

## Tableau Assignment

Name	Augustio Indra Mustaqim
Link Tableau	(Link dashboard untuk <b>Question 4</b> saja) <a href="https://public.tableau.com/app/profile/augustio.indra.mustaqim/viz/AS_DS27_Day19_AugustioIndraMustaqim/AnalisisProfit?publish=yes">https://public.tableau.com/app/profile/augustio.indra.mustaqim/viz/AS_DS27_Day19_AugustioIndraMustaqim/AnalisisProfit?publish=yes</a>

### Question 1

(Gambar kan menggunakan **bar chart** apapun dengan terlebih dahulu membuat **calculated field IF ELSE untuk menghitung Age dan Grouping Age**. tambahkan label dan color pada bar chart tersebut untuk memudahkan penarikan insight.

Hint (age grouping example)

if [age] <= 20 then 'Group <=20'

ELSEIF [age] >= 21 and [age] <= 40 then 'Group 21 - 40'

.....

end

<b>Question</b>	<p>Untuk mengetahui target customer BeeCycle. Kamu membuat visualisasi untuk melihat distribusi customer berdasarkan gender dan umur.</p> <hr/> <p>Dimana untuk category umur, kamu membagi umur customer kedalam (Hint : CASE WHEN or IF ELSE)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• umur customer &lt;= 20 tahun maka '<b>Group &lt;=20</b>'</li><li>• umur customer antara 21 dan 40 tahun maka '<b>Group 21 - 40</b>'</li><li>• umur customer antara 41 dan 60 tahun maka '<b>Group 41 - 60</b>'</li><li>• umur customer lebih dari 60 tahun maka '<b>Group &gt;60</b>'</li></ul> <hr/> <p>Dengan grouping age yg sudah di define, selanjutnya jawab pertanyaan berikut</p> <hr/> <p><b>Grouping age apa dan gender apa yg memiliki transaksi paling tinggi di BeeCycle?</b></p>
-----------------	--

## Visualization

iii Columns

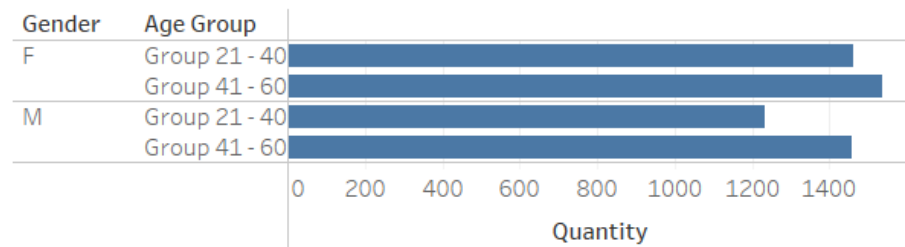
SUM(Quantity)

Rows

Gender

Age Group

Soal1



## Answer

Group 21-40, Female

## Question 2

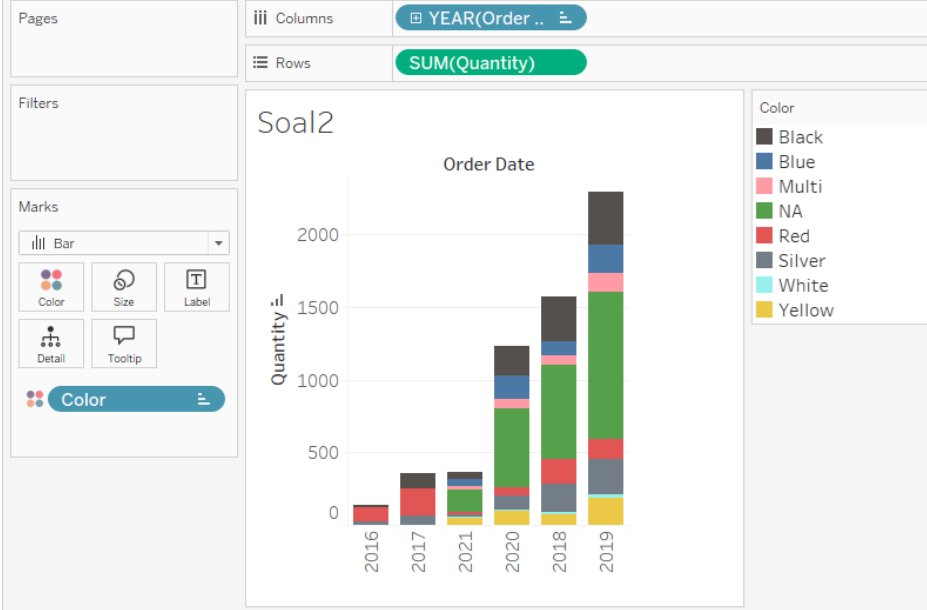
(Gambar kan menggunakan **stacked bar chart**, tambahkan label percentage dan color pada bar chart tersebut untuk memudahkan penarikan insight)

## Question

Karena bulan Oktober depan akan ada campaign. Kamu punya ide untuk menghighlight warna product tertentu yg menjadi kegemaran customer.

Warna apa di tiap tahun yg menjadi warna paling populer dibeli oleh customer?

(eg : berdasarkan quantity atau total price rupiah)

<b>Visualization</b>	
<b>Answer</b>	Paling banyak warna NA

### Question 3

(Gambar kan menggunakan **Text Table**, tambahkan highlight color sehingga user dapat mengetahui secara cepat transaksi tertinggi)

Hint : Gunakan filter dimension product name TOP 10 berdasarkan quantity

<b>Question</b>	<p>Karena campaign bulan Oktober tsb hanya terbatas untuk tiap2 toko cabang. kamu punya ide, bagaimana hanya mengambil TOP product_id dari masing2 toko cabang. sehingga kamu melakukan query untuk menjawab pertanyaan berikut :</p> <hr/> <p><b>TOP 10 product name apa saja yg paling populer dari masing-masing territory / origin country?</b></p>
-----------------	---

# Visualization

Pages

Filters

Measure Names

Product Name

Territory Country: Germany

Marks

Automatic

Color

Size

Text

Detail

Tooltip

Measure Values

SUM(profit)

SUM(Quantity)

Rank

Columns

Measure Names

Rows

Product Name

Soal3

Product Name	profit	Quantity	Rank alo..
Fender Set - Mounta..	3,328,920	18	1
Hitch Rack - 4-Bike	3,029,040	3	2
All-Purpose Bike Sta..	1,337,826	1	3
Half-Finger Gloves, L	1,030,290	5	4
AWC Logo Cap	877,234	34	5
Half-Finger Gloves, S	618,174	3	6
Classic Vest, S	534,289	1	7
Classic Vest, M	534,289	1	7
Half-Finger Gloves, M	412,116	2	9
Bike Wash - Dissolver	401,346	6	10

# Answer

(Beri contoh jawaban untuk 1 origin country saja)

#### Question 4

Karena sudah lulus probation nih.. kamu diminta untuk membuat sendiri analysis untuk si Bos. Beberapa step yang perlu dilakukan adalah :

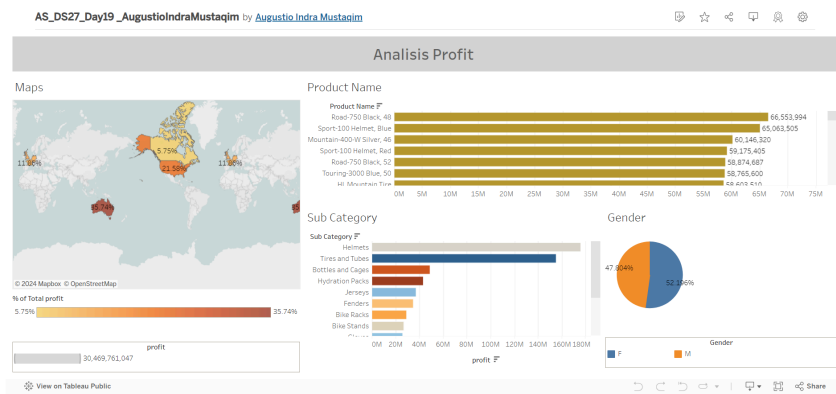
1. Membuat objective analysis (contoh : Karena next campaign mau dibuat maksimal , kita akan highlight top2 product)
2. Membuat business question (contoh : Apa saja product yg paling populer dari segi jumlah transaksi?). Dalam case dashboard, secara best practice buat 2 - 5 business question dalam 1 dashboard yang mendukung objektif pada no 1.
3. Gambarkan chart untuk menjawab masing-masing pertanyaan pada no 2, dan gabungkan menjadi 1 dashboard.
4. Tulis Actionable knowledge atau next action setelah mendapat jawaban dari poin 3 (contoh : product abc yg paling tinggi sehingga kita akan fokus untuk promosi product tersebut)

<b>Objective</b>	<p>Tujuan: Meningkatkan penjualan dengan fokus pada produk-produk dengan performa terbaik.</p> <p>Strategi: Mengidentifikasi dan mempromosikan 2 produk teratas berdasarkan popularitasnya.</p>
------------------	---

## Business Question

1. Manakah kategori produk yang paling banyak terjual?
2. Produk apa yang paling populer berdasarkan jumlah transaksi?
3. Negara mana yang memiliki jumlah transaksi terbanyak?
4. Bagaimana distribusi penjualan berdasarkan jenis kelamin pelanggan?

## Visualization



## Answer

### Analisis Profit:

Dashboard ini menampilkan analisis profit berdasarkan beberapa dimensi, seperti:

**Product Name:** Menampilkan profit yang dihasilkan oleh setiap produk, dengan "Road-750 Black, 48" sebagai produk dengan profit tertinggi.

**Sub Category:** Menampilkan profit yang dihasilkan oleh setiap sub kategori produk, dengan "Tires and Tubes" sebagai sub kategori dengan profit tertinggi.

**Gender:** Menampilkan distribusi profit berdasarkan jenis kelamin, dengan 52.19% profit dihasilkan oleh pelanggan laki-laki dan 47.80% oleh pelanggan perempuan.

**Maps:** Menampilkan distribusi profit berdasarkan wilayah geografis, dengan Australia sebagai wilayah dengan profit tertinggi (35.74%).

## Actionable knowledge

Actionable knowledge yang dapat diambil dari analisis dashboard Tableau:

1. Fokus pada produk "Road-750 Black, 48" dan "Tires and

	<p>Tubes" untuk meningkatkan profit.</p> <p>Tindakan:</p> <p>Meningkatkan promosi produk "Road-750 Black, 48" melalui kampanye pemasaran yang tertarget.</p> <p>Menawarkan paket bundling yang menggabungkan "Road-750 Black, 48" dengan "Tires and Tubes" untuk meningkatkan nilai penjualan.</p> <p>Mencari peluang untuk meningkatkan penjualan "Tires and Tubes" sebagai produk pelengkap.</p> <p><b>2.</b>Tingkatkan strategi pemasaran dan penjualan di Australia untuk memanfaatkan potensi pasar yang besar.</p> <p>Tindakan:</p> <p>Melakukan riset pasar yang lebih mendalam di Australia untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan.</p> <p>Menyesuaikan pesan pemasaran dan strategi penjualan untuk pasar Australia.</p> <p>Membangun kemitraan dengan distributor atau retailer di Australia untuk memperluas jangkauan.</p> <p><b>3.</b>Pertimbangkan strategi khusus untuk pelanggan laki-laki untuk meningkatkan profit.</p> <p>Tindakan:</p> <p>Menyesuaikan pesan pemasaran dan kampanye iklan untuk menarik pelanggan laki-laki.</p> <p>Menawarkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan laki-laki.</p> <p>Mengadakan program loyalitas atau penawaran khusus untuk pelanggan laki-laki.</p> <p>Dengan menerapkan actionable knowledge ini, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas dan mencapai tujuan bisnisnya.</p>
--	---