



DIBIMBING.ID

# FASHION BOUTIQUE – SALES, RETURNS & CUSTOMER INSIGHTS

16 August 2025

# AGENDA

Self Overview

Overview Project

Objectives Questions

Key metrics

Insights

Recommendations





## ARUM SEKAR MAWARNI

A highly motivated data enthusiast with a keen eye for detail and a strong analytical mindset. I believe that every dataset holds the potential to reveal valuable information, and I enjoy the process of cleaning, analyzing, and interpreting data to drive actionable results. Currently, enrolled in a 6-month Full Stack Data Science Bootcamp Program with dibimbing.id, where I focused on expanding my knowledge in data analysis, machine learning and predictive modeling to further enhance my ability to generate impactful insights.

### **EMAIL**

[mawarniarumsekar99@gmail.com](mailto:mawarniarumsekar99@gmail.com)

### **LINKEDIN**

### **PHONE**

085727177335

# EDUCATION BACKGROUND

Universitas Jenderal Soedirman (2017-2021)  
Sarjana Matematika

Mathematics, Statistics & Modeling  
Journal : Pemodelan Dinamika Populasi untuk Tiga Kelas Populasi Dengan Menggunakan Barisan Bilangan Fibonacci.

Dibimbing.id (2025)  
Data Science & Data Analyst Bootcamp Batch 34

Learn about statistics, data analytics, machine learning, data visualization, and do projects related to the application of data science

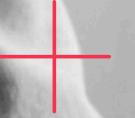
PT. Grab Teknologi Indonesia (2024-Now)  
Demand Ops

# WORK EXPERINCE

Created over 70 promotional setups per week and Ensured all promotional setups matched the requested specifications, performed quality checks on promo mechanics, and confirmed promo functionality on the scheduled live date



# OVERVIEW PROJECT



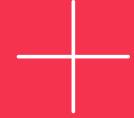
Dataset Fashion Boutique memuat data penjualan produk fashion yang mencakup atribut produk (kategori, brand, warna, ukuran, harga, diskon, dan stok), data pengalaman pelanggan (customer rating), serta informasi operasional seperti retur dan alasannya. Analisis ini bertujuan untuk memahami perilaku dan tren pembelian pelanggan, mengidentifikasi hubungan customer rating dan retur, serta menemukan pola musiman yang dapat dimanfaatkan untuk perencanaan bisnis.

Metode: EDA & Marketing Channel Analysis

Hasil: Analisis mendalam akan membantu tim pemasaran, manajemen produk, dan operasional dalam merumuskan strategi berbasis data untuk mengurangi retur, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memaksimalkan keuntungan.

[Back to agenda page](#)

# STEP TO DO



## DATA UNDERSTANDING

Memahami dataset kemudian menyusun objective questions

## DATA CLEANING

Cleaning data ( Handling duplicate, outliers dan missing value).

## EXPLORATORY DATA ANALYSIS

Menganalisis untuk menjawab objective questions dengan menggunakan key metrics

## DATA VISUALIZATION

Membuat dashboard untuk memvisualisasikan data menggunakan powerBI

[Back to agenda page](#)

# OBJECTIVES QUESTIONS



**APA KATEGORI  
YANG PALING  
DIMINATI?**

**BRAND APA  
YANG PALING  
DIMINATI?**

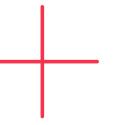
**BAGAIMANA  
PERBANDINGAN  
RATA-RATA  
RATING  
CUSTOMER  
ANTAR BRAND?**

**BAGAIMANA  
TREN  
PERUBAHAN  
RATA-RATA  
RATING  
CUSTOMER  
PERBULANNYA?**

**APA MUSIM  
DENGAN TOTAL  
SALES  
TERBANYAK?**

[Back to agenda page](#)

# KEY METRICS



RETURN STATUS



CUSTOMER RATING

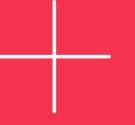


BRAND



CATEGORY

[Back to agenda page](#)



# INSIGHT

**RAW DATASET :[HERE](#)**

**[CODING : GOOGLE COLLAB](#)**

**CLEAN DATASET :[HERE](#)**

**DASHBOARD : [POWER BI](#)**

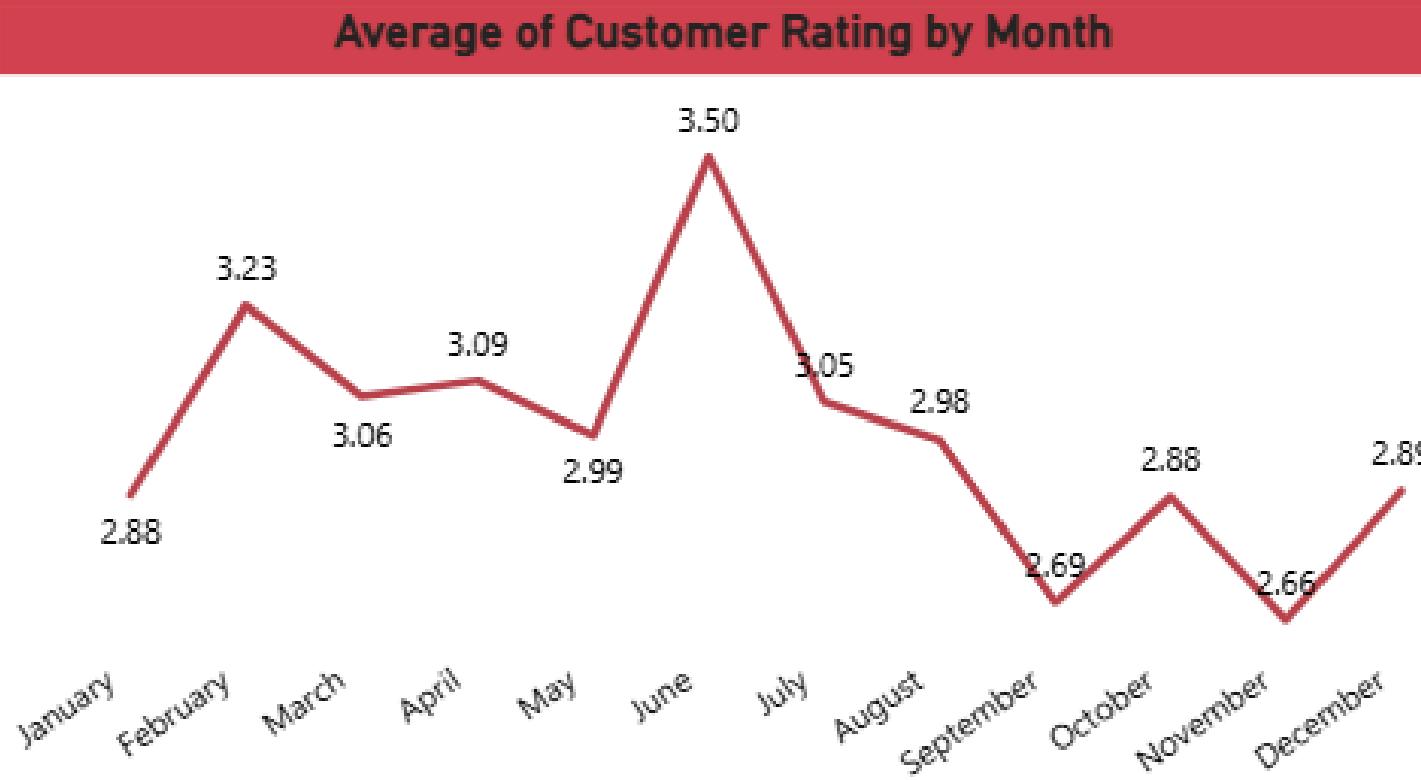
[Back to agenda page](#)

# Fashion Boutique – Sales, Returns & Customer Insights

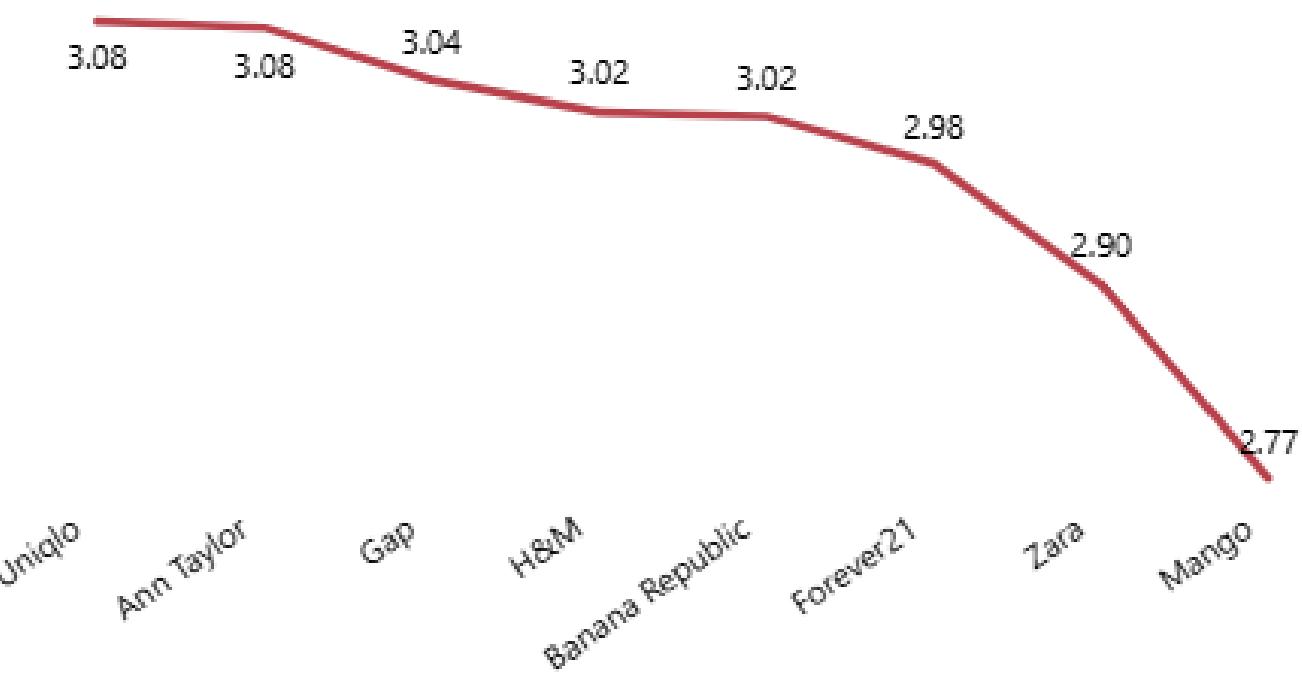
Total Sales

**142.35K**

Average of Customer Rating by Month



Average of Customer Rating by Brand



Avg of Customer Rate

**2.98**

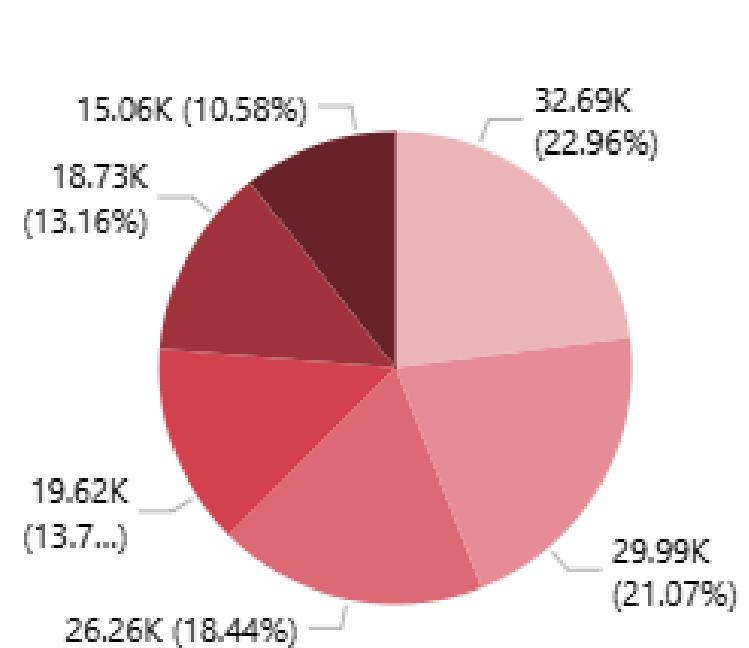
Return Rate

**0.15**

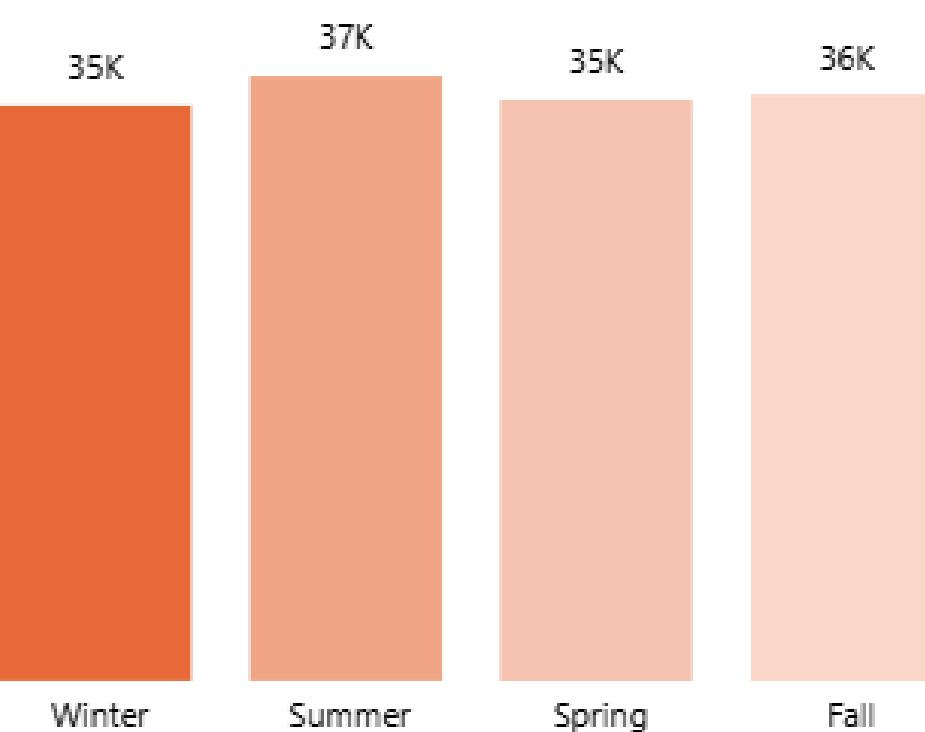
Return Status

True	False
------	-------

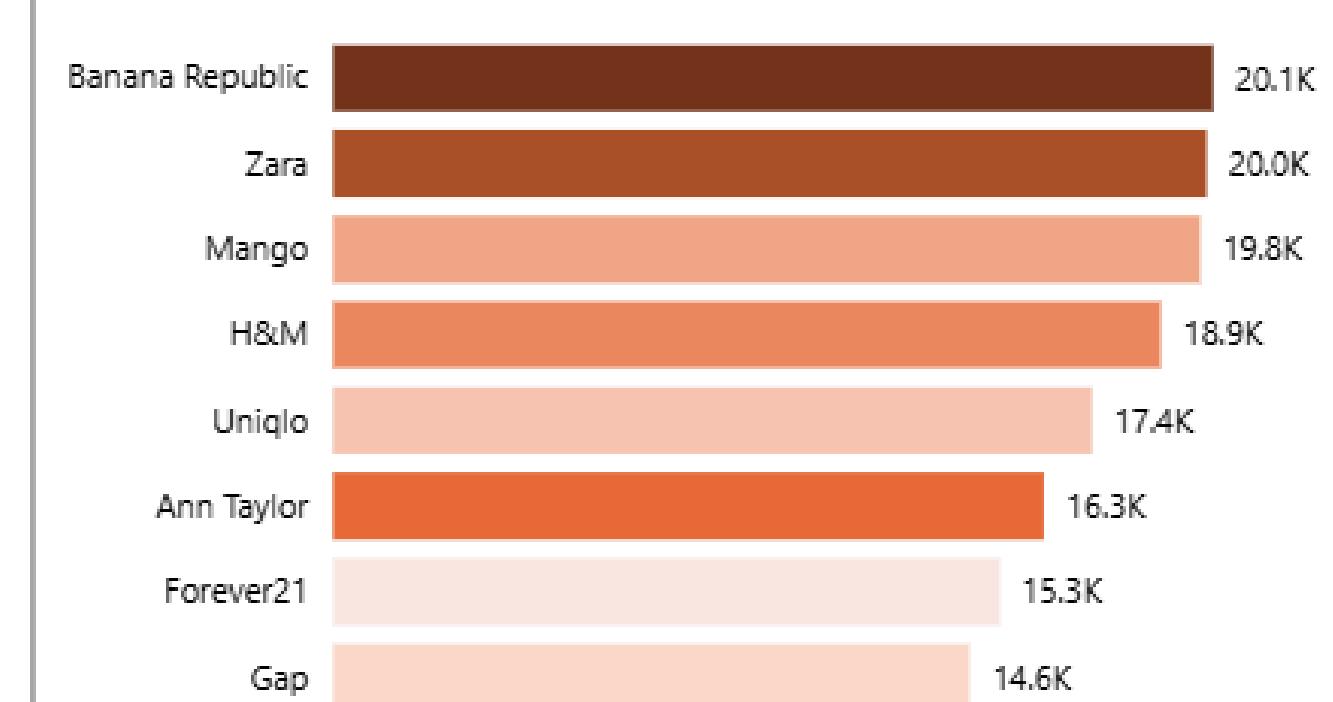
Total Sales by Category

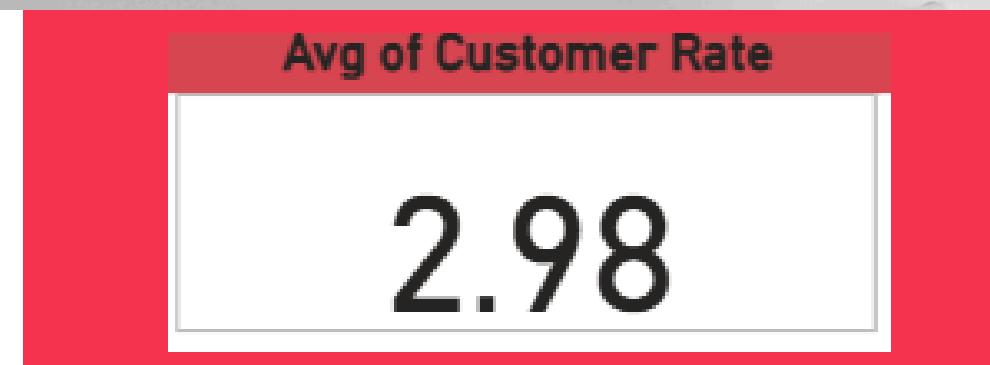
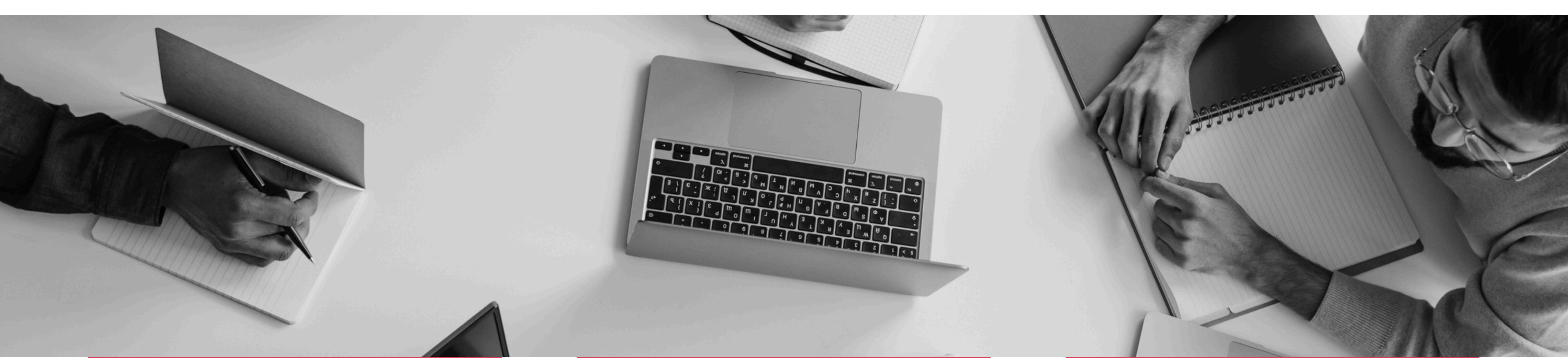


Total Sales by Season



Total Sales by Brand





Total Penjualan tahun 2024-  
2025 adalah 142,35K.

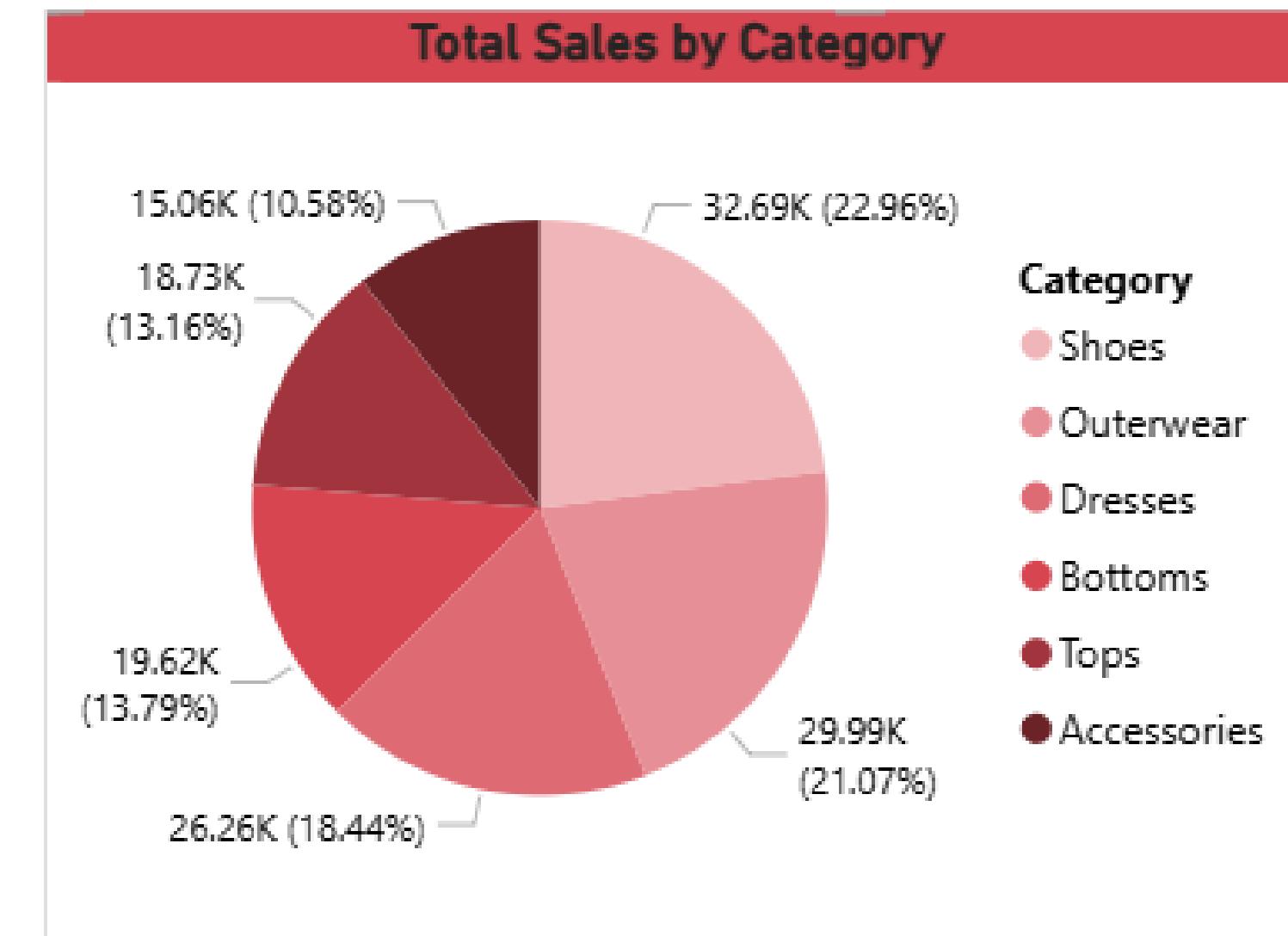
Rata-rata Customer Rating  
adalah 2,98.

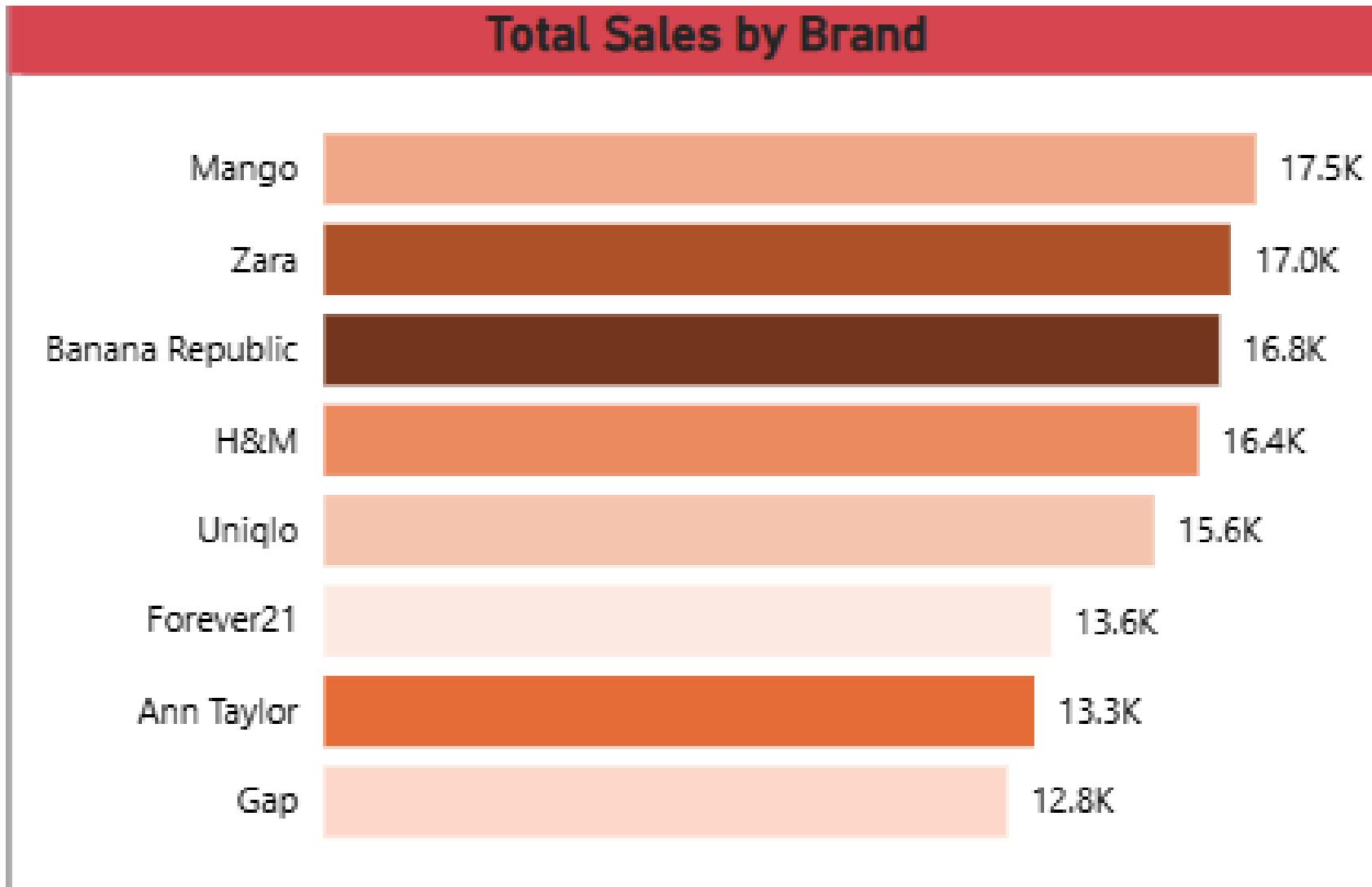
Presentase return produk  
adalah 0,15.

[Back to agenda page](#)

# APA KATEGORI YANG PALING DIMINATI?

Kategori yang paling diminati adalah Shoes (22,96%) diikuti kategori pakaian (Outerwear-Dresses-Bottoms-Tops) dan di posisi terakhir adalah kategori aksesoris (10,58%).



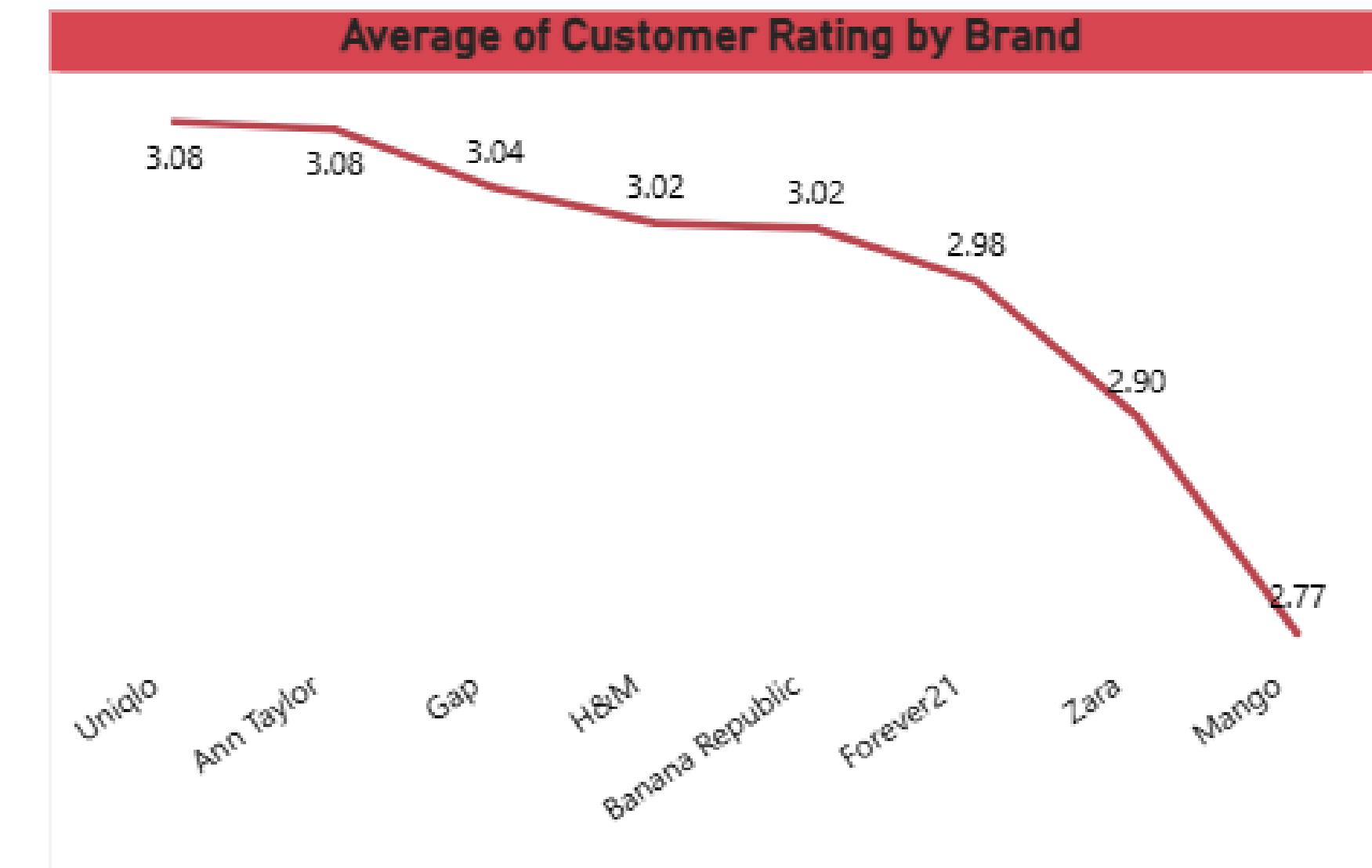


## BRAND APA YANG PALING DIMINATI?

Brand yang paling diminati dilihat dari total penjualannya adalah Banana Republic (20,1K), diikuti Zara (20K) dan di posisi terakhir ada brand GAP (14,6K).

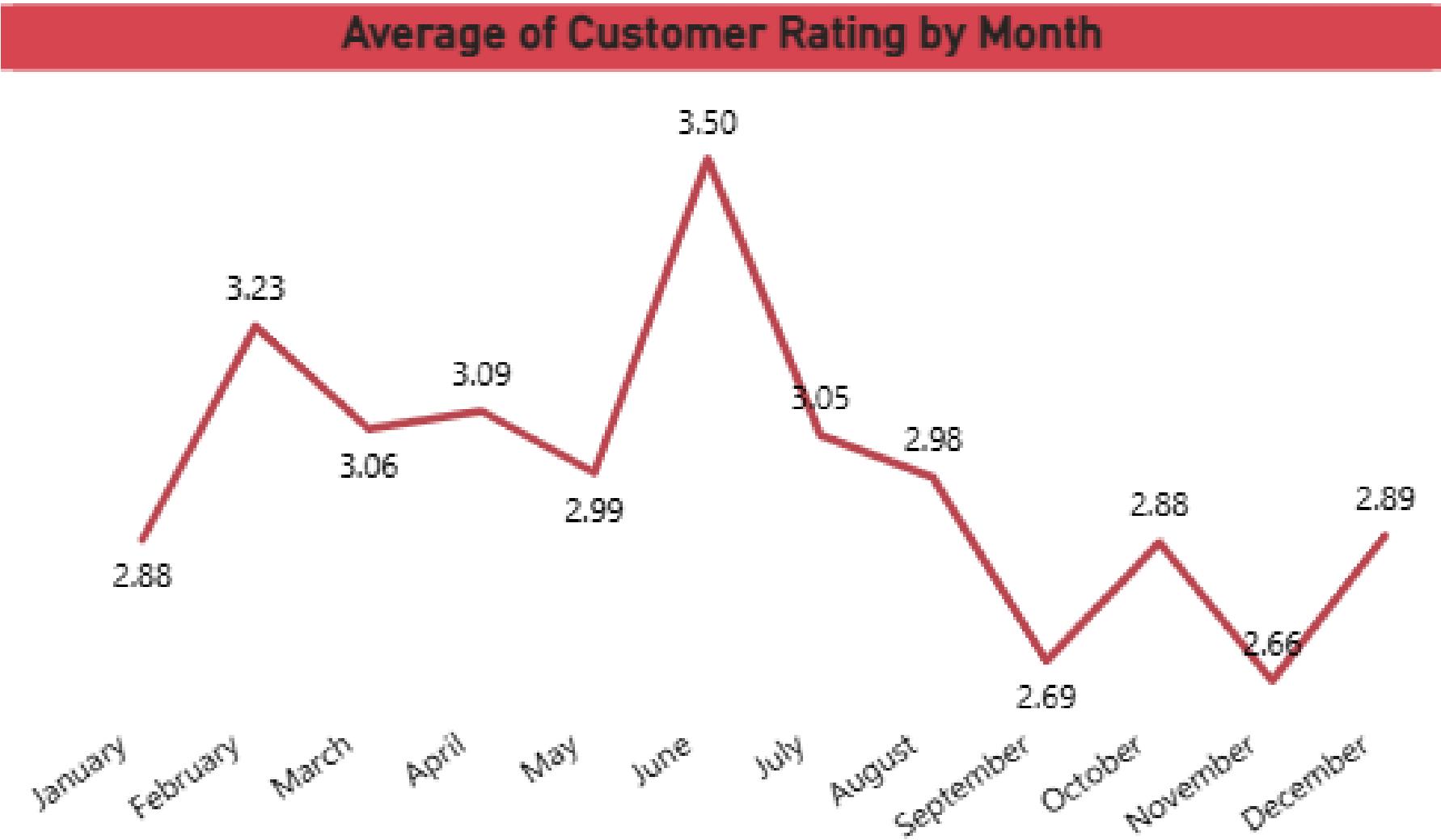
# BAGAIMANA PERBANDINGAN RATA-RATA RATING CUSTOMER ANTAR BRAND?

Berdasarkan Rating yang diberikan oleh Customer, brand Uniqlo dan Ann Taylor menduduki peringkat pertama dengan rata-rata sebesar 3,08. sedangkan brand Mango menjadi peringkat terakhir dengan rata-rata 2,77.





# BAGAIMANA TREN PERUBAHAN RATA- RATA RATING CUSTOMER PERBULANNYA?

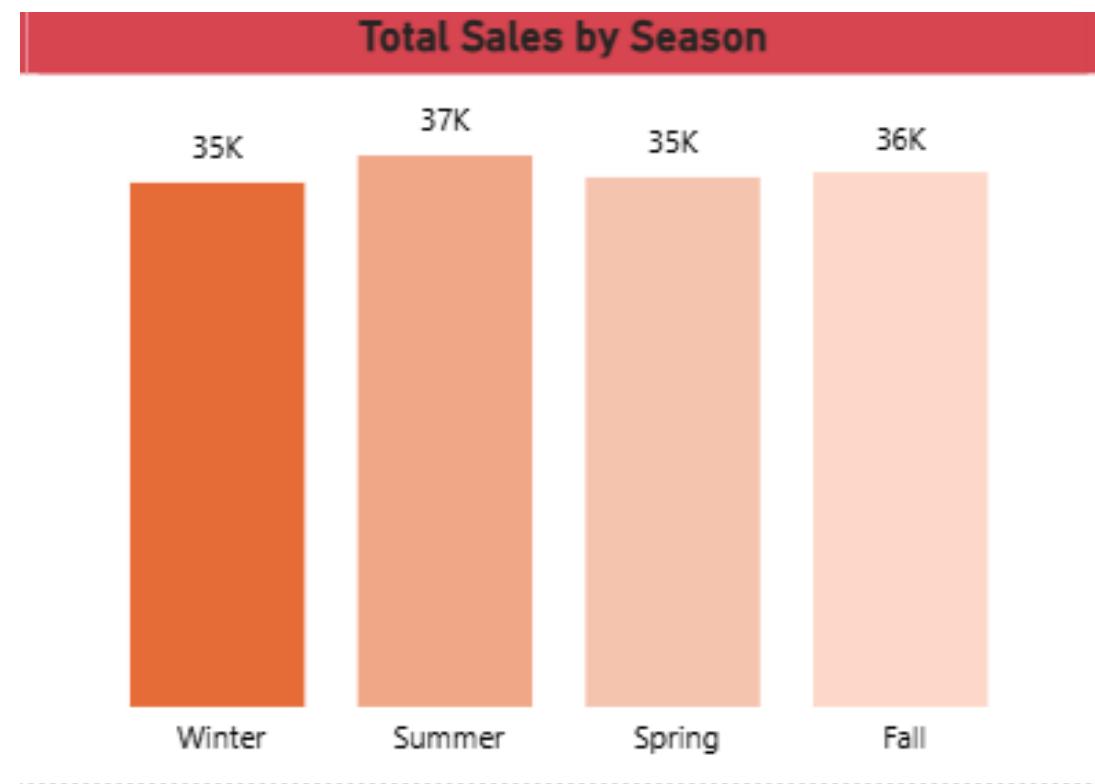


Puncak kepuasan customer terjadi di Juni dengan rata-rata (3,50) sedangkan Rating terendah ada di November (2,66) dan September (2,69). Fluktuasi signifikan yaitu lonjakan tinggi di Juni dan penurunan bertahap hingga akhir tahun, menunjukkan bahwa kepuasan customer sangat dipengaruhi faktor musiman atau kampanye tertentu.

# APA MUSIM DENGAN TOTAL SALES TERBANYAK?

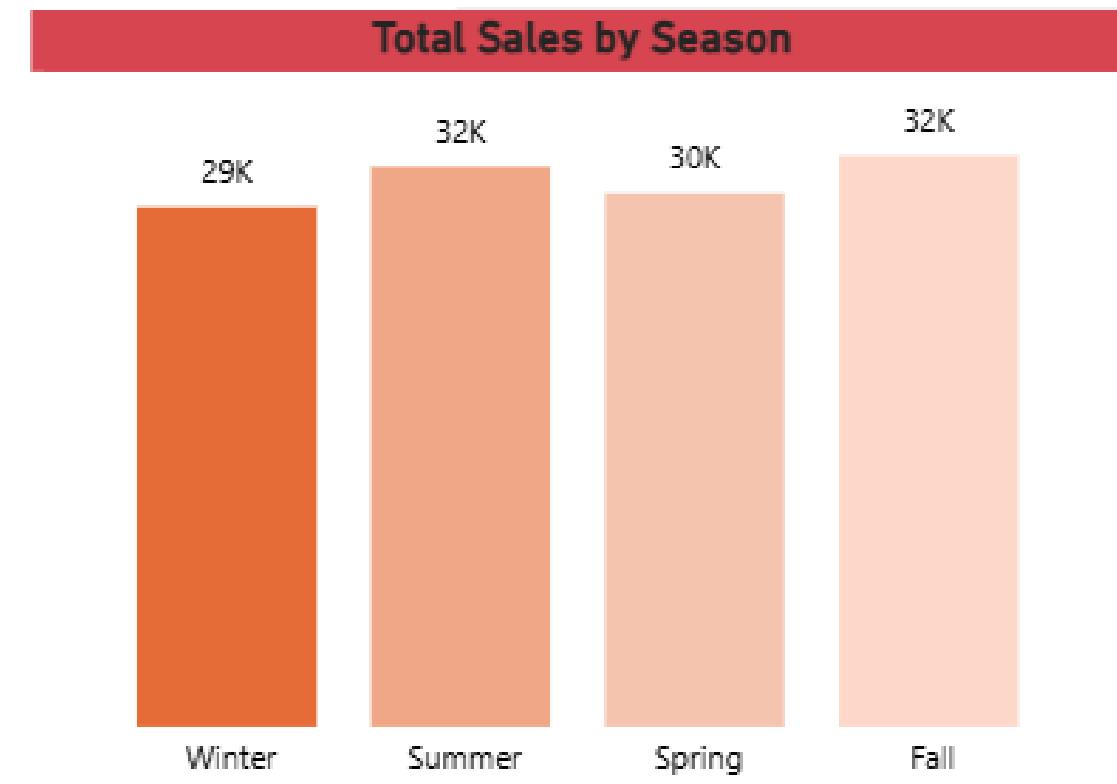


## Overall



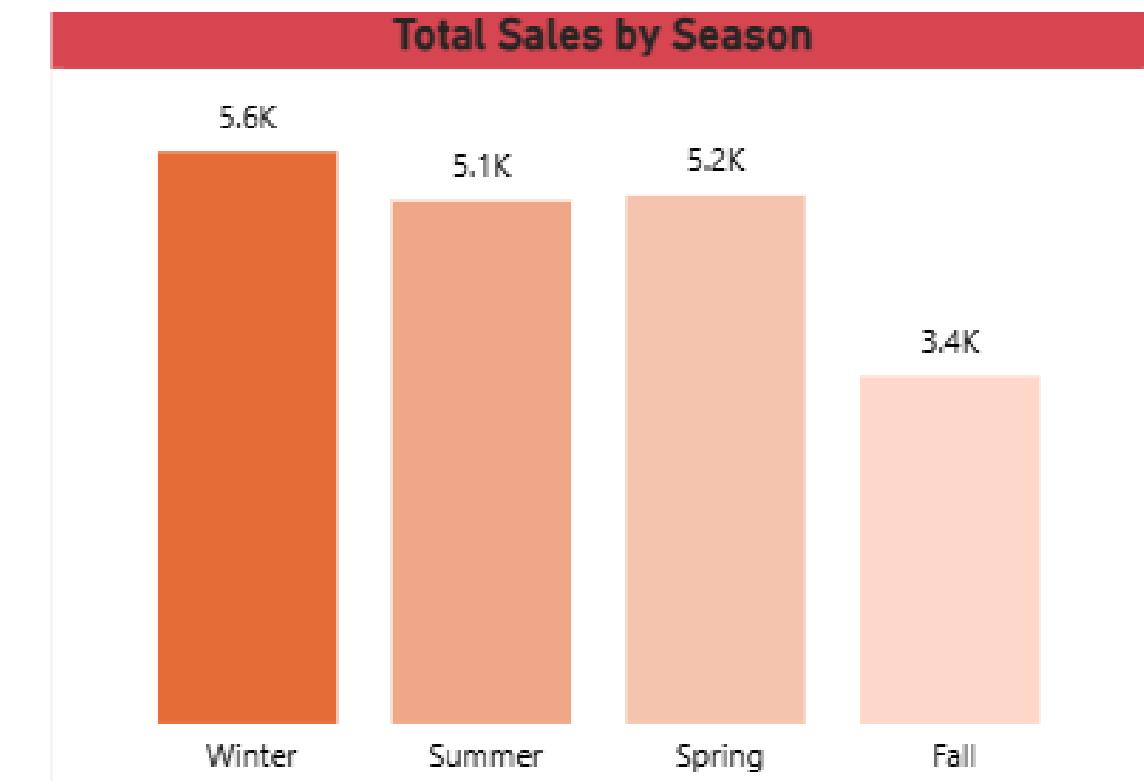
Secara keseluruhan total sales relatif stabil di setiap musim, dengan musim Summer (37K) sedikit lebih unggul dibanding Fall, Spring dan Winter (selisih < 2K).

## Return status is False



Musim dengan total penjualan tanpa adanya pengembalian barang dipimpin oleh musim Fall dan Summer (32K), diikuti musim Spring (30K) dan Winter (29K).

## Return Status is True



Musim dengan total penjualan dengan pengembalian barang dipimpin oleh musim Winter (5,6K) diikuti musim Spring (5,1K), Summer (5,1K) dan Fall (3,4K).

# KATEGORI APA YANG PALING LAKU TETAPI JUGA RAWAN RETUR?

Category Performance				
category	Average of customer_rating	Average of markdown_percentage	ReturnRate	Total sales
Accessories	2.96	10.92	0.15	15,057.66
Bottoms	3.01	11.66	0.17	19,622.97
Dresses	3.02	11.38	0.16	26,255.06
Outerwear	2.86	9.35	0.15	29,993.97
Shoes	3.06	11.73	0.13	32,689.05
Tops	2.96	9.71	0.12	18,726.52

Insight: Kategori dengan total penjualan tertinggi, diskon tinggi, rating baik dan return rate rendah adalah shoes. Sedangkan, Kategori dengan total penjualantinggi, diskon tinggi, rating baik dan return rate tinggi adalah Bottoms dan Dresses.

[Back to agenda page](#)

# RECOMMENDATIONS

## Strategi Produk & Penjualan

- Bundle selling antara kategori total sales tinggi dengan kategori total sales rendah seperti Shoes x Accessories atau outwear x Accecories.

## Meningkatkan Customer Experience

- Melakukan analisa lebih lanjut tentang return tren.
- Evaluasi kualitas produk disesuaikan dengan brand masing-masing.

## Strategi Seosonal

- Memanfaatkan momentum peak season seperti Summer campaign, Fall campaign, Winter clearance sale atau Spring fashion week.

[Back to agenda page](#)



# THANK YOU

**EMAIL**

mawarniarumsekar99@gmail.com

**LINKEDIN**

**PHONE**

085727177335