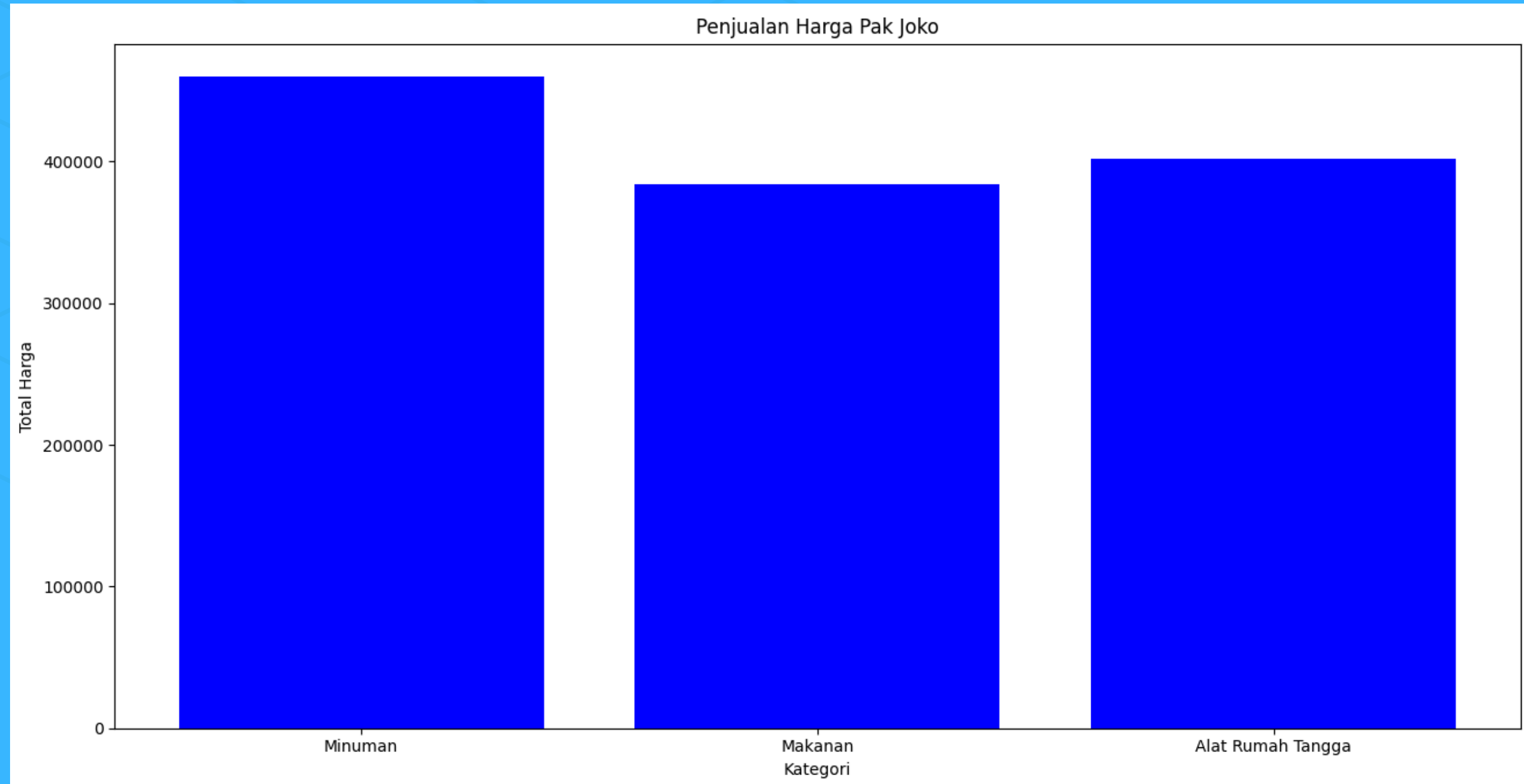


# LAPORAN ANALISIS PENJUALAN

Saya Raffi saya seorang freelance data  
analisis siap untuk menganalisis data

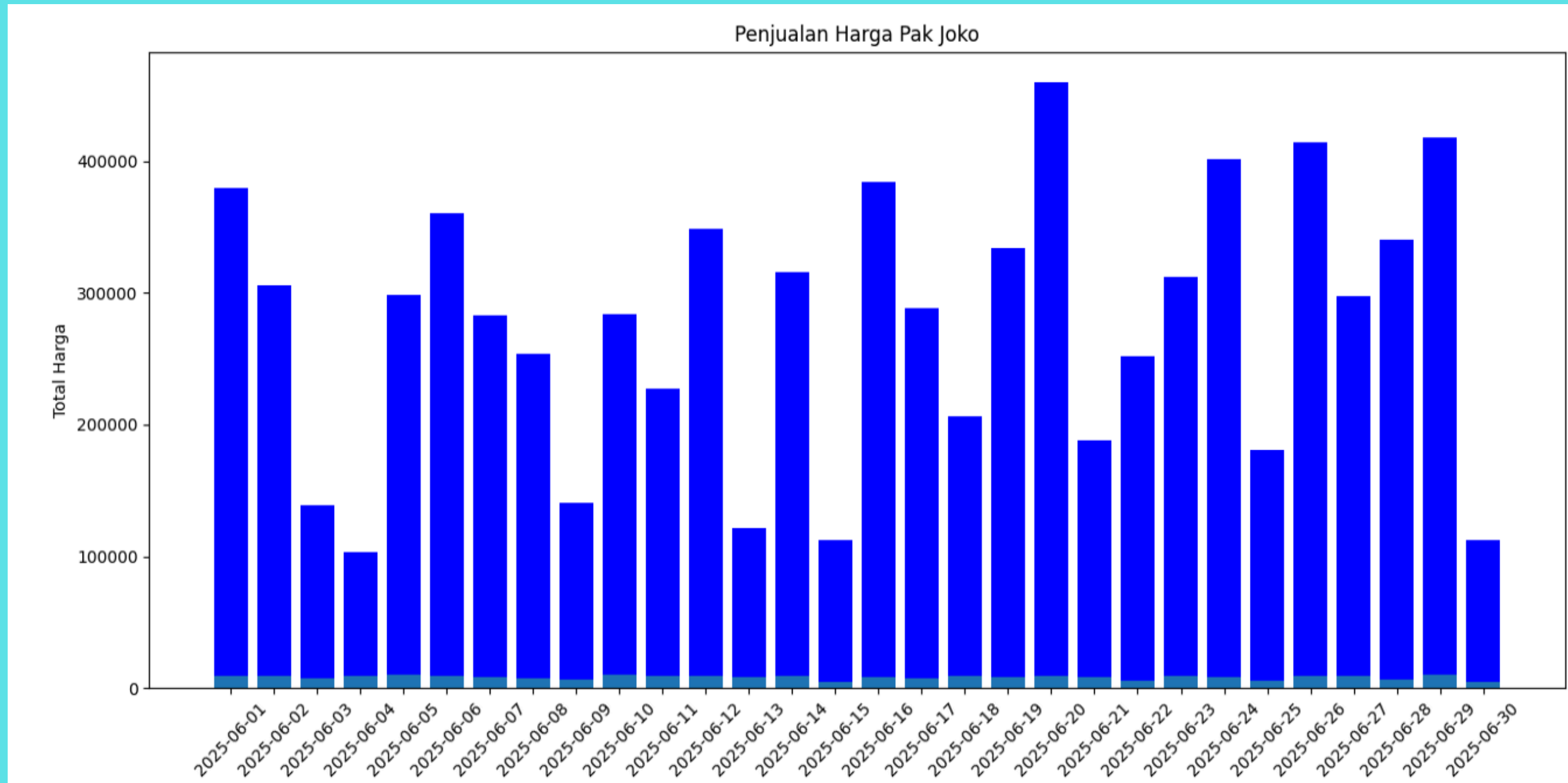
RaffiKeceStore





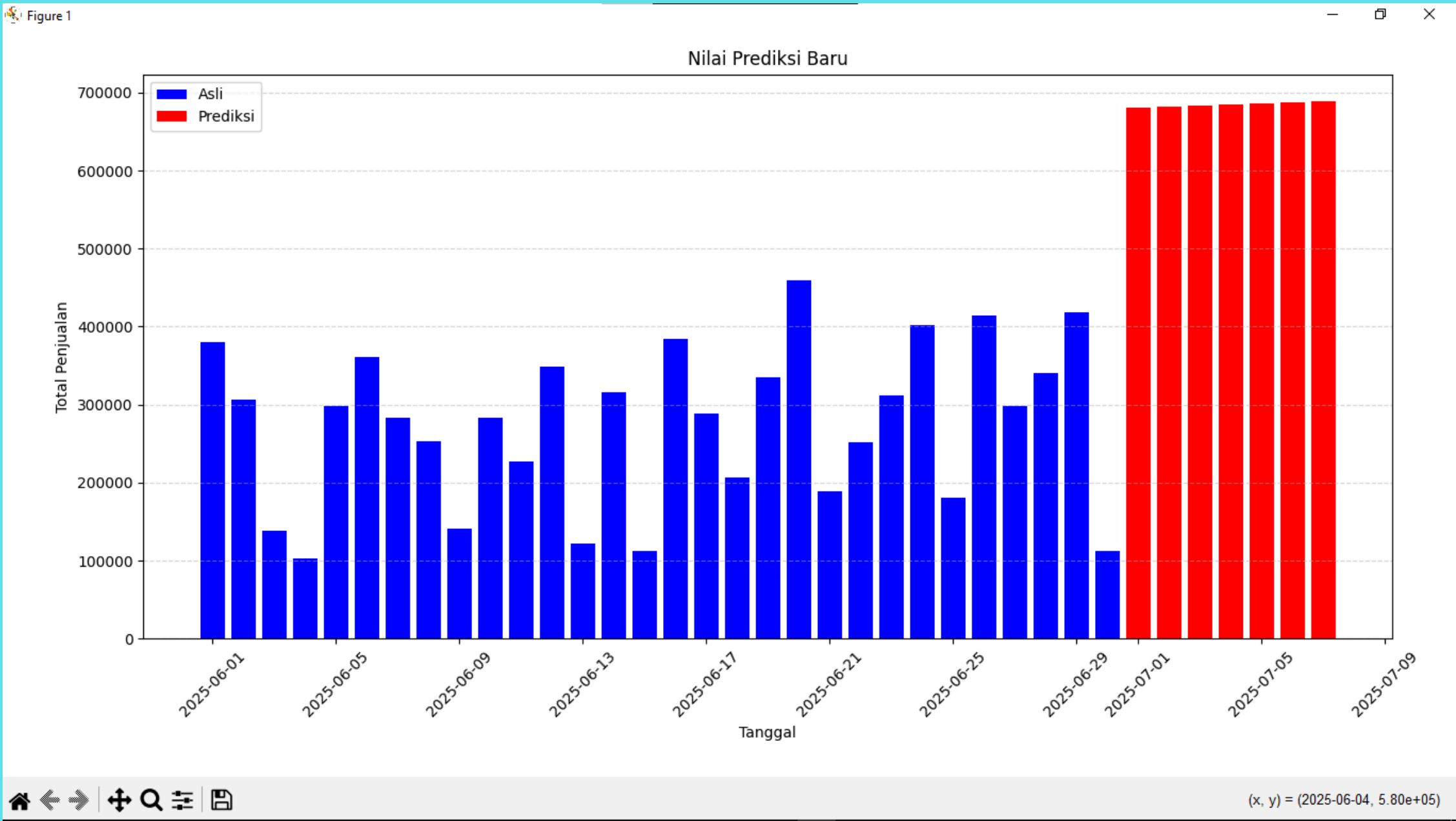
dari analisis per kategori penjualan, makanan yang paling rendah karena jumlah barang tidak ada yang banyak dan harga nya tetap , minuman yang paling tertinggi karena jumlah yang lebih banyak dan harganya pun juga besar, yang lain mungkin jumlah barang bisa tambahkan yang lebih banyak atau menaikkan harga sedikit

## ANALISIS PENJUALAN HARIAN



dari data yang sudah di analisis , penjualan yang paling tren atau tinggi di tanggal 20 , dari tanggal tersebut kemungkinan promosi besar besaran , lalu data yang paling rendah di tanggal 4 juni yang sangat turun signifikan, kemungkinan harga satuan nya kecil atau barang yang hampir sedikit

ANALISIS PENJUALAN HARIAN



disini saya memprediksi harga penjualan dari hari ke hari , untuk memprediksi saya menggunakan metode linier regresi , saya mengabungkan data yang asli dan data yang ingin di prediksi melalui tanggal atau hari

# KESIMPULAN

**Kategori dengan total penjualan tertinggi adalah minuman, didorong oleh harga dan jumlah penjualan yang besar. Hal ini menunjukkan peluang besar untuk memperluas promosi dan bahkan menaikkan harga jual secara strategis.**

**Sementara itu, kategori makanan dan alat rumah tangga memiliki penjualan sedikit lebih rendah, namun selisihnya tidak terlalu jauh. Kedua kategori ini juga memiliki potensi untuk peningkatan penjualan, terutama jika ditingkatkan dari sisi jumlah barang yang dijual maupun harga satuan.**

**Rekomendasi saya: fokus pada peningkatan jumlah penjualan dan pengaturan harga yang kompetitif di semua kategori untuk mendorong pertumbuhan penjualan secara keseluruhan.**

# KESIMPULAN

Berdasarkan data penjualan dari tanggal 1 hingga 30 Juni, terlihat bahwa tren penjualan tidak stabil dan cenderung menurun seiring waktu. Namun, terdapat lonjakan penjualan yang signifikan pada tanggal 20 Juni, yang kemungkinan disebabkan oleh kenaikan harga dan jumlah barang yang terjual. Ini bisa menjadi indikator bahwa tanggal tersebut cocok untuk strategi promosi besar atau penyesuaian harga guna meningkatkan daya beli.

Sebaliknya, penurunan tajam terjadi pada tanggal 4 Juni, yang kemungkinan disebabkan oleh rendahnya stok, harga yang terlalu rendah, atau kurangnya promosi.

Rekomendasi: Tingkatkan aktivitas promosi menjelang tanggal potensial seperti tanggal 20 atau hari libur. Selain itu, pertimbangkan menaikkan harga secara strategis pada tanggal merah atau hari dengan potensi penjualan tinggi untuk memaksimalkan keuntungan.