

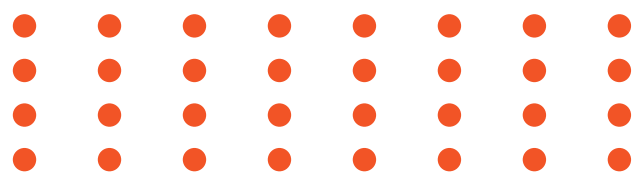


By : Ana Farida

REVENUE REPORT

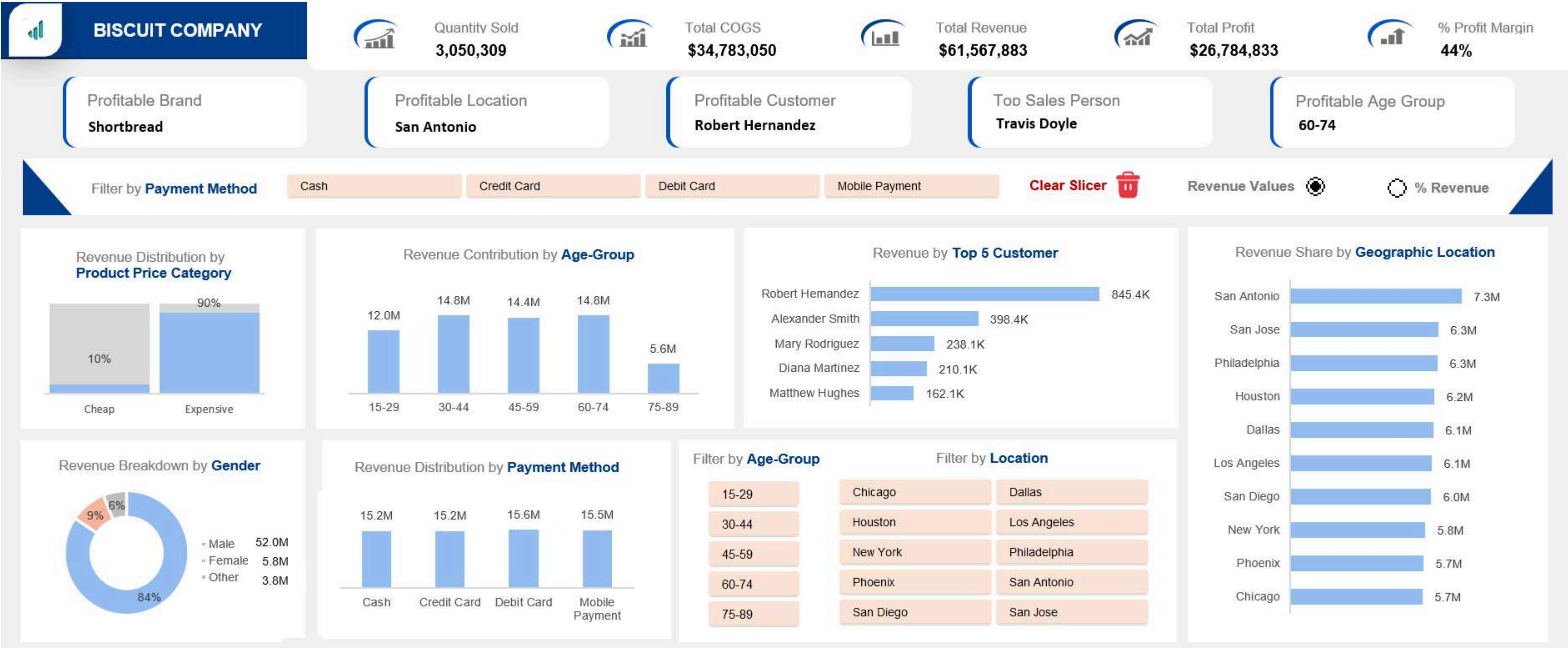
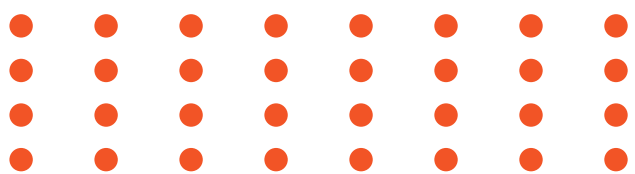
BISCUIT COMPANY





Revenue Dashboard (1)

(based on values)



Profitable Brand
Shortbread

Profitable Location
San Antonio

Profitable Customer
Robert Hernandez

Top Sales Person
Travis Doyle

Profitable Age Group
60-74

Filter by Payment Method

Cash

Credit Card

Debit Card

Mobile Payment

Clear Slicer

Revenue Values

% Revenue

Revenue Distribution by Product Price Category

Cheap

Expensive

10%

90%

Revenue Contribution by Age-Group

12.0M

14.8M

14.4M

14.8M

5.6M

15-29

30-44

45-59

60-74

75-89

Revenue by Top 5 Customer

Robert Hernandez

Alexander Smith

Mary Rodriguez

Diana Martinez

Matthew Hughes

845.4K

398.4K

238.1K

210.1K

162.1K

Revenue Share by Geographic Location

San Antonio

San Jose

Philadelphia

Houston

Dallas

Los Angeles

San Diego

New York

Phoenix

Chicago

7.3M

6.3M

6.3M

6.2M

6.1M

6.1M

6.0M

5.8M

5.7M

5.7M

Revenue Breakdown by Gender

Male

Female

Other

52.0M

5.8M

3.8M

84%

9%

6%

Revenue Distribution by Payment Method

Cash

Credit Card

Debit Card

Mobile Payment

15.2M

15.2M

15.6M

15.5M

Filter by Age-Group

15-29

30-44

45-59

60-74

75-89

Filter by Location

Chicago

Houston

New York

Phoenix

San Diego

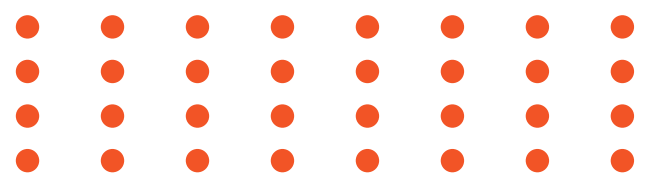
Dallas

Los Angeles

Philadelphia

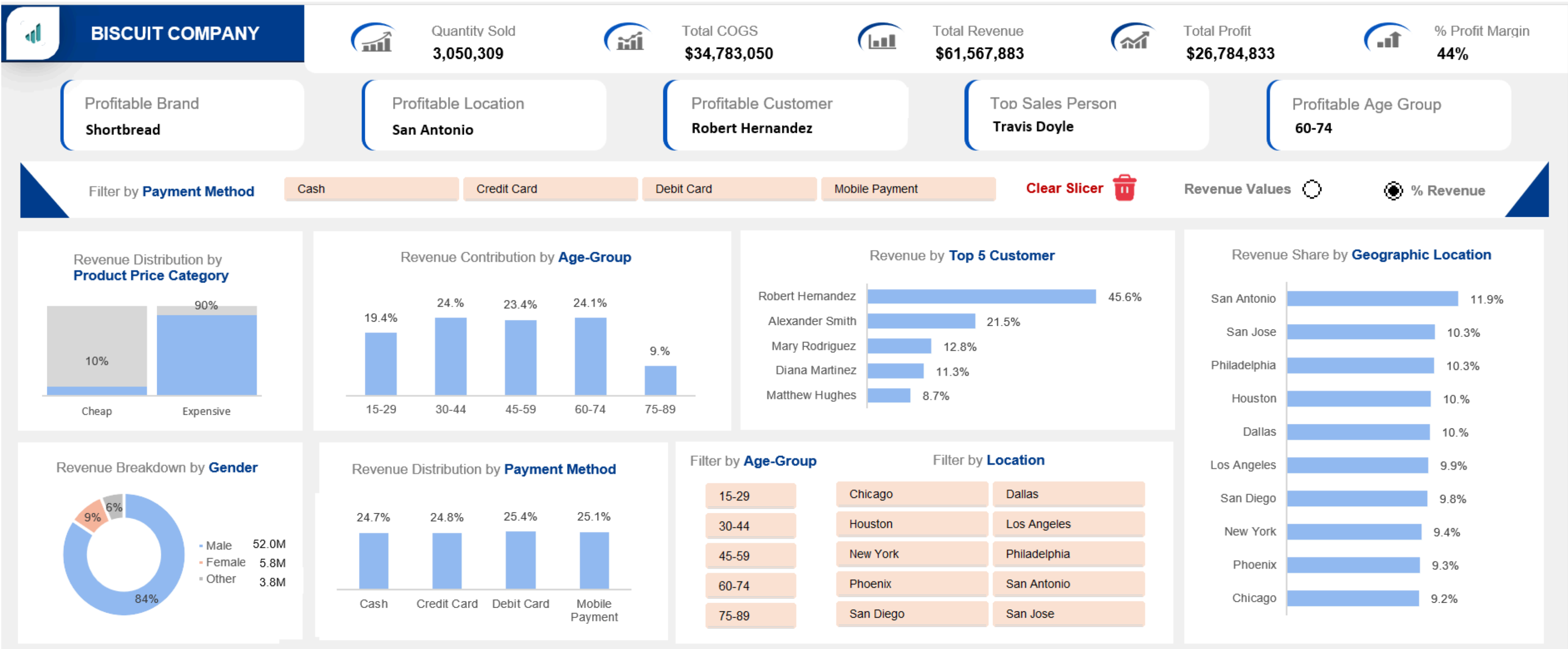
San Antonio

San Jose



Revenue Dashboard (2)

(based on percentage)



Sales Performance



Sales Overview

Quantity produk yang terjual sebanyak **3 juta barang**, dimana revenue \$61.5M dan cost \$34.8M sehingga profit yang diperoleh sebesar \$26.8M atau **44% margin**.

Product Overview

Produk dengan kontribusi persentase **profit tertinggi** adalah **shortbread = 41%** dengan quantity pembelian 311 ribu, **vanilla wafers = 22%** dengan quantity pembelian 322 ribu, dan **ginger snaps = 17%** dengan quantity pembelian 321 ribu.

Produk dengan **potensi margin profit per item terbesar** adalah **shortbread** dengan harga jual \$45, cost \$10, profit \$35 atau **78%**, **vanilla wafers** dengan harga jual \$36, cost \$18, profit \$18 atau **50%**, **ginger snaps** dengan harga jual \$28, cost \$14, profit \$14 atau **50%**.

By : Ana Farida



Customer Demography



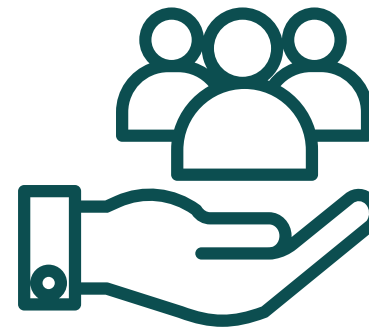
Customer Segmentation

Kontribusi persentase revenue tertinggi berdasarkan age-group adalah **24.1% berusia 60-74 tahun**, dan berdasarkan gender adalah **84% pria**.



Geographic Distribution

Kontribusi profit tertinggi berdasarkan lokasi customer adalah **San Antonio** dengan kontribusi persentase revenue **11.9%** dari total.



Sales Segmentation

Sales person Travis Doyle berkontribusi profit tertinggi yaitu \$4.8M atau **18%**. **Customer Robert Hernandez** melakukan pembelian sebanyak 40 ribu barang dengan profit \$402k, berkontribusi **1.5%** dari total.



Buying Preferences

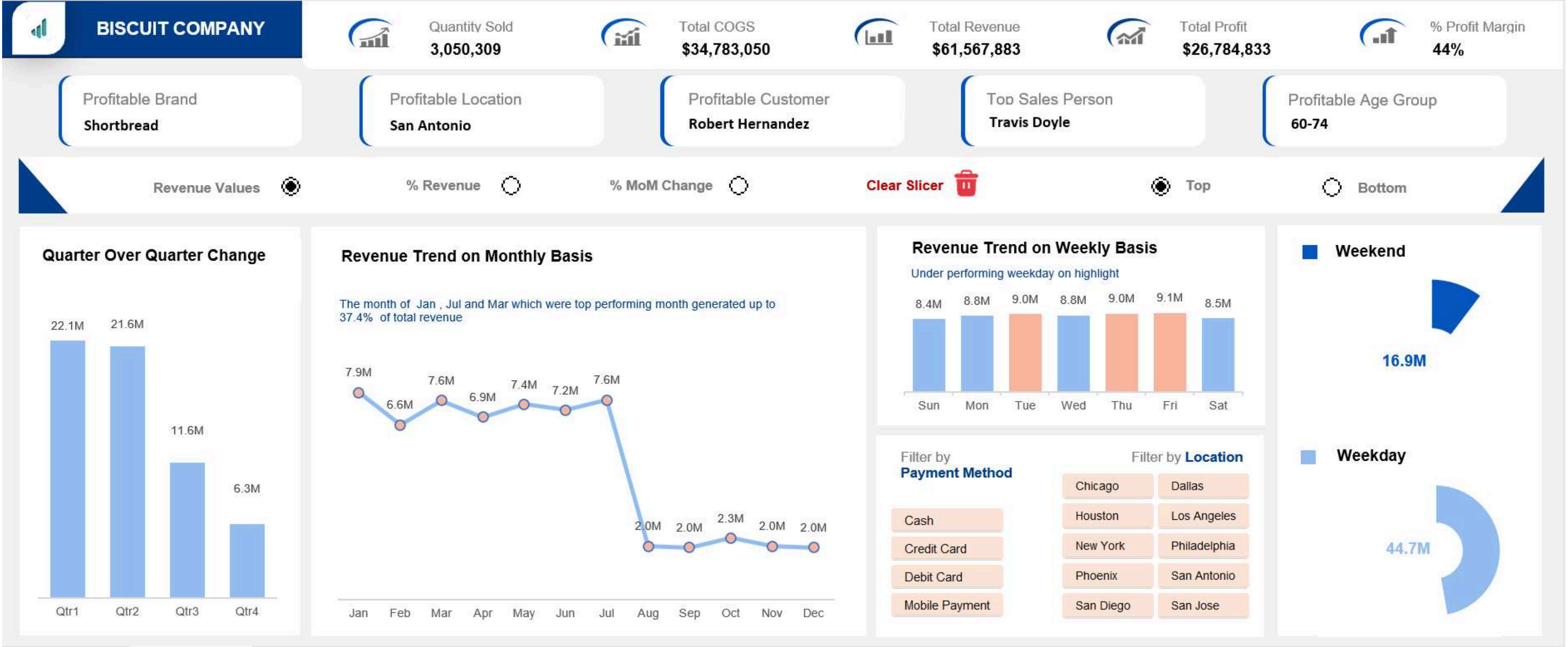
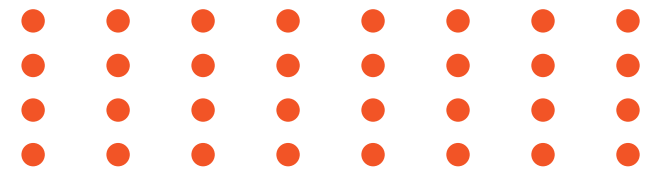
Produk ber-harga lebih dari \$10 (**expensive**) terjual sebanyak 2.1juta, dengan kontribusi persentase revenue **90%**. **Debit card** merupakan metode payment dengan kontribusi persentase revenue tertinggi yaitu **25.4%**

By : Ana Farida



Revenue Dashboard (3)

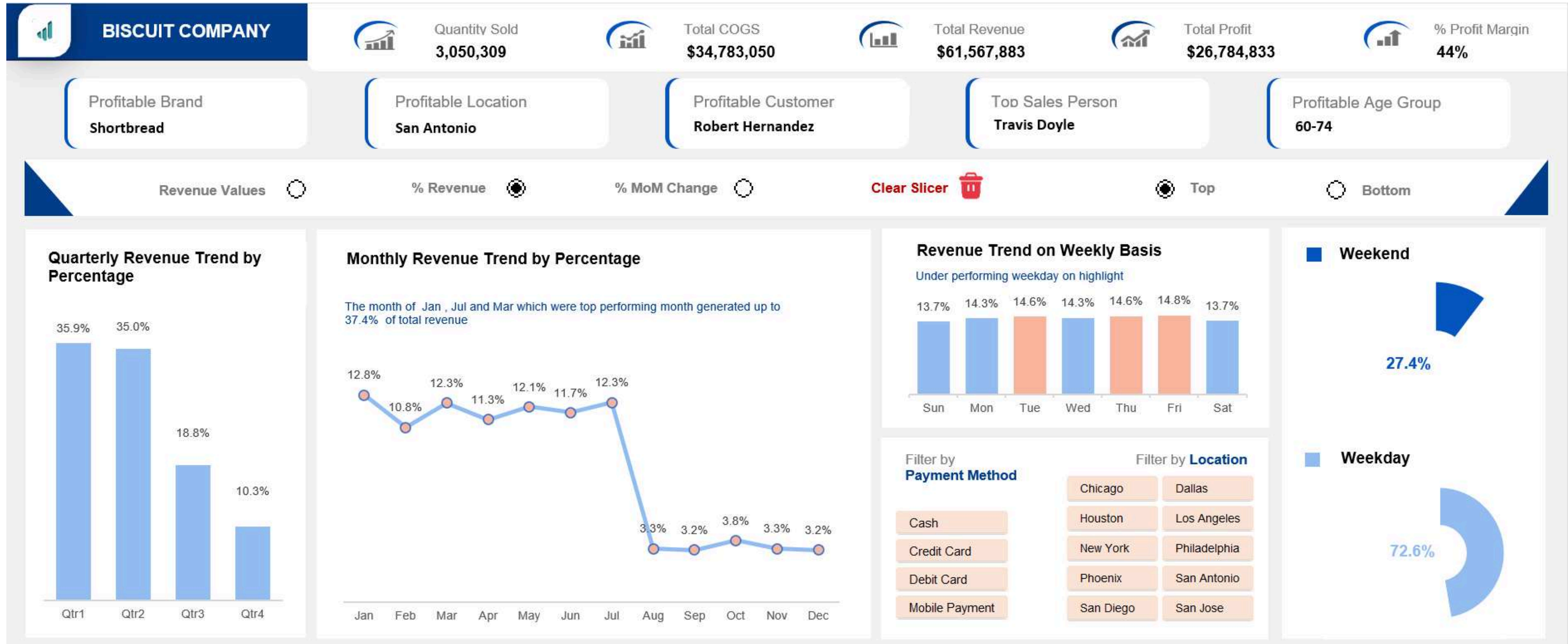
(periodically based on values)





Revenue Dashboard (4)

(periodically based on percentage)

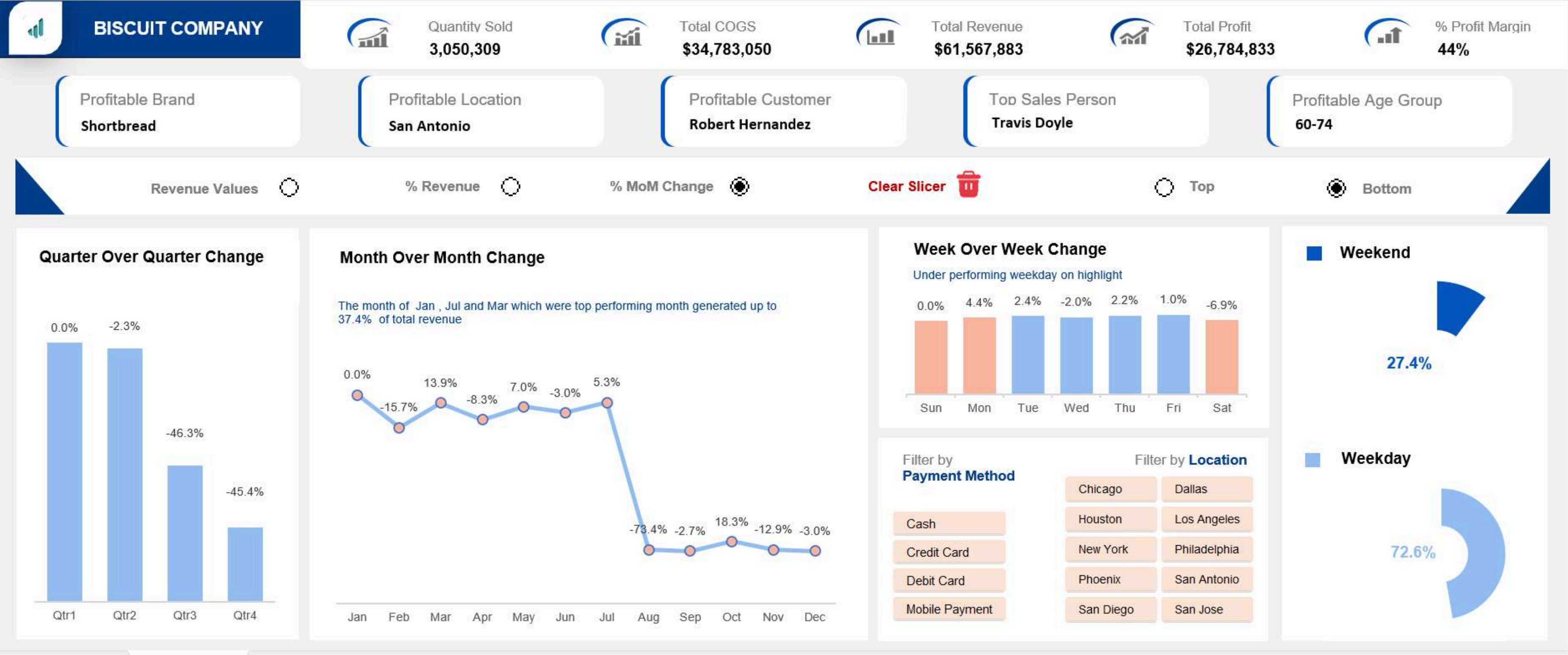




Revenue Dashboard (5)



(periodically based on percentage change)



Revenue Growth Analysis



Quarterly

Tertinggi adalah Q1 (Jan-Mar) sebesar \$22.1M berkontribusi 35.9%.

Terendah adalah Q4 (Oct-Dec) sebesar \$6.3M berkontribusi 10.3%.

Growth antara Q1-Q4 sebesar -\$15.8M (-48%)

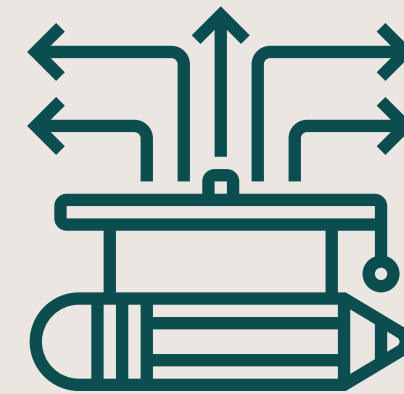


Monthly

Tertinggi adalah January sebesar \$7.9M berkontribusi 12.8%.

Terendah adalah December sebesar \$2M berkontribusi 3%.

Growth antara January - December sebesar -\$5.9M (-75%)



Daily

Tertinggi adalah Friday sebesar \$9.1M berkontribusi 14.8%.

Terendah adalah Sunday sebesar \$8.4M berkontribusi 13.7%.

Data Processing



1. Data Collection

Data yang akan diolah, diperoleh dari sumber data.

2. Data Cleaning

Memastikan data yang akan dianalisis bebas dari data duplikat, nilai kosong, outlier, dan inkonsistensi format.

- Mengubah format data agar konsisten. Mengubah format data berupa datetime pada kolom “Transaction Date” dan “Buyer Date of Birth”.
- Tidak ada data duplikat, nilai kosong, dan outlier.

3. Data Transformation

Mengubah data mentah menjadi format yang lebih mudah untuk dianalisis.



Data Transformation

A. Feature Engineering

- "Age" dihasilkan dari selisih antara "Buyer Date of Birth" dan "Transaction Date".
- "Revenue" dihasilkan dari perkalian "Quantity Purchased" dengan "Unit Price".
- "COGS" (Cost Of Good Sold) dihasilkan dari perkalian "Quantity Purchased" dengan "Cost".
- "Profit" dihasilkan dari selisih "Revenue" dengan "COGS".
- "Full Name" dihasilkan dari penggabungan "Buyer First Name" dan "Buyer Last Name".
- "Weekday" dihasilkan dari nama hari pada "Transaction Date".

B. Labelling

- "Age-Group" merupakan pengelompokkan dari "Age" (15-29, 30-44, 45-59, 60-74, 75-89).
- "Price Range" merupakan pengelompokkan dari "Unit Price" (jika lebih dari \$10 = expensive dan jika kurang dari \$10 = cheap).
- "Weektype" merupakan pengelompokkan dari "Weekday" (jika Saturday dan Sunday = weekend, maka selain itu = weekday)

C. Aggregating

Agar mendapatkan insight dari data dengan ringkasan statistik.

- "Transaction Date" dikelompokkan menjadi total periode bulanan/monthly dan quarterly.

