



# Data Analyst Portfolio 'Car Sales'

Dataset, Data Cleansing, Business Question Analysis, Dashboard  
Visualization, and Insights from the Visual Analysis

Start Slide



01

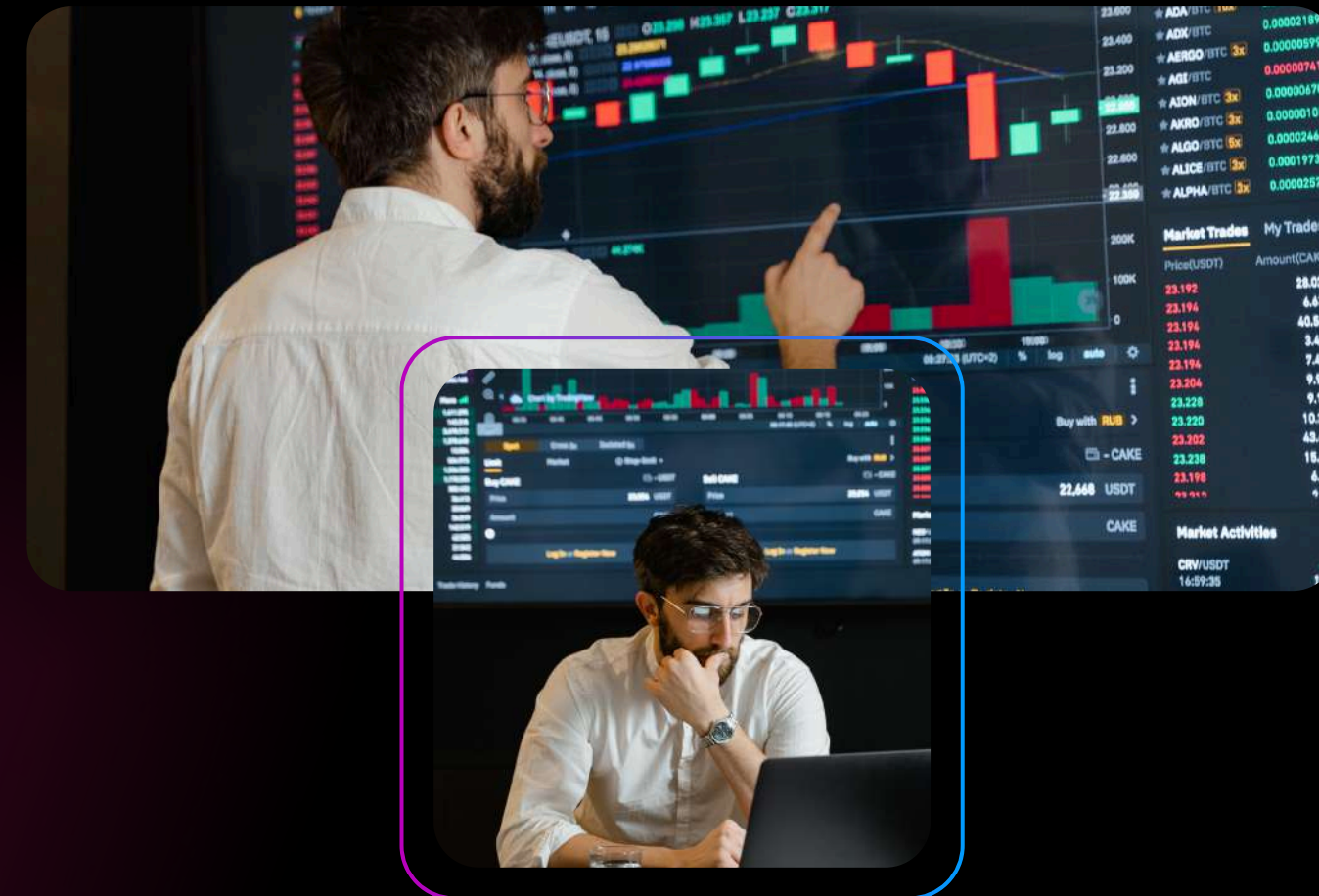
02

03



# Dataset Description

The dataset used consists of car sales data over the last five years. It includes sales transactions, customer information, dealer data, and regional data.

[Learn More](#)

01

02

03

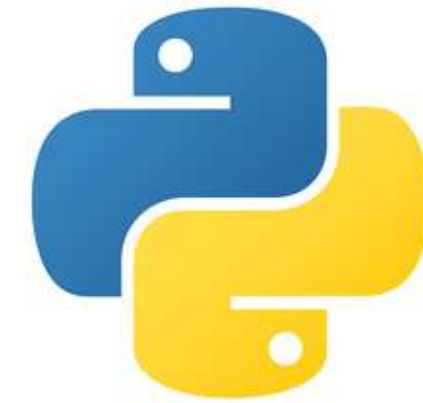
Home

About

Contact



Excel, Python, Power BI



01

02

03

# What tools are used?





[Home](#)

[About](#)

[Contact](#)



## Data Used :

- Car-Sales-Data.xlsx
- Car Payment.xlsx
- Customer-Data.xlsx
- Dealer-Name.xlsx
- Region.xlsx





# Data Cleaning Process



- Handling missing values
- Removing duplicates
- Data type correction

- Standardization / normalization
- Handling inconsistent data
- Validation and filtering

# Business Question Analysis

- How does the revenue trend change from 2022 to 2025?
- How does the total number of units sold evolve over the same period?
- Which companies contribute the most to total revenue?
- Do brands with higher units sold always generate higher revenue?
- How does sales performance compare based on payment type (cash vs credit)?



01

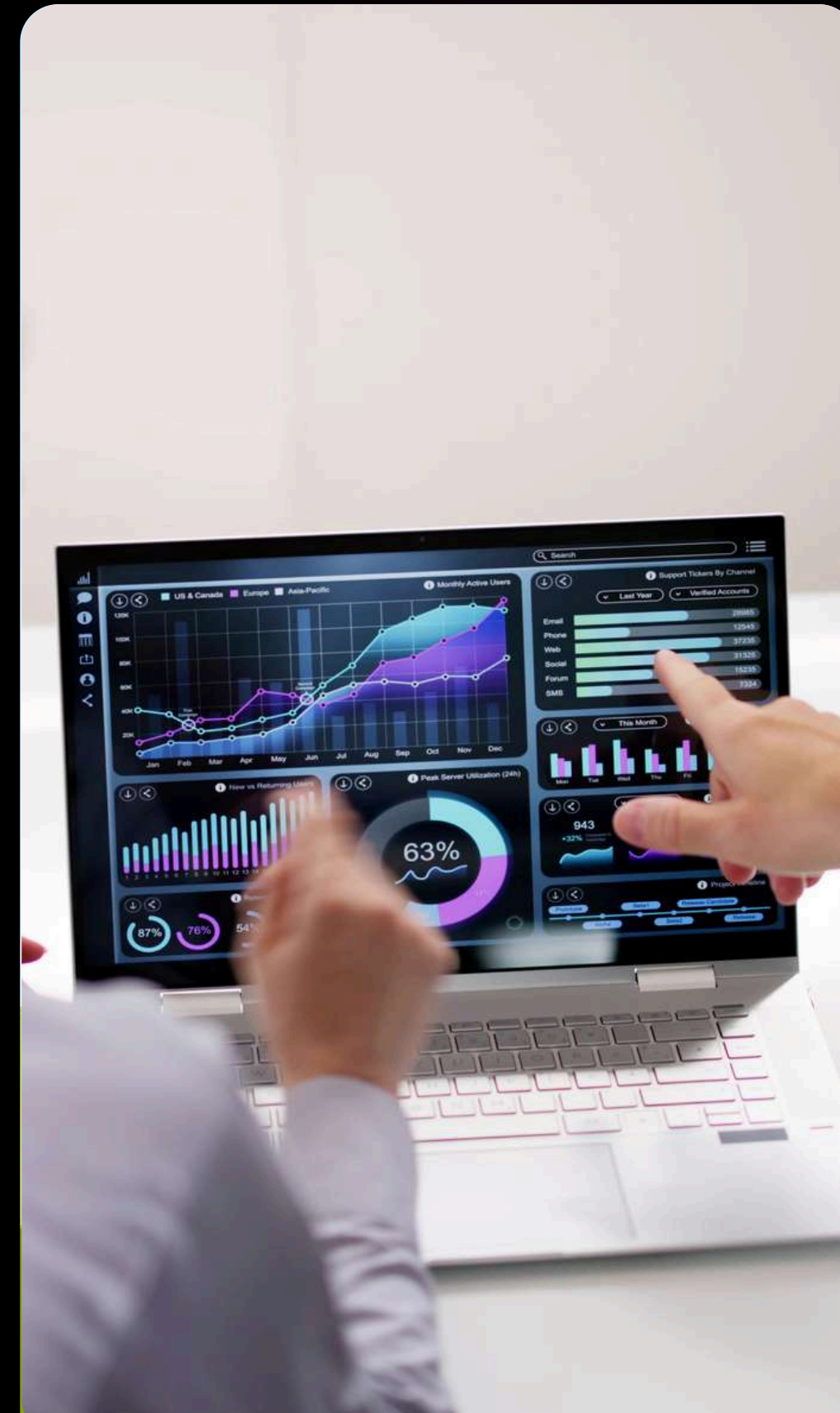
02

03



# Business Question Analysis

- Which body style is most preferred by customers?
- How is revenue distributed based on customer gender?
- Which age group is the most active in making purchases?
- Which dealers and salespersons demonstrate the best performance?
- What key insights can be derived from this dashboard?



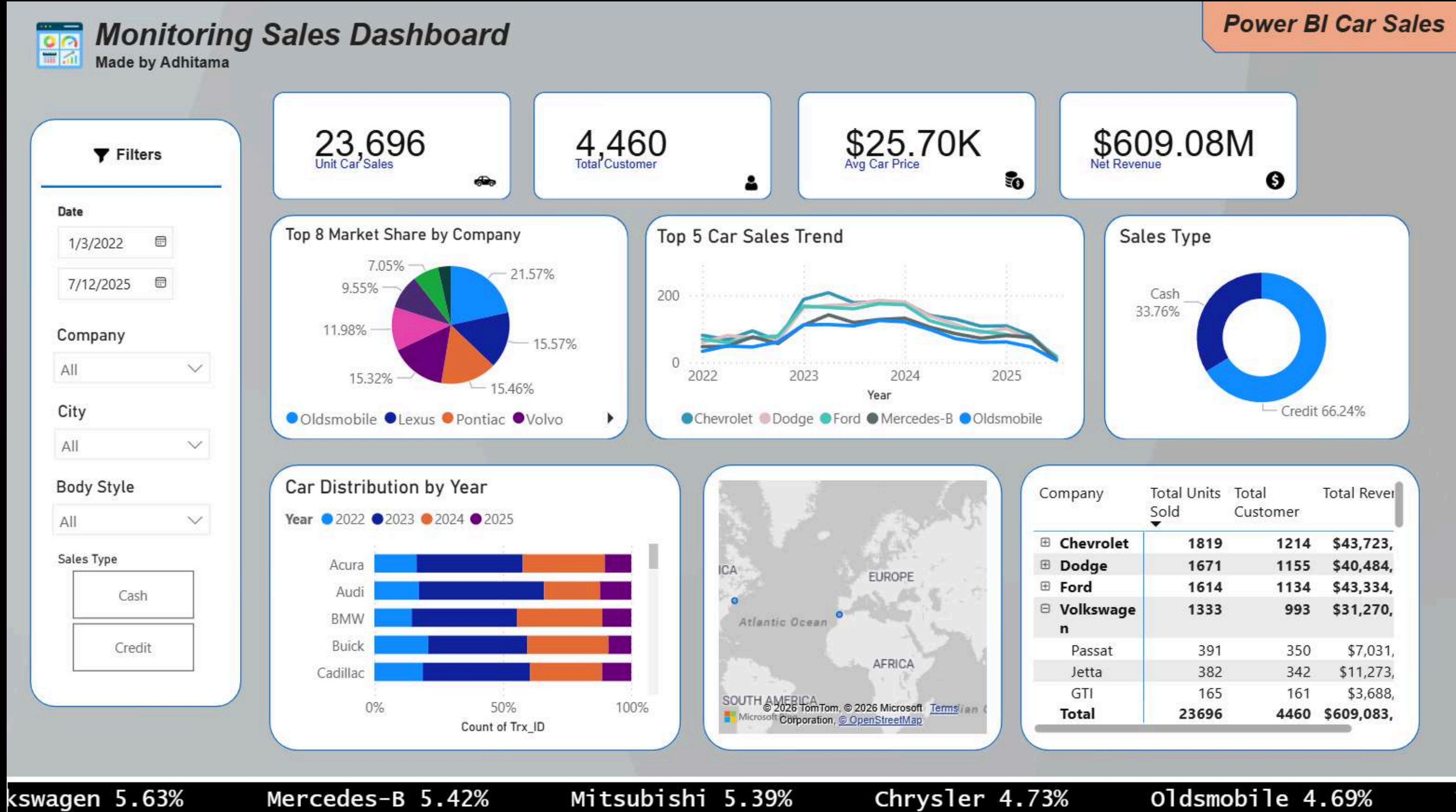
01

02

03

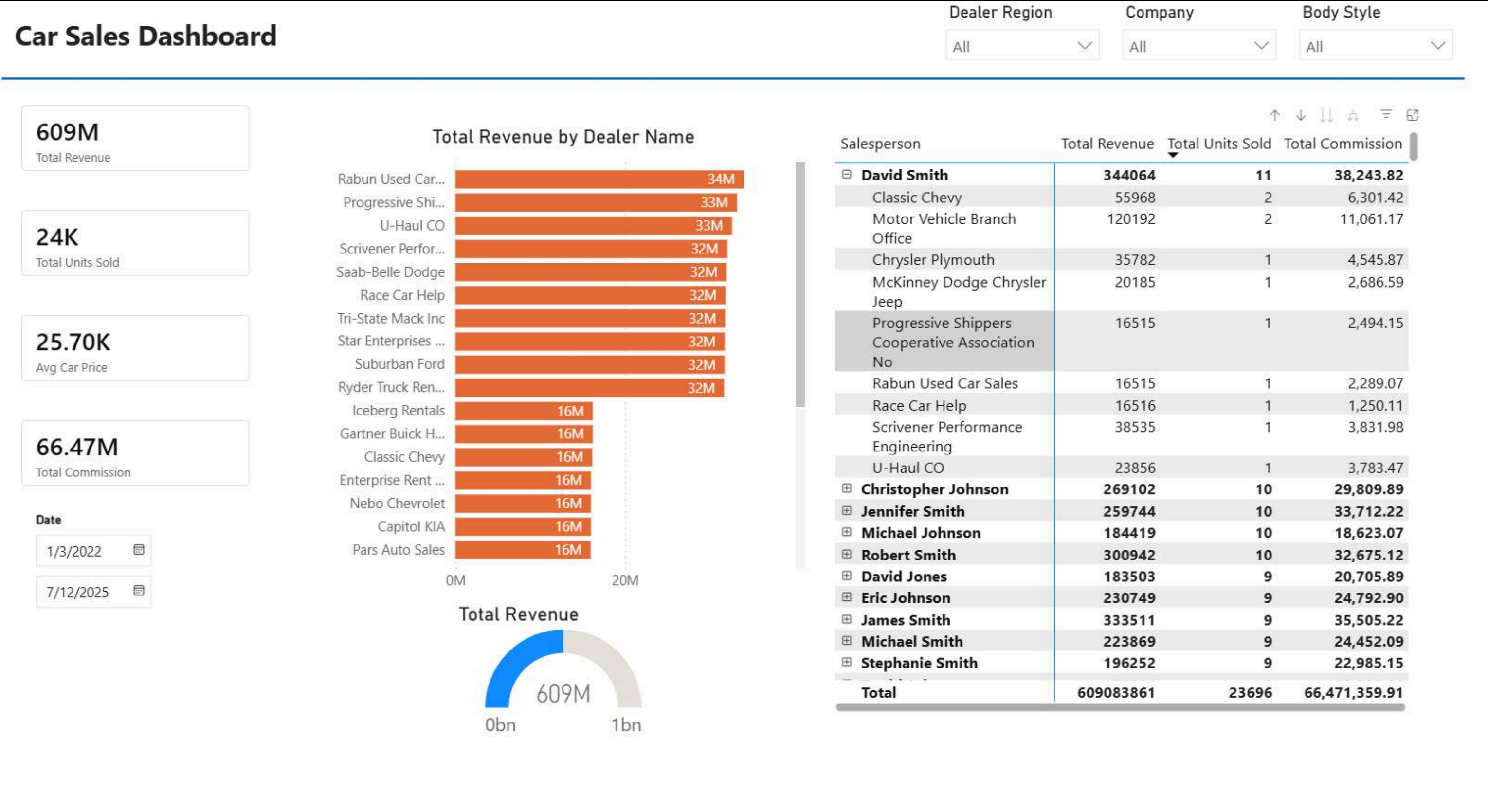


Dashboard using Power Bi  
Main Page :



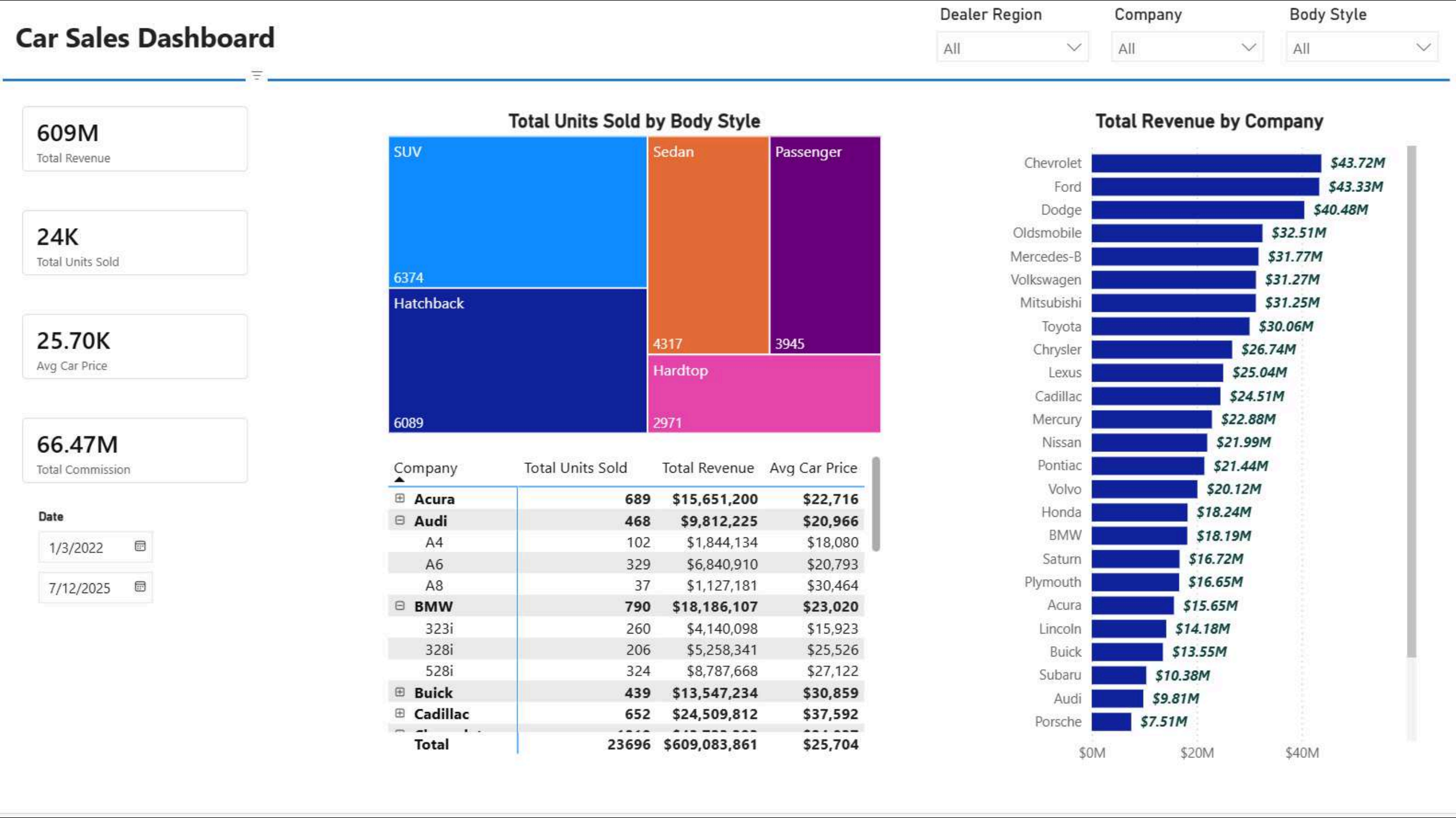


Dashboard using Power Bi
Page 2:



# Dashboard using Power Bi

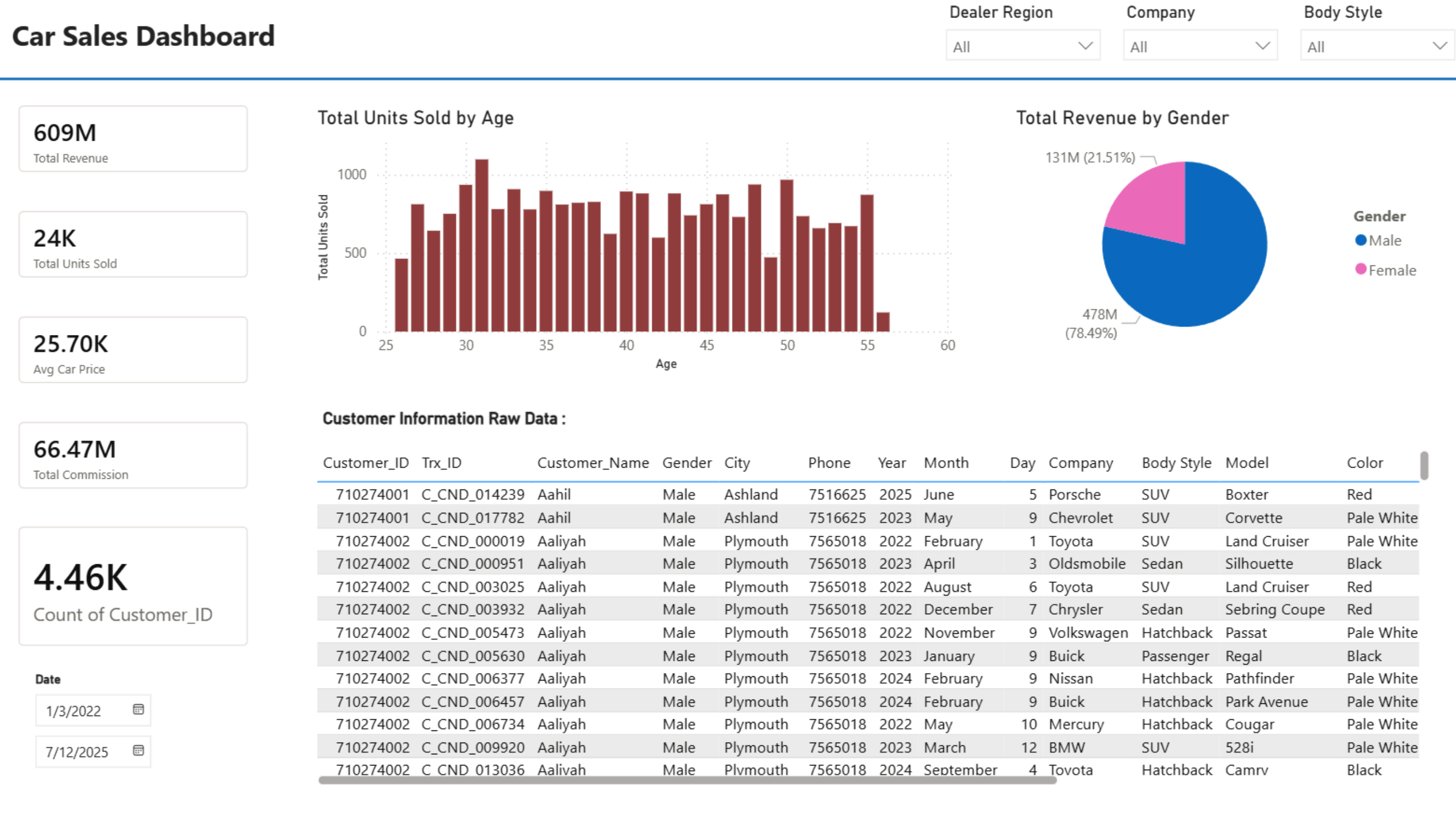
## Page 3 :





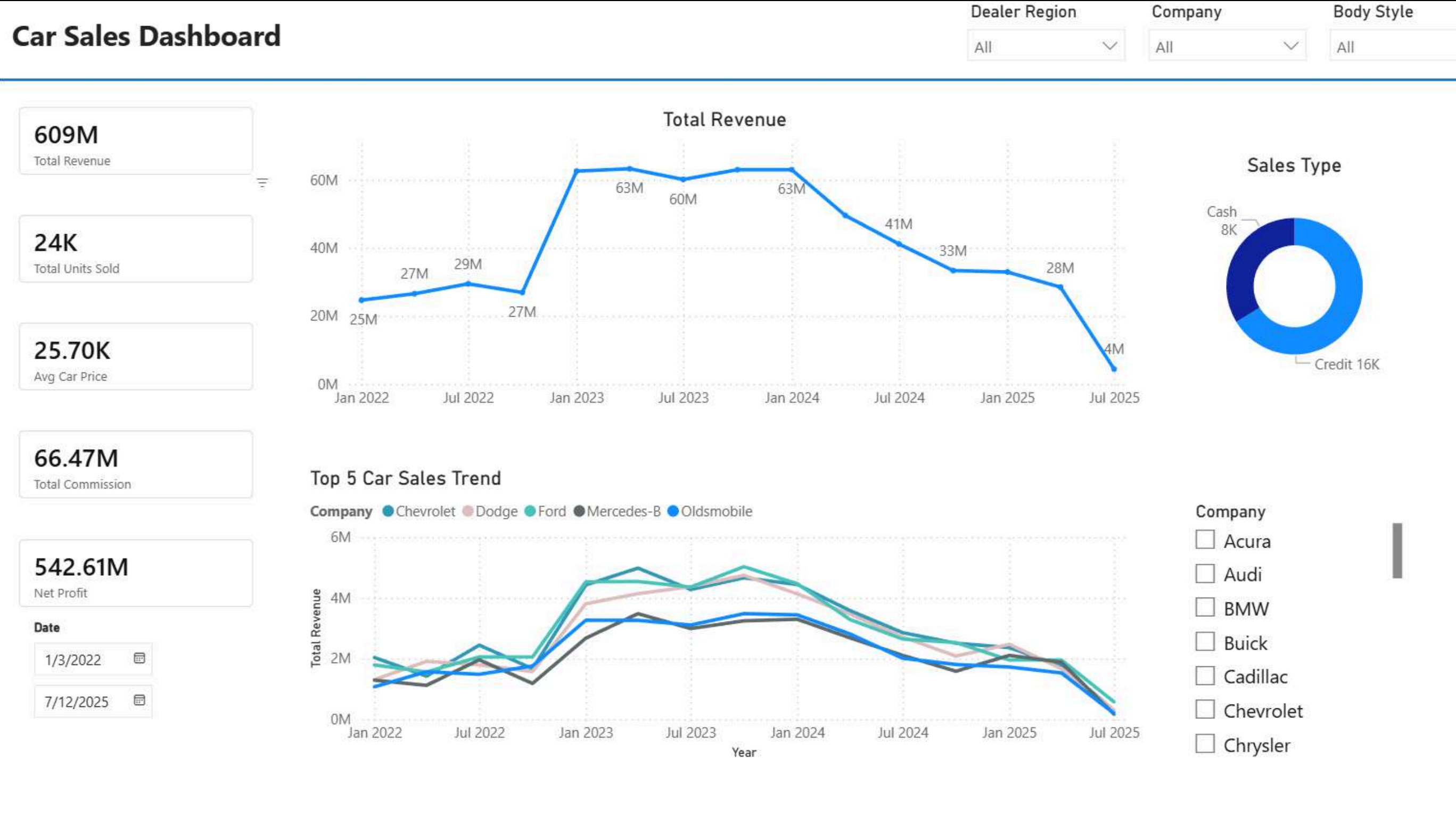
# Dashboard using Power Bi

## Page 4 :



# Dashboard using Power Bi

## Page 5 :





# 1. Insight apa yang di dapat ?

- Bagaimana tren grafik revenue dari tahun 2022–2025?

Revenue meningkat signifikan dari 2022 hingga mencapai puncak pada 2023, relatif stabil di awal 2024, kemudian mengalami penurunan tajam hingga 2025.

- Bagaimana perkembangan total unit terjual selama periode tersebut?

Total unit terjual mengikuti pola yang serupa dengan revenue, di mana terjadi peningkatan hingga 2023 lalu menurun pada 2024–2025.

- Perusahaan mana yang memberikan kontribusi revenue terbesar?

Chevrolet, Ford, dan Dodge menjadi kontributor utama terhadap total revenue dibandingkan brand lainnya.

- Apakah brand dengan unit terjual tinggi selalu menghasilkan revenue tertinggi?

Tidak selalu, karena beberapa brand memiliki volume penjualan tinggi namun dengan harga rata-rata kendaraan yang lebih rendah.

## 2. Insight apa yang di dapat ?

- Bagaimana perbandingan penjualan berdasarkan tipe pembayaran?

Penjualan dengan metode kredit mendominasi dibandingkan cash, menunjukkan preferensi pelanggan terhadap skema cicilan.

- Body style apa yang paling diminati pelanggan?

SUV dan Hatchback menjadi body style dengan unit terjual tertinggi dibandingkan kategori lainnya.

- Bagaimana distribusi revenue berdasarkan gender pelanggan?

Mayoritas revenue berasal dari pelanggan laki-laki, sementara kontribusi pelanggan perempuan masih relatif lebih kecil.

- Kelompok usia mana yang paling aktif melakukan pembelian?

Pelanggan pada rentang usia produktif menengah menunjukkan jumlah pembelian tertinggi.

- Dealer dan salesperson mana yang memiliki performa terbaik?

Beberapa dealer dan salesperson tertentu secara konsisten menghasilkan revenue dan unit terjual paling tinggi.





# Thank You

FOR YOUR ATTENTION

*Link Power BI 'Car Sales Dashboard' Online Access:*

*[https://app.powerbi.com/view?](https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZGZhNzdhdhZTMtODRkYi00ZDE2LTljZTMtZDQ1MzRIY2M0NzZiliwidCI6IjkwYWZmZTBmLWMyYTMtNDEwOC1iYjk4LTZjZWl0ZTk0ZWYxNSIsImMiOiJEWfQ%3D%3D&pageName=25c483cb56256dcc3111)*

*[r=eyJrljoiZGZhNzdhdhZTMtODRkYi00ZDE2LTljZTMtZDQ1MzRIY2M0NzZiliwidCI6I](https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZGZhNzdhdhZTMtODRkYi00ZDE2LTljZTMtZDQ1MzRIY2M0NzZiliwidCI6IjkwYWZmZTBmLWMyYTMtNDEwOC1iYjk4LTZjZWl0ZTk0ZWYxNSIsImMiOiJEWfQ%3D%3D&pageName=25c483cb56256dcc3111)*

*[jkwYWZmZTBmLWMyYTMtNDEwOC1iYjk4LTZjZWl0ZTk0ZWYxNSIsImMiOiJEWf](https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZGZhNzdhdhZTMtODRkYi00ZDE2LTljZTMtZDQ1MzRIY2M0NzZiliwidCI6IjkwYWZmZTBmLWMyYTMtNDEwOC1iYjk4LTZjZWl0ZTk0ZWYxNSIsImMiOiJEWfQ%3D%3D&pageName=25c483cb56256dcc3111)*

*[Q%3D%3D&pageName=25c483cb56256dcc3111](https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZGZhNzdhdhZTMtODRkYi00ZDE2LTljZTMtZDQ1MzRIY2M0NzZiliwidCI6IjkwYWZmZTBmLWMyYTMtNDEwOC1iYjk4LTZjZWl0ZTk0ZWYxNSIsImMiOiJEWfQ%3D%3D&pageName=25c483cb56256dcc3111)*



01

02

03