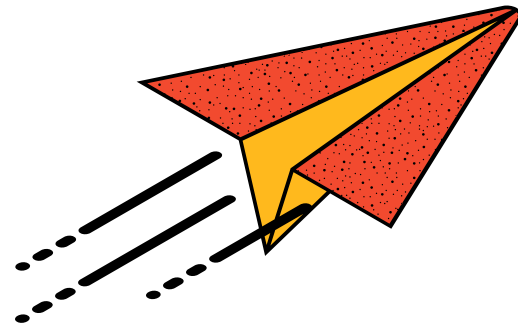


Presented by Taufiq Hidayat HL



FINAL PROJECT

DATA VISUALIZATION

Bootcamp Data Analysis by @myskill.id

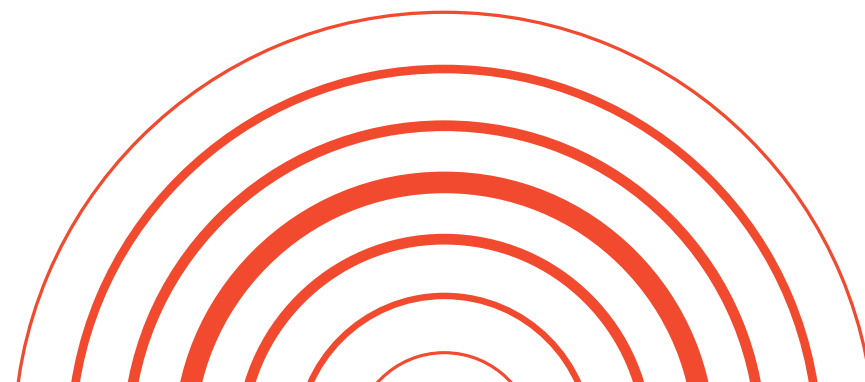
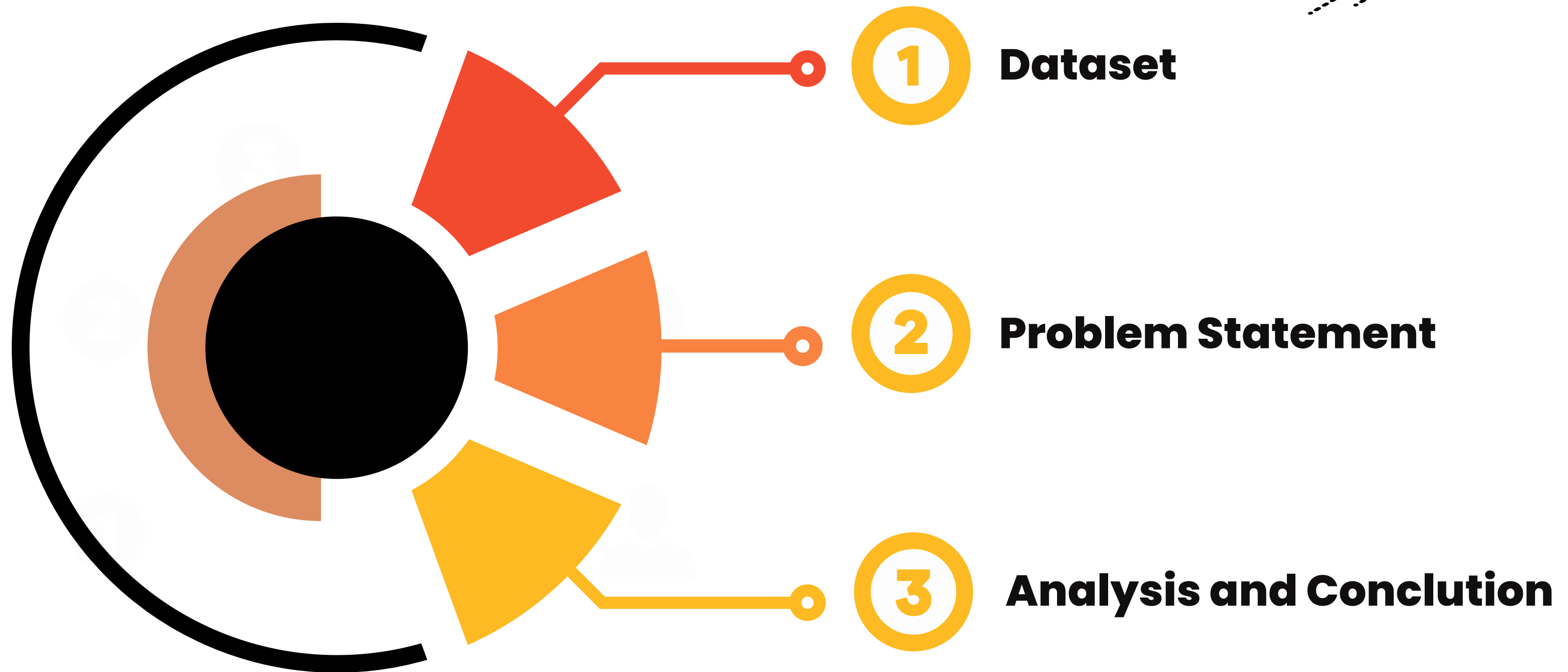
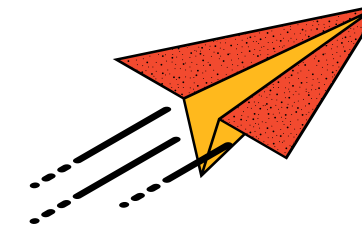


Table Of Content



Dataset



Data yang digunakan adalah data yang berasal dari Tokopedia (bukan data sesungguhnya). Mengenai penjelasan dataset adalah sebagai berikut:

order_detail:

- | | |
|---------------------|--|
| 1. id | → angka unik dari order / <i>id_order</i> |
| 2. customer_id | → angka unik dari pelanggan |
| 3. order_date | → tanggal saat dilakukan transaksi |
| 4. sku_id | → angka unik dari produk (sku adalah <i>stock keeping unit</i>) |
| 5. price | → harga yang tertera pada tagging harga |
| 6. qty_ordered | → jumlah barang yang dibeli oleh pelanggan |
| 7. before_discount | → nilai harga total dari produk ($price * qty_ordered$) |
| 8. discount_amount | → nilai diskon product total |
| 9. after_discount | → nilai harga total produk ketika sudah dikurangi dengan diskon |
| 10. is_gross | → menunjukkan pelanggan belum membayar pesanan |
| 11. is_valid | → menunjukkan pelanggan sudah melakukan pembayaran |
| 12. is_net | → menunjukkan transaksi sudah selesai |
| 13. payment_id | → angka unik dari metode pembayaran |
| 14. sku_name | → nama dari produk |
| 15. base_price | → harga barang yang tertera pada tagging harga / <i>price</i> |
| 16. cogs | → <i>cost of goods sold</i> / total biaya untuk menjual 1 produk |
| 17. category | → kategori produk |
| 18. registered_date | → tanggal pelanggan mulai mendaftarkan diri sebagai anggota |
| 19. payment_method | → metode pembayaran yang digunakan |



PROBLEM STATEMENT



Dear Data Analyst,

Menindaklanjuti meeting gabungan kemarin, kami akan membuat suatu dashboard untuk memantau dan mengevaluasi pencapaian penjualan tiap bulannya. Dalam dashboard tersebut akan terdiri dari 2 halaman dan dibuat dengan menggunakan lookerstudio.google.com.

Halaman 1:

Tim marketing ingin melihat perkembangan campaign pada tahun 2022, trend nya seperti apa? Diberikan penjelasan dan bagaimana call to action-nya agar tim dapat mengambil sebuah keputusan ke depannya.

Dashboard yang berupa:

a. Hubungan antara Value Sales (before discount), Net Profit, dan AOV (average order value).

Note:

$\text{Net profit} = \text{Value Sales (before discount)} - (\text{cogs} * \text{qty})$,

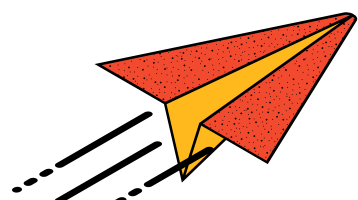
$\text{AOV} = \text{Value Sales (before discount)} / \text{Total Unique Order}$.

b. Terdapat slicer Order Date, Category, Value Transaction, Payment.

Note:

Value Transaction:

Valid \rightarrow `is_valid = 1`, Not Valid \rightarrow `is_valid = 0`, Payment \rightarrow `payment_method`



Analysis and Conclution



Dari hasil data di samping terlihat bahwa nilai penjualan dan Net Profit tertinggi ada pada bulan April mencapai 73 juta, ini menunjukkan bahwa efektifitas campaign yang dilakukan tim marketing berjalan dengan baik.

Sedangkan nilai net profit atau keuntungan mengalami penurunan pada tiga bulan terakhir di tahun 2022 yaitu bulan Okt, Nov, dan Des.

Selain itu nilai AOV pada bulan September mengalami peningkatan secara drastis namun nilai Net profit tidak meningkat, ini bisa terjadi ketika melakukan diskon besar-besaran atau promosi yang dapat mengurangi margin keuntungan, ini dapat mengurangi net profit meskipun AOV meningkat.

Analisis Trend Campaign 2022 Tokopaedi

Grafik di bawah menyajikan data hubungan antara sales value, net profit, dan AOV (average order value) untuk melihat trend campaign tokopaedi selama tahun 2022

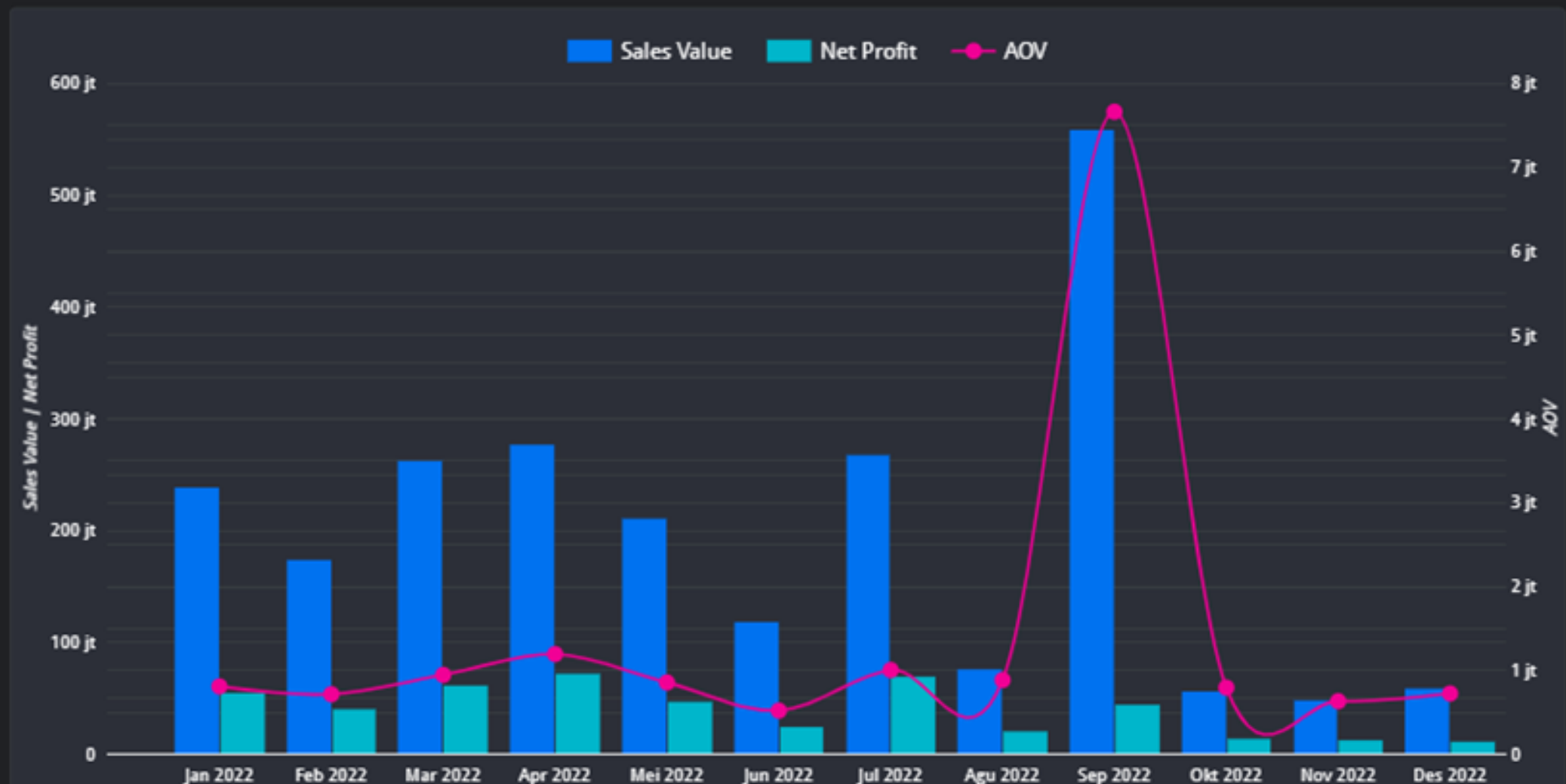
1 Jan 2022 - 31 Des 2022

category

payment_method

Value Transaction: Valid

(1)

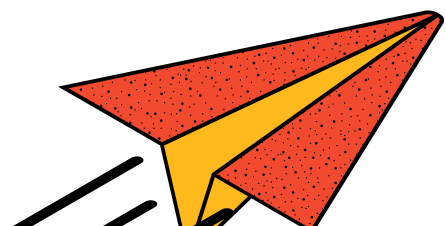


Analysis and Conclution



Dari hasil grafik tersebut team marketing dapat melakukan hal sebagai berikut:

1. **Analisis Data:** Evaluasi data strategi pemasaran dari bulan sebelumnya untuk mengidentifikasi tren, pola pembelian pelanggan, dan produk yang paling laris. Gunakan informasi ini untuk merencanakan strategi pemasaran yang lebih efektif.
2. **Perencanaan pembuatan campaign :** memperhatikan perencanaan tanggal atau waktu dalam membuat campaign agar campaign yang dilakukan dapat berjalan efektif.
3. **Diskon dan Promosi:** Memberikan diskon besar-besaran atau sering mengadakan promosi pada bulan bulan tertentu agar dapat meningkatkan nilai penjualan dan net profit meningkat.



PROBLEM STATEMENT



Halaman 2

Dapat memperlihatkan:

a. Tabel berisi:

Product Name, Category, Before Discount, After Discount, Net Profit, Qty, Customer (unique value)

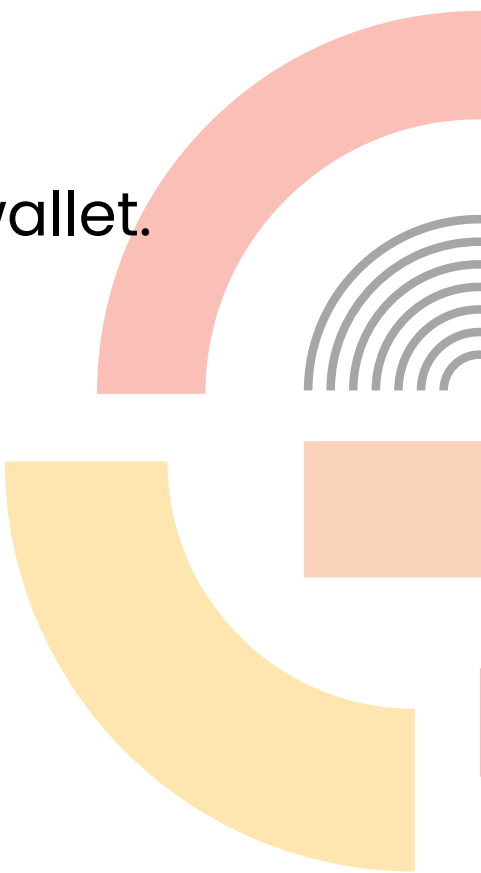
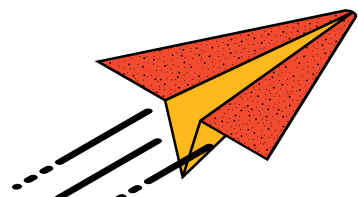
b. Terdapat slicer: Order Date, Category, Value Transaction, Payment

c. Scorecard:

Before Discount, After Discount, Net Profit, Quantity, Customer (unique value), AOV

2. Selama 2022, tampilkan category mobile & tablet yang sudah terjadi pembayaran secara jazzwallet. Berapa quantity dan customer nya?

3. Buatlah chart berdasarkan dashboard nomor 2.



Analysis and Conclution



Dari hasil data dibawah terlihat bahwa pada category mobiles dan tablets produk IDROID_BALRX7-Gold produk dengan penjualan tertinggi pada tahun 2022 mencapai 2000 kuantitas dengan sales value mencapai 1.037.504.000 dan net profit 67.860.000.



Analisis Trend Campaign 2022 Tokopaedi

1 Jan 2022 - 31 Des 2022

Value Transaction

payment_method

category: Mobiles & Tablets (1)

Produk Name	category	after_discount	before_disco...	Net_Profit	QTY	Cust...
1. IDROID_BALRX7-Gold	Mobiles & Tablets	1.037.504.000	1.037.504.000	67.860.000	2.000	2
2. iphone_7-128GB-wof-Jet Black	Mobiles & Tablets	113.335.306	113.335.306	18.596.946	20	20
3. iphone_7-128GB-wof-Matt Black	Mobiles & Tablets	102.439.832	102.497.832	14.873.288	18	18
4. samsung_galaxy-s7-edge-pearl-black	Mobiles & Tablets	88.044.000	88.044.000	27.213.600	16	9
5. infinix_Zero 4-Grey	Mobiles & Tablets	81.370.462	81.370.462	10.578.620	61	12
6. iphone-7-32gb-wof-Matt Black	Mobiles & Tablets	68.522.650	68.522.650	9.344.902	14	11
7. iPhone7Plus-Red-256GB	Mobiles & Tablets	63.873.667	64.876.480	12.621.387	10	10
8. cc_samsung_G935F-Blue	Mobiles & Tablets	37.077.892	37.077.892	11.775.972	10	8
9. Apple iPhone 6S Plus 16GB Silver	Mobiles & Tablets	33.582.000	33.582.000	10.856.208	6	6
1... Samsung-Galaxy-S8-G950-Grey	Mobiles & Tablets	32.195.800	32.195.800	10.624.614	7	2
1... Samsung-Galaxy-S8-G955-Plus-Black	Mobiles & Tablets	31.023.852	31.023.852	6.825.324	6	5
1... Infinix Hot 4-Gold	Mobiles & Tablets	28.765.680	28.765.680	9.474.880	40	1
1... cc_Samsung_Galaxy_S8_Plus_Gold	Mobiles & Tablets	28.130.000	28.130.000	4.761.220	5	3

1 - 72 / 72

Customer ID

177

Quantity

2.413

After Discount

2.248.577.473

Before Discount

2.251.552.286

Net Profit

340.487.557

AOV

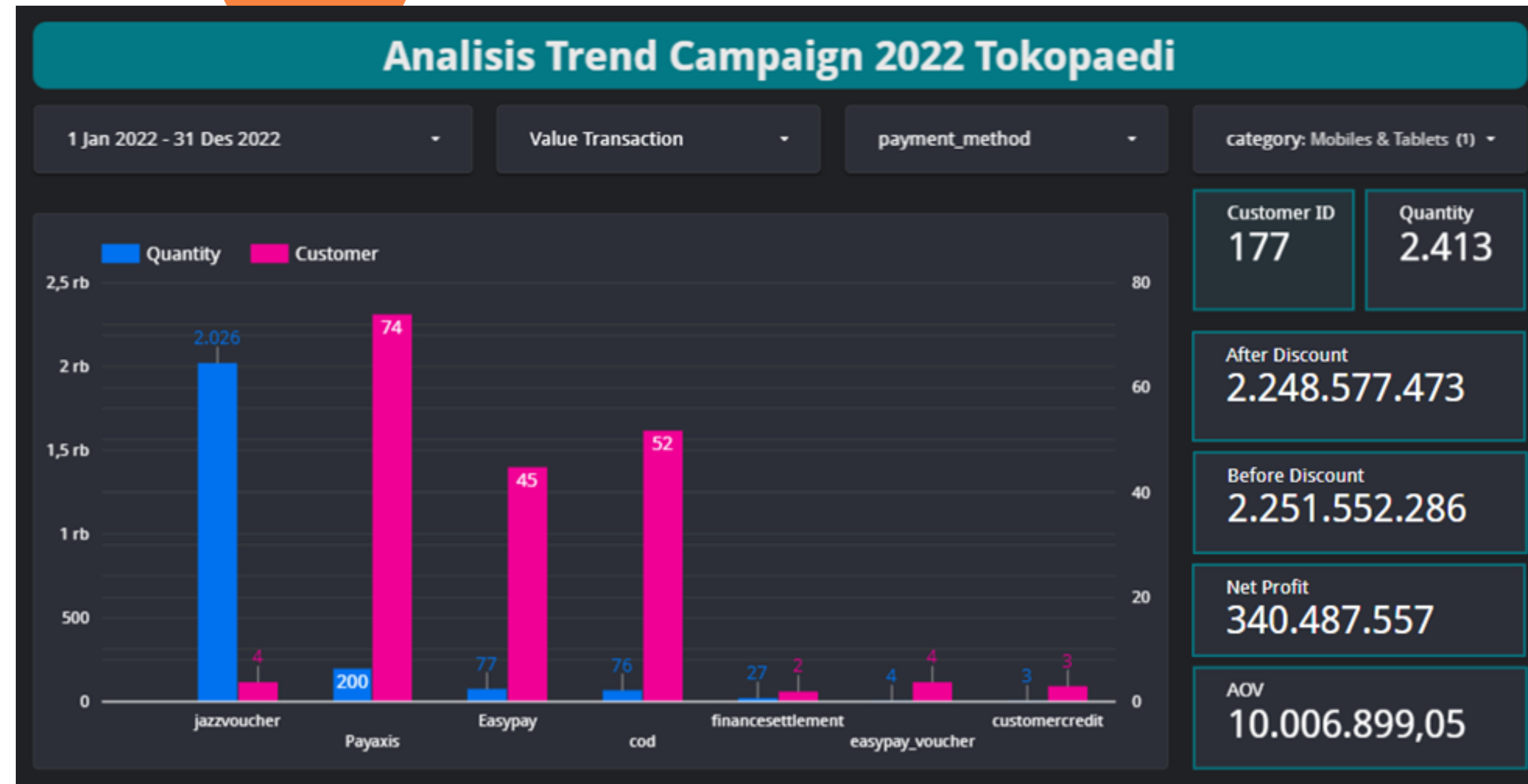
10.006.899,05

Analysis and Conclution



Namun pada grafik disamping penjualan produk category Mobiles dan Tablets dengan transaksi menggunakan metode jazzwallet secara kuantitas tidak ada selama tahun 2022.

Metode pembayaran Jazzvoucher mencapai nilai quantity terbesar yaitu 2000 namun dilihat dari customer secara kuantitas hanya 4 orang artinya metode tersebut pada penggunaanya kurang populer, sedangkan untuk payaxis secara kuantitas hanya 200 namun jumlah customer mencapai 74 orang yang berarti payaxis banyak digunakan dibandingkan metode lainnya.

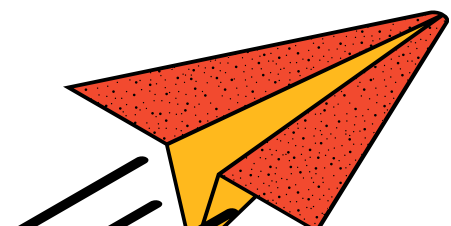


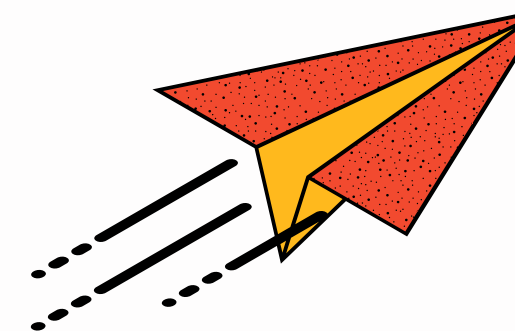
Analysis and Conclution



Dari hasil grafik tersebut team marketing dapat melakukan hal sebagai berikut:

1. **Analisis Data:** Evaluasi data penggunaan metode Jazzwalet dari tahun sebelumnya untuk mengidentifikasi tren, dan pola pembelian pelanggan. Gunakan informasi ini untuk merencanakan strategi yang lebih efektif.
2. **Penawaran dan Insentif:** Tawarkan diskon khusus, cashback, atau promo menarik bagi pengguna yang memilih Jazzwalet dan metode pembayaran lainnya sebagai metode pembayaran. Insentif ini bisa menjadi pendorong utama untuk mendorong orang menggunakan seluruh metode pembayaran terutama Jazzwalet.
3. **Pemasaran Melalui Media Sosial:** Untuk metode JazzWalet gunakan platform media sosial untuk mempromosikan keunggulan Jazzwalet. Buat konten yang menarik, ulasan pengguna, atau cerita sukses untuk menarik perhatian calon pengguna.





THANK YOU



[linkedin.com/in/tfqhidayat](https://www.linkedin.com/in/tfqhidayat)



082251404245



taufiqhidayat1807@gmail.com



@fiq.hl

