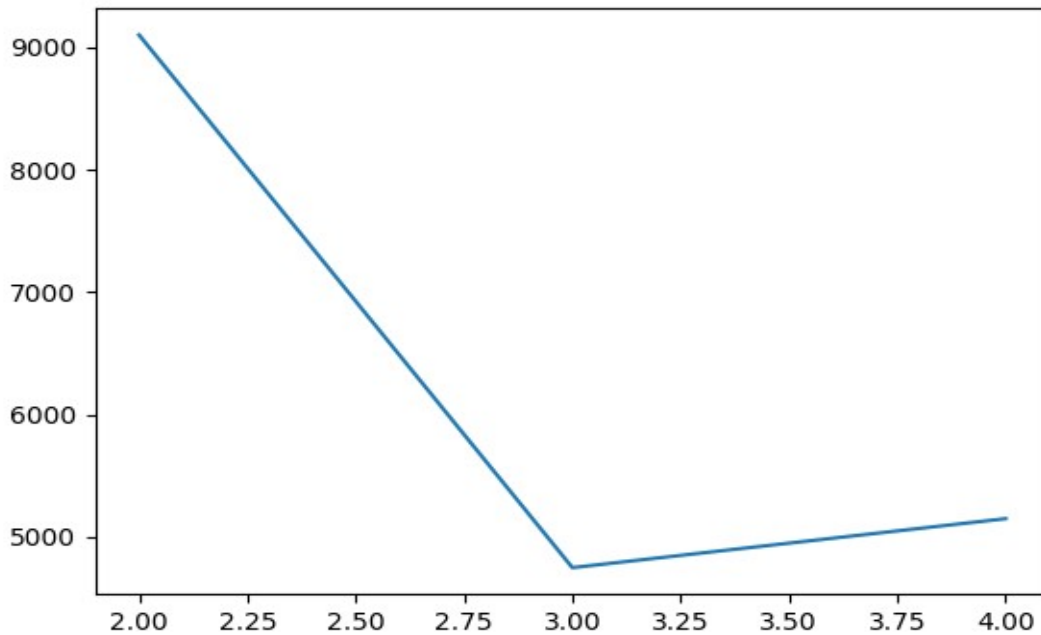


Laporan Analisis Data
by: Ferdiansyah

I. Pendahuluan

Pada laporan kali ini, kami akan menganalisis kinerja Perusahaan XYZ untuk periode bulan February sampai April 2024. Tujuan kami adalah untuk memberikan wawasan tentang tren penjualan, profil pelanggan, dan rekomendasi untuk meningkatkan penjualan.

II. Analisis Tren Penjualan



Grafik Line bulan Februari sampai Maret

Grafik Line bulan Februari sampai Maret menunjukkan bahwa perusahaan mengalami penurunan pesat pada bulan Maret dan mengalami sedikit kenaikan pada bulan April

No	Bulan	Total Pendapatan
1	Februari	9100
2	Maret	4750
3	April	5150

III. Segmentasi Pelanggan

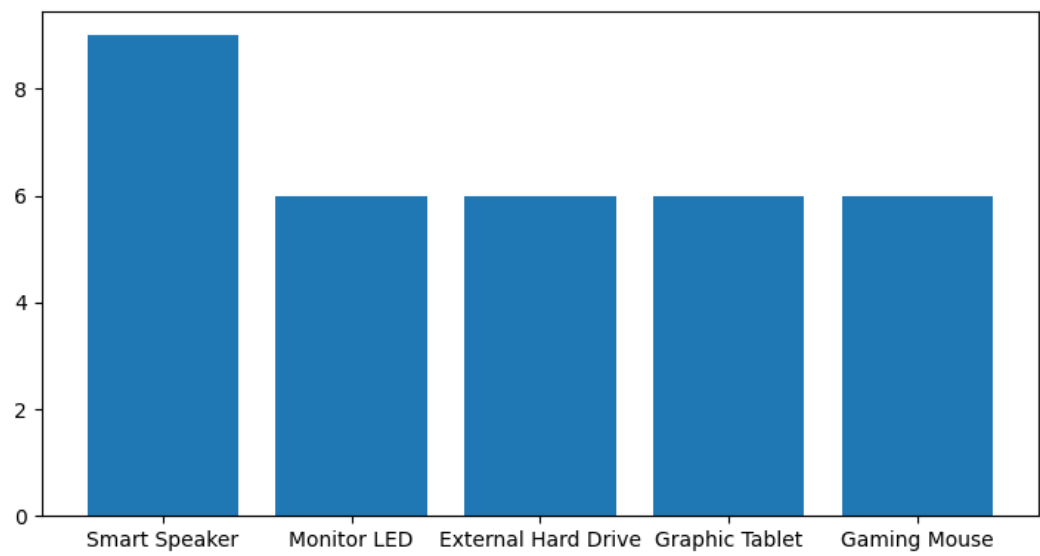


Grafik Pie Segmentasi pelanggan berdasarkan kriteria demografis dan perilaku pembelian

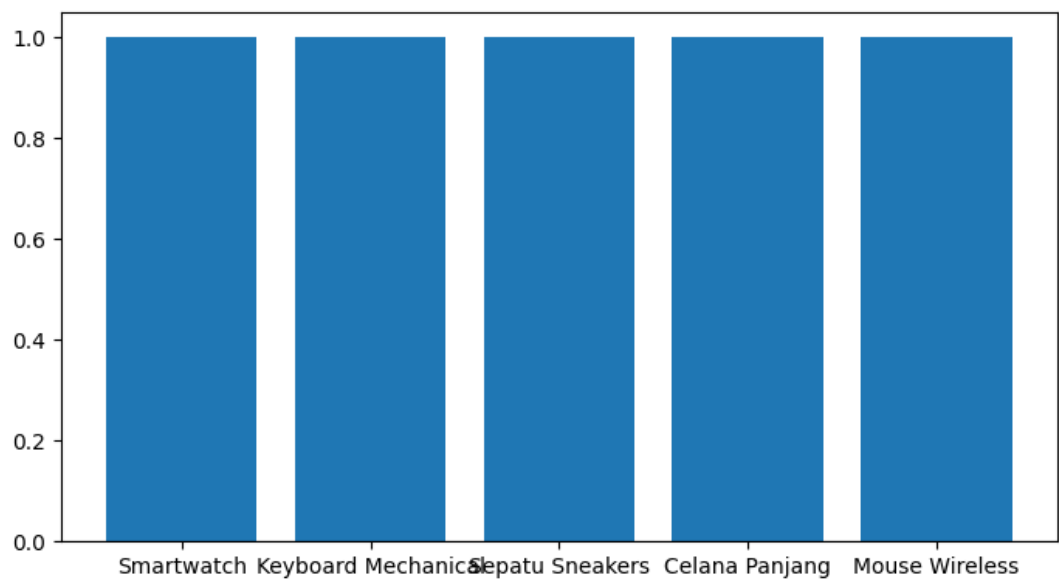
Grafik Pie menunjukkan segmentasi pelanggan berdasarkan kriteria demografis dan perilaku pembelian. Terdapat tiga segmen pelanggan utama: Pelanggan Loyal (9), Pelanggan Reguler (6).

No	Segmentasi	Total
1	Pelanggan Loyal	9
2	Pelanggan Reguler	6

IV. Analisis Produk Terlaris



grafik Bars tren penjualan terlaris



grafik Bars tren penjualan tidak laris

Grafik Bars menunjukkan tren penjualan terlaris dan tidak laris. Produk Terlaris adalah Smart Speaker dengan total penjualan sebanyak 9 Unit. Produk paling tidak laris adalah SmartWatch, Keyboard Mechanical, Sepatu Sneakers, Celana Panjang, Mouse Wireless dengan masing-masing terjual 1 unit.

V. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data, Perusahaan XYZ mengalami penurunan penjualan yang signifikan pada bulan Maret, yang kemungkinan dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal seperti perubahan tren pasar atau promosi yang kurang efektif. Namun, kenaikan penjualan pada bulan April menunjukkan adanya potensi pemulihan. Diperlukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja penjualan, seperti meningkatkan promosi produk yang kurang laris dan memperkuat hubungan dengan pelanggan loyal untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.