

JUNE 12, 2025

SUPERSTORE SALES ANALYSIS

MUHAMMAD RAFFY IBNU MUSTOFA

DATASET

Dataset yang digunakan merupakan file Excel penjualan Superstore yang berisi data transaksi sebanyak 9994 baris dan 21 kolom. Dataset ini mencakup informasi detail mengenai penjualan produk, pelanggan, wilayah pengiriman, serta performa penjualan.

Sumber Data:

File Excel superstore_sales.xlsx

Alat Analisis:

Microsoft Excel (Pivot Table & Pivot Chart)

Pembersihan Data:

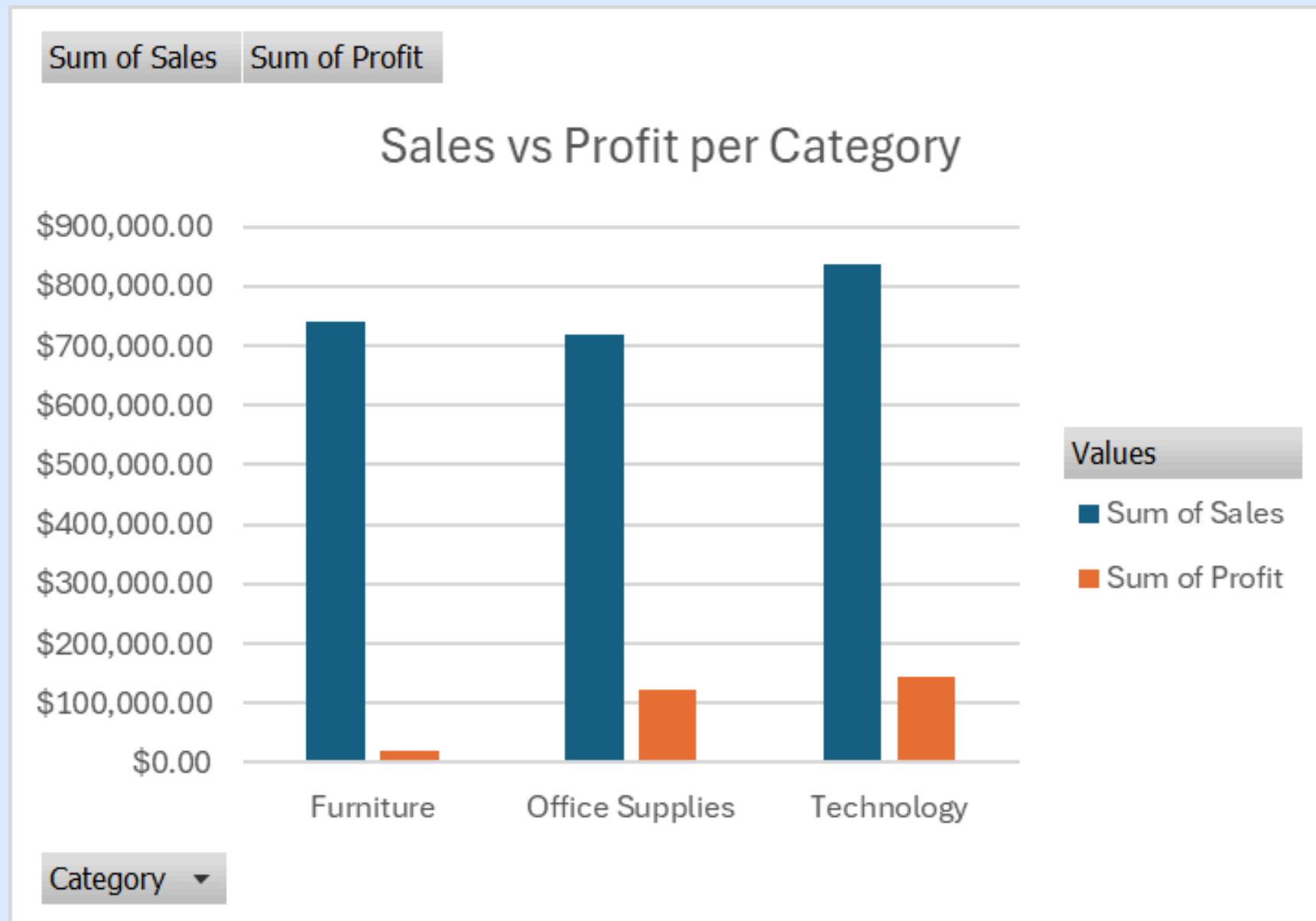
- Mengatur format angka menjadi format mata uang
- Mengecek konsistensi data pada setiap kolom
- Menambahkan kolom tambahan

Fokus Analisis:

- Penjualan & profit berdasarkan kategori, wilayah, dan segmen
- Dampak diskon terhadap profit
- Identifikasi produk dengan performa terbaik dan terburuk

METODE ANALISIS

SALES DAN PROFIT PER KATEGORI



Insight :

- Kategori Technology memiliki jumlah penjualan dan profit tertinggi dibandingkan kategori lainnya, yang menunjukkan bahwa kategori ini paling diminati pelanggan.
- Sementara itu, kategori Furniture memiliki sales lebih tinggi dibandingkan Office Supplies, namun profit-nya justru lebih rendah. Hal ini bisa menjadi perhatian dalam strategi penjualan dan promosi.

Rekomendasi :

- Lakukan promosi dan peningkatan stok pada kategori Technology karena terbukti paling diminati dan menghasilkan profit tinggi.
- Untuk kategori Furniture, perlu evaluasi strategi penjualan, seperti mengurangi diskon berlebihan agar profit bisa lebih optimal.

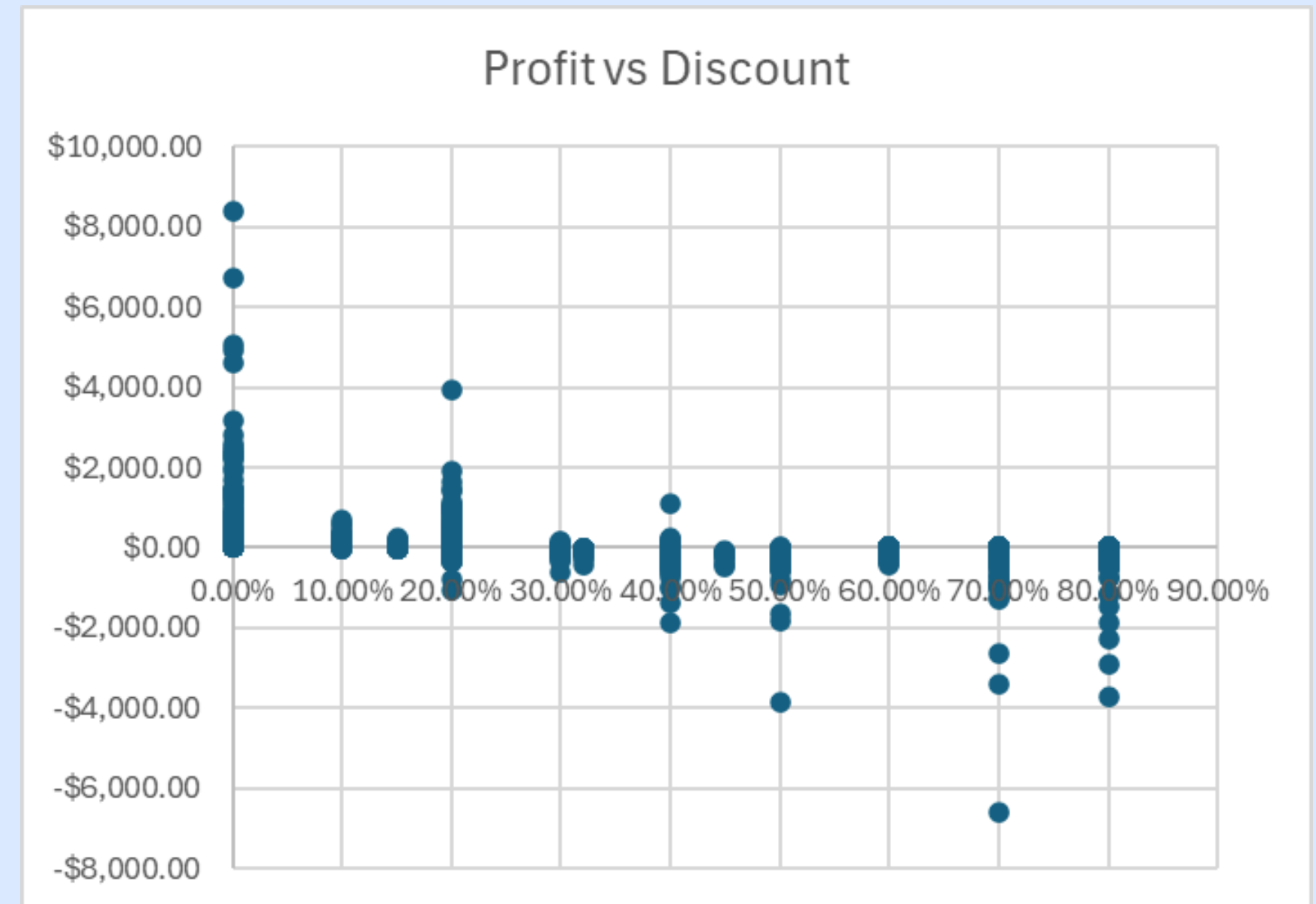
DAMPAK DISKON PADA PROFIT

Insight :

Berdasarkan Scatter Plot, terlihat bahwa semakin tinggi diskon yang diberikan, maka profit cenderung menurun. Hal ini menunjukkan korelasi negatif antara diskon dan profit.

Rekomendasi :

Sebaiknya pemberian diskon diatur dengan lebih hati-hati, agar penjualan tetap tinggi dan profit yang dihasilkan tetap menguntungkan.



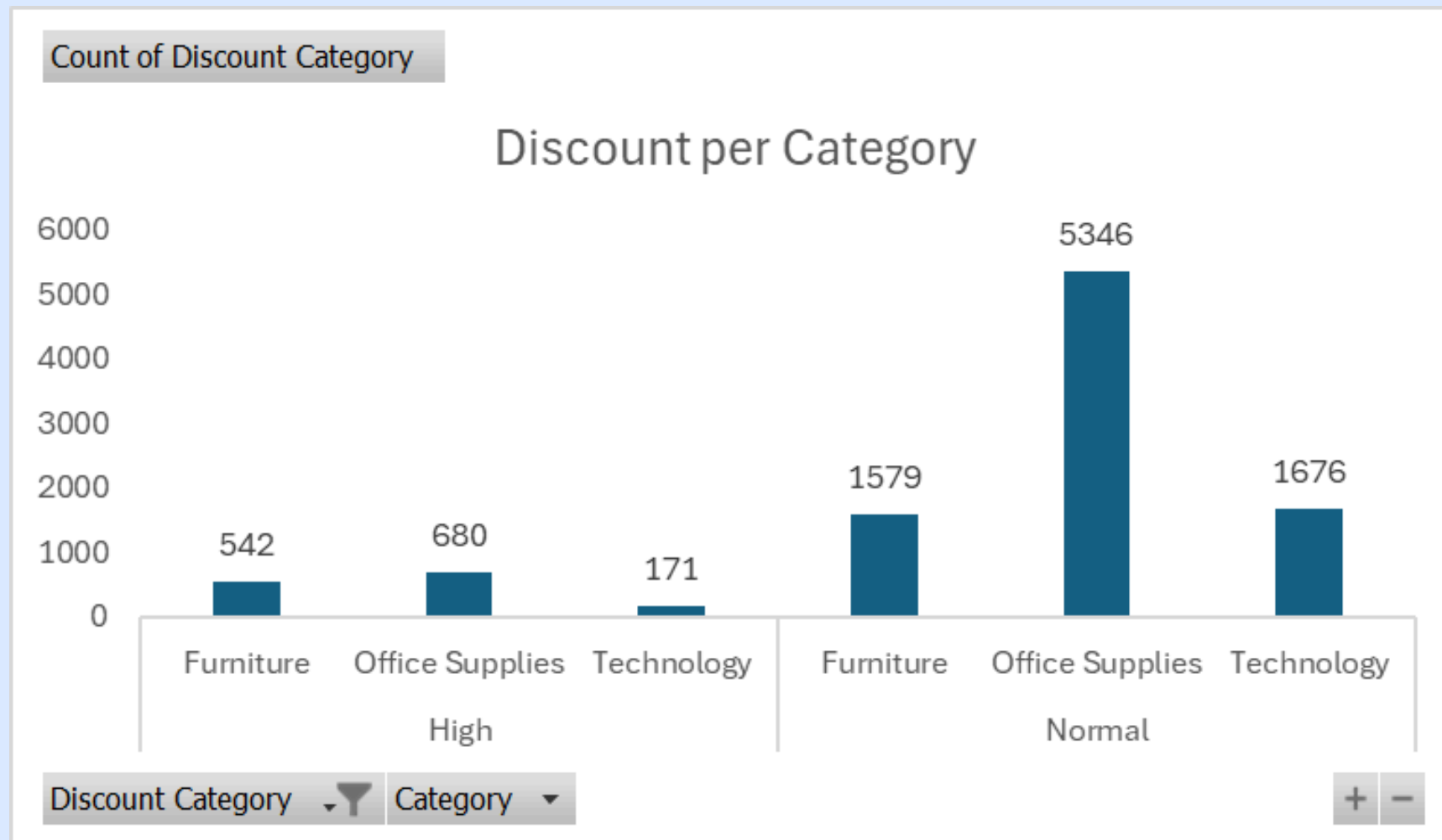
DISCOUNT KATEGORI

Insight :

- Kategori “High” merupakan sebuah kategori diskon diatas 30%, sedangkan “Normal” berada dibawahnya.
- Kebanyakan transaksi termasuk dalam kategori “Normal”.
- Pada kategori High Discount, produk Office Supplies dan Furniture paling sering diberikan diskon tinggi.
- Technology relatif jarang diberikan diskon tinggi, tapi tetap memiliki performa profit yang baik.

Rekomendasi :

- Pertahankan pendekatan diskon terbatas pada kategori Technology, karena produk ini tetap diminati meski dengan diskon rendah.
- Evaluasi efektivitas diskon tinggi.



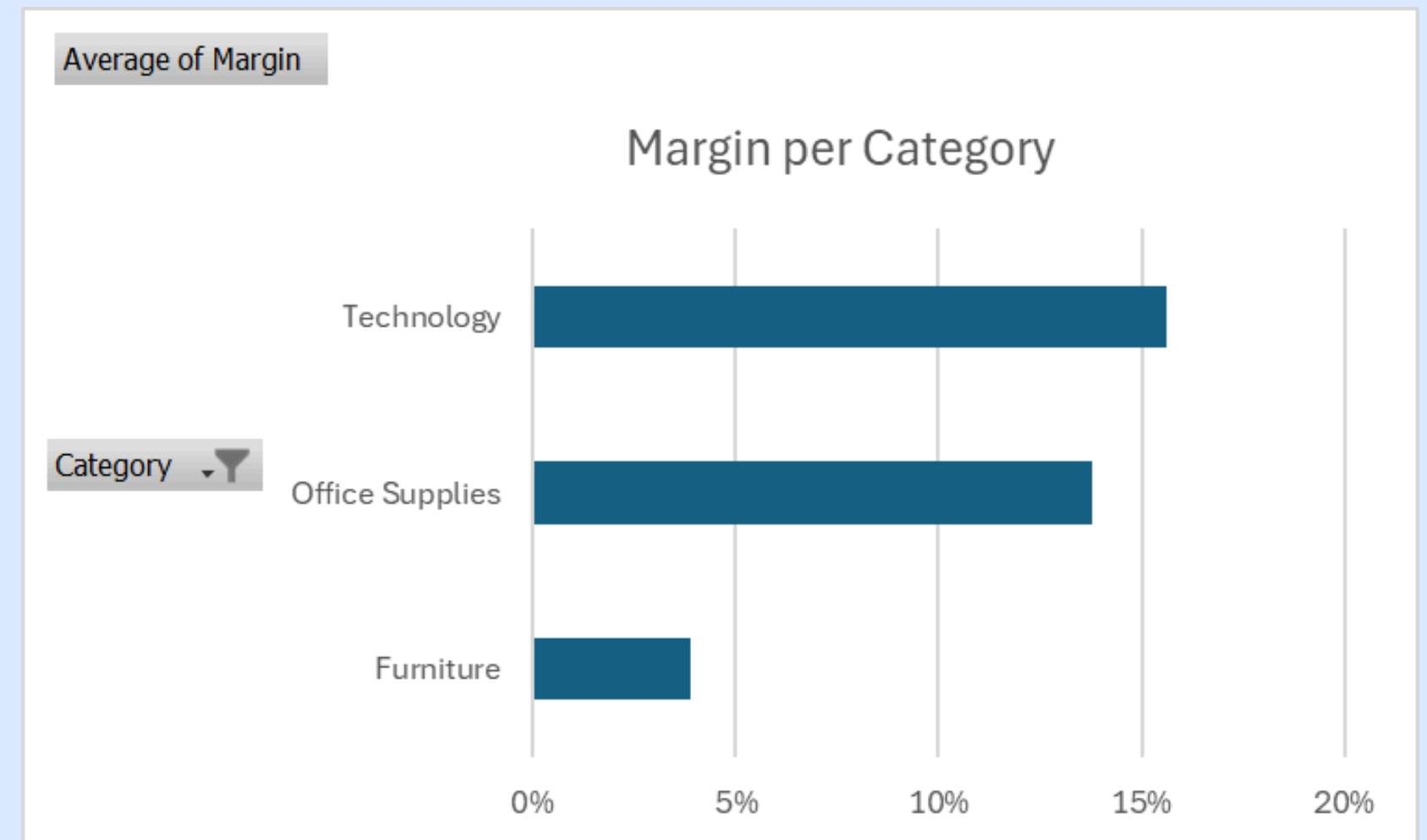
PROFIT MARGIN PER KATEGORI

Insight :

- Kategori Technology memiliki margin tertinggi menunjukkan efisiensi profit yang baik dari setiap penjualan.
- Office Supplies berada di tengah, namun masih di atas rata-rata keseluruhan (12.03%).

Rekomendasi :

- Prioritaskan kategori Technology dalam strategi penjualan dan pemasaran karena memberikan margin tertinggi.
- Evaluasi kategori Furniture, karena margin sangat rendah



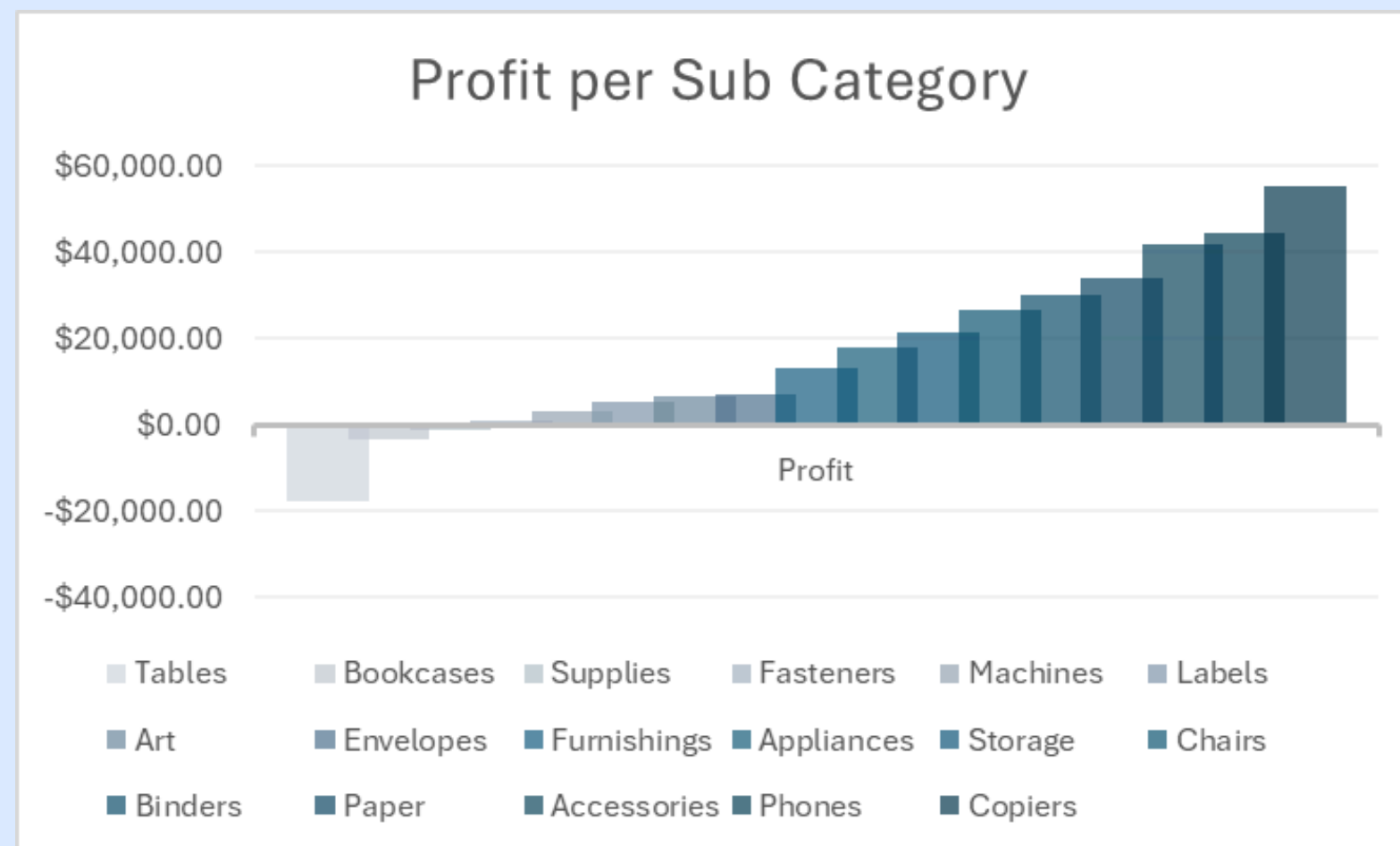
PROFIT PER SUB KATEGORI

Insight :

- Sub Kategori Tables memiliki jumlah profit terendah diantara semua Sub Kategori dengan profit mencapai **-\$17,725.48**.
- Sementara itu, Sub Kategori Copiers memiliki jumlah profit terendah diantara semua Sub Kategori dengan profit sebesar **\$55,617.82**.

Rekomendasi :

- Lakukan promosi dan peningkatan stok pada kategori Technology karena terbukti paling diminati dan menghasilkan profit tinggi.
- Untuk kategori Furniture, perlu evaluasi strategi penjualan, seperti mengurangi diskon berlebihan agar profit bisa lebih optimal.



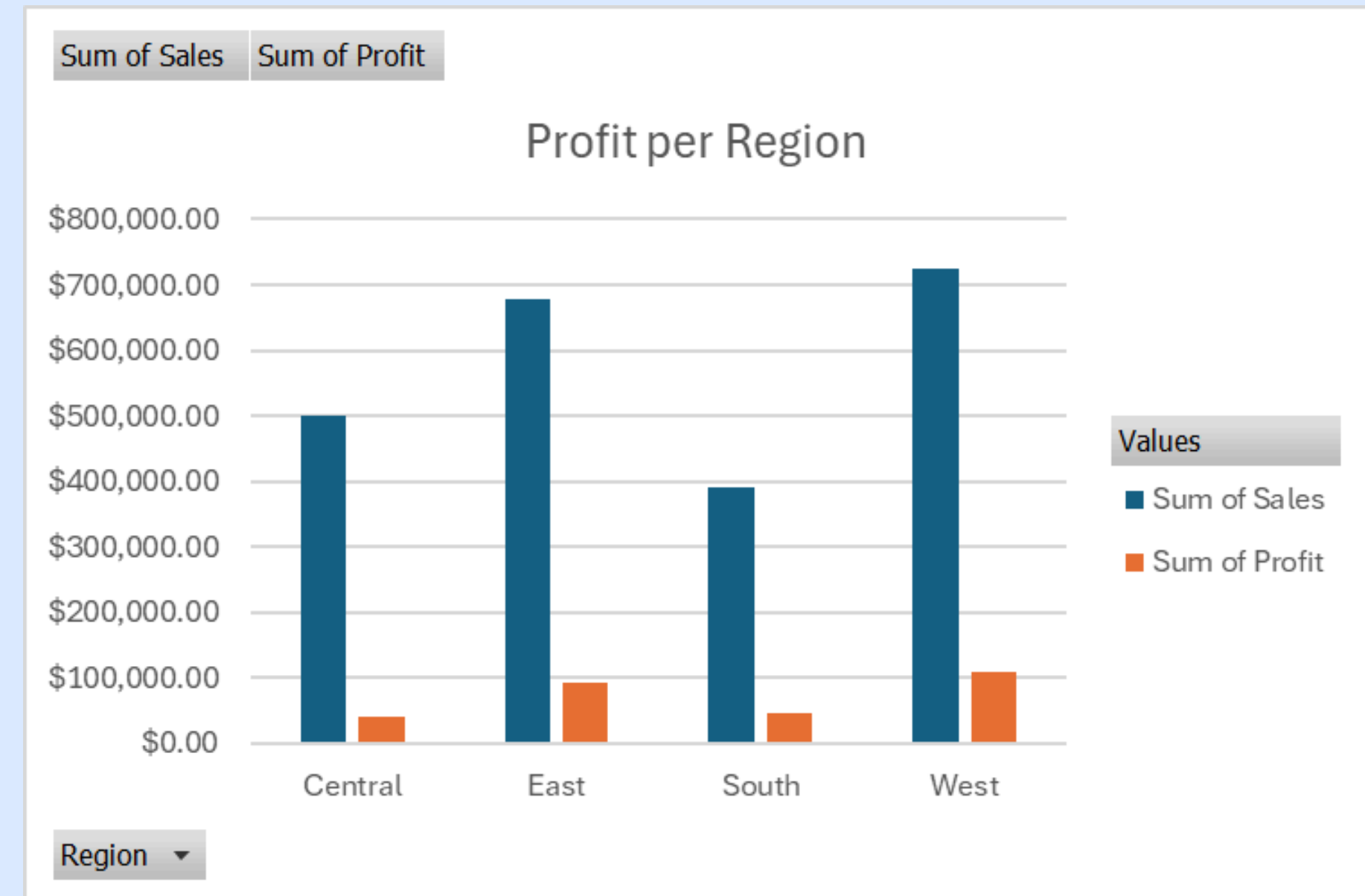
SALES DAN PROFIT PER REGION

Insight :

- Wilayah West memiliki tingkat sales dan profit tertinggi menunjukkan kinerja terbaik secara keseluruhan.
- Wilayah Central memiliki profit paling rendah, meskipun penjualannya lebih tinggi dari South.

Rekomendasi :

- Fokus pada penguatan strategi di wilayah West karena terbukti memberikan kontribusi terbesar terhadap profit.
- Lakukan evaluasi di wilayah Central untuk mencari tahu penyebab rendahnya profit meskipun sales cukup tinggi.



DASHBOARD

Superstore Sales Performance Dashboard

Sales

\$2,297,200.86

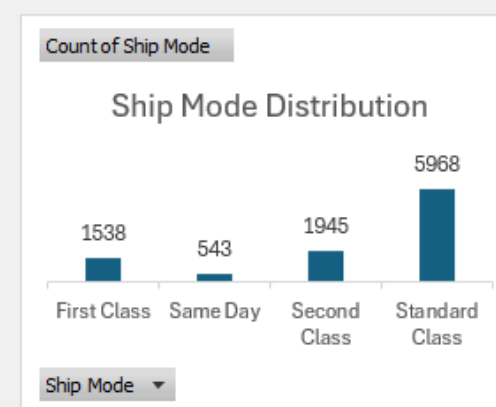
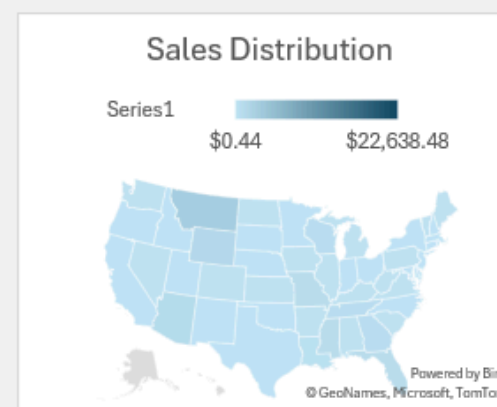
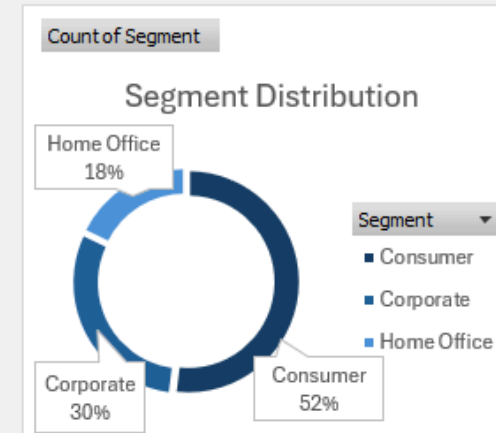
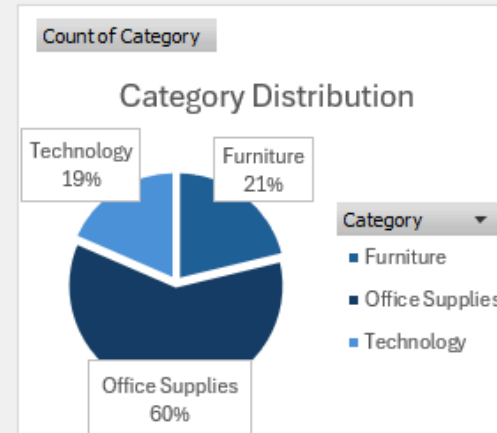
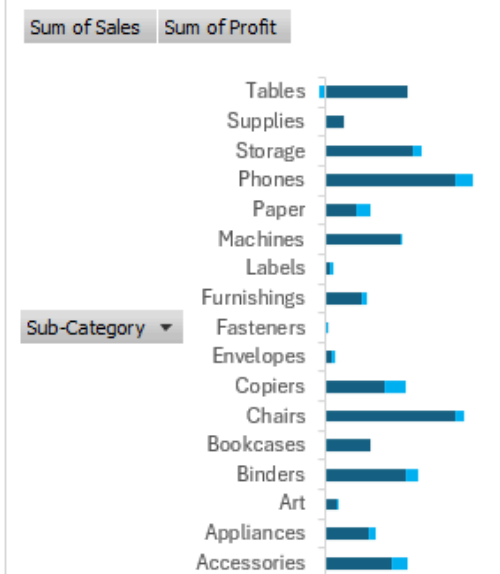
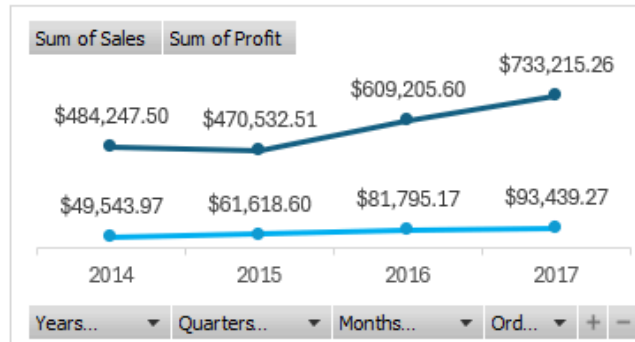
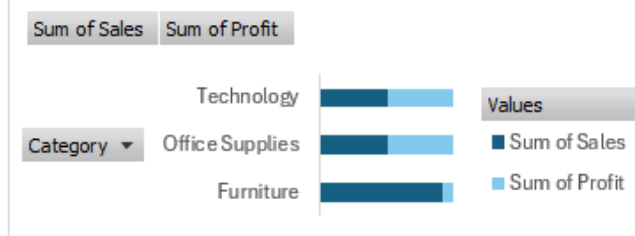
Profit

\$286,397.02

Quantity Sold

37873

Sales vs Profit



Category	Sales	Profit
Furniture	\$ 741,999.80	\$ 18,451.27
Office Supplies	\$ 719,047.03	\$ 122,490.80
Technology	\$ 836,154.03	\$ 145,454.95
Grand Total	\$ 2,297,200.86	\$ 286,397.02

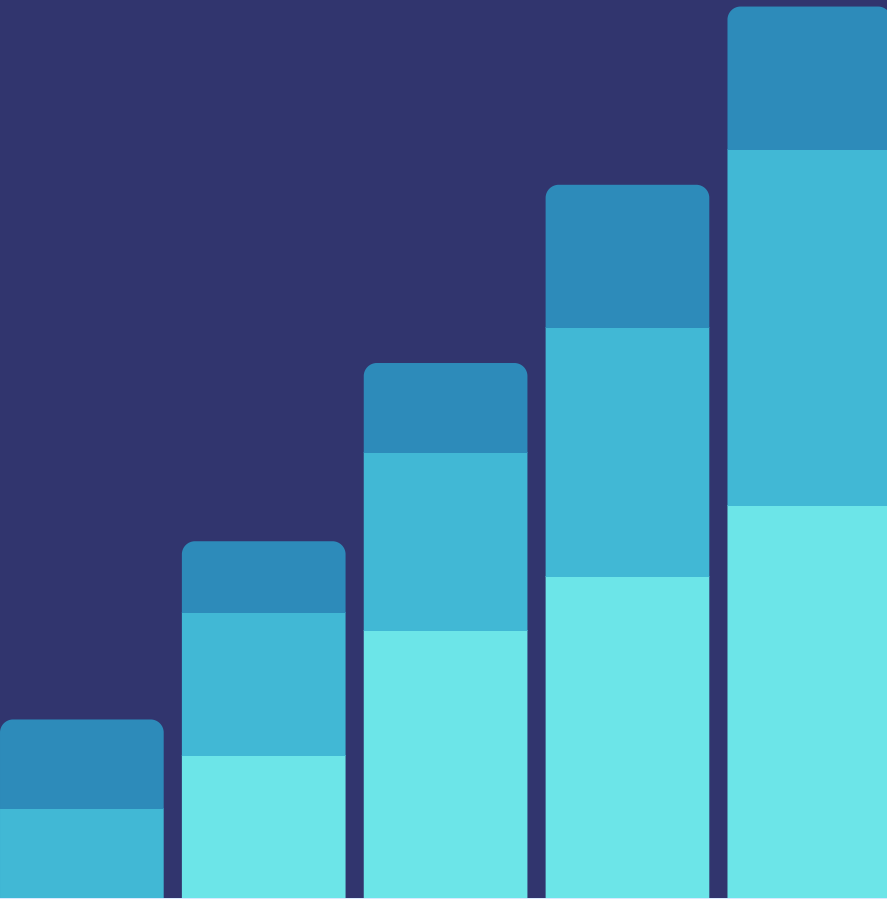
Sub Category	Sales	Profit
Accessories	\$ 167,380.32	\$41,936.64
Appliances	\$ 107,532.16	\$18,138.01
Art	\$ 27,118.79	\$6,527.79
Binders	\$ 203,412.73	\$30,221.76
Bookcases	\$ 114,880.00	-\$3,472.56
Chairs	\$ 328,449.10	\$26,590.17
Copiers	\$ 149,528.03	\$55,617.82
Envelopes	\$ 16,476.40	\$6,964.18
Fasteners	\$ 3,024.28	\$949.52
Furnishings	\$ 91,705.16	\$13,059.14
Labels	\$ 12,486.31	\$5,546.25
Machines	\$ 189,238.63	\$3,384.76
Paper	\$ 78,479.21	\$34,053.57
Phones	\$ 330,007.05	\$44,515.73
Storage	\$ 223,843.61	\$21,278.83
Supplies	\$ 46,673.54	-\$1,189.10
Tables	\$ 206,965.53	-\$17,725.48
Grand Total	\$ 2,297,200.86	\$286,397.02

Region
Central
East
South
West

State
Alabama
Arizona
Arkansas
California

Order Date
All Periods
YEARS
2014
2015
2016

OVERALL INSIGHT



- Kategori Technology menjadi penyumbang profit dan margin tertinggi, menunjukkan kinerja yang paling baik.
- Sub-kategori Tables mengalami kerugian paling besar, perlu perhatian khusus.
- Diskon yang terlalu tinggi cenderung berdampak negatif terhadap profit.
- Wilayah West dan East mendominasi total penjualan dan profit.
- Margin Furniture sangat rendah dibanding kategori lain, walau sales cukup tinggi.

REKOMENDASI

- Fokuskan promosi dan distribusi pada kategori Technology dan sub-kategori Copiers karena profit dan margin tertinggi.
- Evaluasi strategi penjualan Tables karena menyebabkan kerugian besar, terutama pada wilayah dan segmen tertentu.
- Batasi penggunaan diskon tinggi, terutama pada kategori Furniture dan Office Supplies, untuk menghindari kerugian.
- Tingkatkan efisiensi biaya operasional dan bahan baku, terutama pada produk dengan margin rendah.
- Jadikan wilayah West dan East sebagai prioritas utama dalam distribusi dan promosi.

KESIMPULAN

Analisis data Superstore membantu perusahaan mengidentifikasi area yang perlu diperkuat, menyusun strategi berbasis data, dan menghindari kerugian akibat diskon berlebihan. Langkah selanjutnya dapat dilakukan dengan membangun model prediksi (regresi) dan mengembangkan dashboard real-time untuk memantau performa bisnis secara lebih efisien.