

## Langkah-Langkah Pengerjaan

### Langkah 1: Meninjau Data Awal

- Menentukan kategori yang akan digunakan untuk analisis, yaitu berdasarkan kolom **Brand** dan penjualan bulanan dari **Jan-14**, **Feb-14**, dan **Mar-14**.

### Langkah 2: Menggunakan Rumus SUMIF untuk Menghitung Total Penjualan

- Membuat tabel baru untuk menyajikan total penjualan tiap bulan per brand.
- Menggunakan rumus SUMIF untuk menjumlahkan nilai penjualan berdasarkan kategori brand:

=SUMIF(Tabel!C:C, A2, Tabel!D:D)

Rumus ini menjumlahkan semua nilai di kolom penjualan yang memiliki brand di kolom Tabel.

SUM		✖	✓	<i>fx</i>	=SUMIF(Tabel!C:C, A2, Tabel!D:D)	
	A	B	C	D	E	F
1	Brand	Jan-14	Feb-14	Mar-14	Total	Rata - rata
2	P	Tabel!D:D)				
3	S					
4	Total					
5						

Ulangi proses ini untuk dan kolom penjualan bulan lainnya (**Feb-14** dan **Mar-14**).

	A	B	C	D	E	F
1	Brand	Jan-14	Feb-14	Mar-14	Total	Rata - rata
2	P	3.788,13	4.018,56	3.992,55	11.799,24	3.933,08
3	S	7.420,19	10.495,28	12.251,53	30.167,00	10.055,67
4	Total	11.208,32	14.513,84	16.244,08	41.966,24	13.988,75

### Langkah 3: Penarikan Kesimpulan.

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa brand yang memiliki tren peningkatan penjualan yang signifikan adalah brand **S**. Hal ini terlihat dari kenaikan penjualan setiap bulannya, dengan angka penjualan terbesar tercatat pada bulan Maret (12.251,53). Jika dibandingkan dengan **P**, penjualan produk **S** lebih unggul, baik dalam hal total penjualan maupun rata-rata penjualan per bulan. Total penjualan **S** mencapai 30.167,00, jauh lebih tinggi daripada **P** yang hanya mencatatkan 11.799,24.

**Rekomendasi:** Untuk brand **P**, mungkin perlu strategi promosi atau peningkatan distribusi agar dapat bersaing lebih baik dengan brand **S**, yang menunjukkan kinerja lebih baik dalam hal penjualan.