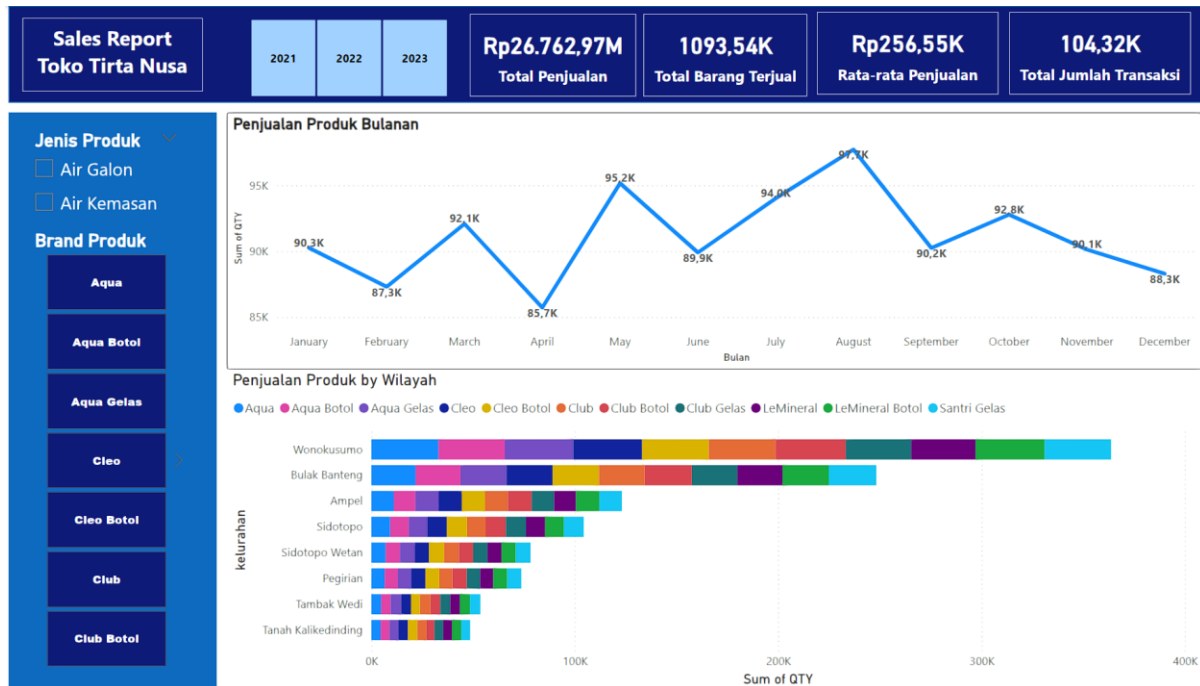


Overview Analisa Penjualan Air Minum Toko Tirta Nusa



Periode Data: Januari 2021 - Desember 2023

Sumber Data: Transaksi penjualan Toko Tirta Nusa yang terdiri dari tabel produk, pembeli, transaksi, dan detail transaksi.

Latar Belakang:

Toko Tirta Nusa adalah penyedia air minum yang melayani wilayah Kecamatan Semampir dan Kenjeran di Surabaya. Analisis penjualan dilakukan untuk memahami tren, preferensi konsumen, dan kontribusi produk terhadap pendapatan, guna mendukung pengambilan keputusan strategis.

Tujuan:

- Mengidentifikasi tren penjualan bulanan dan tahunan setiap produk.
- Menentukan produk terlaris dan paling sedikit terjual.
- Memahami demografi pembeli utama.
- Menganalisis hubungan lokasi pembeli dengan preferensi produk.
- Mengukur kontribusi produk terhadap total pendapatan.
- Menghitung rata-rata nilai transaksi pelanggan.

Proses Analisis:

- Pengumpulan Data:

Data transaksi dikumpulkan dalam format Excel, kemudian dimigrasikan ke Microsoft SQL Server.

- Pembersihan Data:

Duplikasi dihapus, konsistensi data diperiksa, dan format disesuaikan untuk analisis lebih lanjut.

- Analisis Data:

Query SQL digunakan untuk menjawab pertanyaan analitis.

- Visualisasi Data:

Hasil dianalisis dan divisualisasikan menggunakan Power BI untuk menggambarkan tren, korelasi, dan kontribusi produk.

Hasil Utama:

- Tren Penjualan:

Penjualan kategori air galon dan kemasan menunjukkan fluktuasi bulanan dengan pola peningkatan pada bulan tertentu. Produk Club Botol adalah yang terlaris dengan kontribusi pendapatan tertinggi.

- Demografi Pembeli:

Mayoritas pembeli berasal dari Kelurahan Wonokusumo di Kecamatan Semampir. Tingginya pembeli dari wilayah sekitar menunjukkan kedekatan geografis sebagai faktor utama.

- Preferensi Produk Berdasarkan Lokasi:

Pembeli di Wonokusumo lebih memilih produk Cleo galon dan Club botol. Bulak Banteng menunjukkan preferensi terhadap Aqua botol dan Santri gelas.

- Kontribusi Produk:

Produk galon dan kemasan memberikan kontribusi signifikan terhadap total pendapatan, dengan variasi pada jenis kemasan yang diminati di tiap wilayah.

Kesimpulan:

Analisis ini memberikan wawasan yang mendalam tentang tren penjualan, preferensi konsumen, dan pola demografis yang dapat digunakan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan operasional Toko Tirta Nusa.