

Tableau Assignment

Name	Augustio Indra Mustaqim
Publish PBIX ke folder berikut	https://drive.google.com/drive/folders/1JR9EyqKqBaq_x5U4NrZTmJXUNB2bcNPI

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

Dashboard Design (Score 20)

1. Membuat objective analysis

(contoh : Karena next campaign mau dibuat maksimal , kita akan highlight top2 product)

Untuk memaksimalkan dampak kampanye pemasaran berikutnya, kita akan fokus pada penonjolan produk teratas. Strategi ini bertujuan untuk mendorong penjualan dan meningkatkan keterlibatan pelanggan dengan mempromosikan produk yang memiliki permintaan tertinggi.

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.

1. Negara apa saja yang paling mendominasi dalam pembelian setiap tahun?
2. Siapa saja yang paling mendominasi dalam list customer?
3. Negara apa yang paling banyak profit?
4. Berapa jumlah customer dan profit dalam Beecycle?
5. Berapa jumlah gender pada customer?

3. Tulis judul dashboard yang sesuai poin 1 dan 2

Dashboard Performance Demography

Dashboard Development 1 - DAX (Score 20)

Buat sebuah Formula DAX (bisa berupa measure, calculated column, atau tables) yang mendukung business question pada section Dashboard Design poin 2.

Screenshot atau copy paste formula DAX ke bawah :

Calculated column

1. *produk_terpopuler* =

```
CALCULATE (
    SUM ( Sheet1[totalprice_rupiah] ),
    FILTER (
        ALL ( Sheet1[totalprice_rupiah] ),
        Sheet1[totalprice_rupiah] IN TOPN ( 5, ALL ( Sheet1[totalprice_rupiah] ), SUM ( Sheet1[origin_id] ),
DESC )
    )
)
```

2. *Profit*=

Sheet1[totalprice_rupiah] - Sheet1[totalcost_rupiah]- Sheet1[shippingprice_rupiah]

Dashboard Development 2 - Visualization (Score 30)

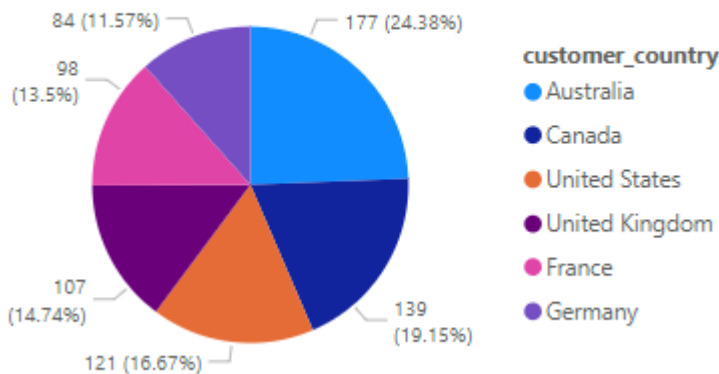
Gambarkan chart untuk menjawab salah satu business question pada section Dashboard Design poin 2, tulis insight apa yg dapat diambil, dan actionable knowledge apa yang bisa didapat.

Business question :

1. Negara apa saja yang paling mendominasi dalam pembelian setiap tahun?

Screenshot Visualization : (Some chart)

Popularity of Year



Data Insight

1. Dominasi Australia:

Australia memiliki jumlah pelanggan tertinggi dengan 177 pelanggan (24.38%). Ini menunjukkan bahwa Australia adalah pasar utama dalam dataset ini.

2. Keseimbangan Pelanggan:

Secara keseluruhan, terdapat keseimbangan dalam distribusi pelanggan di antara beberapa negara, tetapi Australia tetap menjadi pemimpin yang jelas.

Action item

1. Dominasi Australia dalam jumlah pelanggan, pertimbangkan untuk meningkatkan kegiatan pemasaran dan promosi di negara ini untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar.
2. Gunakan data demografis untuk melakukan segmentasi yang lebih baik pada pelanggan di negara-negara tersebut. Hal ini dapat meningkatkan efektivitas kampanye pemasaran.
3. Implementasikan sistem monitoring untuk melacak tren pelanggan di masing-masing negara. Ini akan membantu dalam mengidentifikasi perubahan dalam preferensi dan perilaku pembelian.
4. Kembangkan pemasaran yang disesuaikan dengan karakteristik dan preferensi masing-masing negara untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan.

Dashboard Development 3 - Visualization (Score 30)

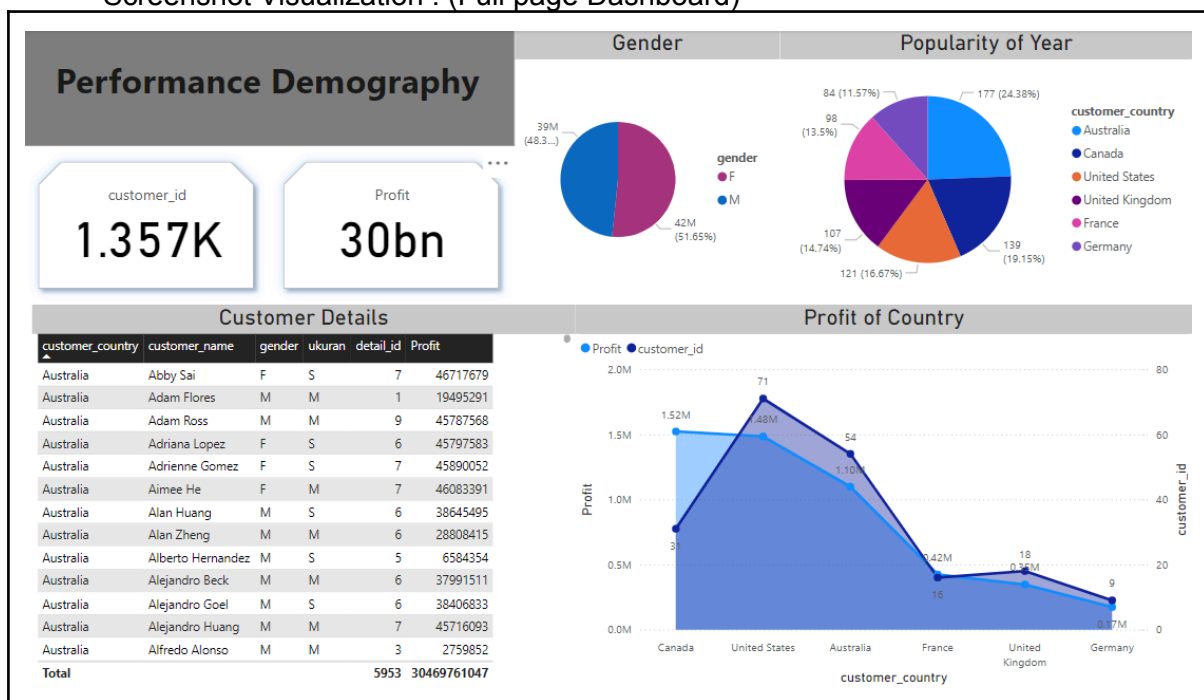
Hubungkan beberapa chart untuk menjawab business question pada section Dashboard Design poin 2, tulis insight apa yg dapat diambil, dan actionable

knowledge apa yang bisa didapat.

Business question :

1. Negara apa saja yang paling mendominasi dalam pembelian setiap tahun?
2. Siapa saja yang paling mendominasi dalam list customer?
3. Negara apa yang paling banyak profit?
4. Berapa jumlah customer dan profit dalam Beecycle?
5. Berapa jumlah gender pada customer?

Screenshot Visualization : (Full page Dashboard)



Data Insight

1.Total Customer dan Profit:

Terdapat 1.357K customer_id dengan total profit mencapai 30 miliar. Ini menunjukkan potensi pasar yang besar.

2.Distribusi Gender:

Jumlah pelanggan pria (M) dan wanita (F) tampak cukup seimbang, dengan pria (51.65%) sedikit lebih banyak dibandingkan wanita (48.35%). Ini penting untuk strategi pemasaran yang lebih terfokus.

3.Popularitas Negara:

Australia adalah negara dengan jumlah pelanggan terbanyak (177), diikuti oleh

negara-negara lain seperti Kanada (84) dan Inggris (107). Ini menunjukkan bahwa Australia adalah pasar utama.

4. Profit Per Negara:

Kanada memiliki profit tertinggi (71) dibandingkan dengan negara lain, diikuti oleh Amerika Serikat (54) dan Australia (42). Profit dari Kanada menunjukkan bahwa strategi penjualan di sana sangat efektif.

5. Tren Profit:

Grafik menunjukkan fluktuasi profit dari waktu ke waktu, dengan puncak profit terlihat di Kanada dan Amerika Serikat. Ini menunjukkan keberhasilan di pasar tersebut, tetapi juga adanya penurunan di negara lain yang perlu diperhatikan.

Action item

1. Fokus pada Pemasaran di Australia dan Kanada:

Mengingat jumlah pelanggan dan profit yang tinggi di Australia dan Kanada, fokuskan strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan engagement lebih lanjut di negara-negara tersebut.

2. Kampanye Pemasaran Berbasis Gender:

Kembangkan kampanye yang ditargetkan untuk masing-masing gender. Misalnya, promosikan produk yang lebih sesuai dengan preferensi pelanggan wanita untuk meningkatkan jumlah mereka.

3. Analisis dan Peningkatan di Negara dengan Profit Rendah:

Lakukan analisis lebih mendalam untuk mengidentifikasi penyebab rendahnya profit di negara seperti Jerman dan Inggris. Pertimbangkan untuk mengembangkan produk atau penawaran yang lebih sesuai dengan pasar tersebut.

4. Mengoptimalkan Penjualan di Amerika Serikat:

Karena profit di Amerika Serikat cukup tinggi, pertimbangkan untuk meningkatkan stok atau memperluas penawaran produk di negara ini agar dapat mengkapitalisasi potensi yang ada.

5. Monitoring dan Pelaporan Berkala:

Implementasikan sistem monitoring untuk mengikuti perkembangan profit dan pelanggan di setiap negara. Lakukan evaluasi secara berkala untuk menyesuaikan strategi bisnis.

6. Segmentasi Pasar yang Lebih Dalam:

Gunakan data demografis untuk melakukan segmentasi pasar yang lebih tepat. Hal ini dapat meningkatkan retensi pelanggan dan profitabilitas dengan cara yang lebih terfokus.

