Dokumen Kebutuhan Bisnis

# Deskripsi bisnis

Olist adalah platform e-commerce yang beroperasi di Brasil, menghubungkan penjual kecil dan menengah dengan berbagai marketplace besar. Dengan model bisnis yang memungkinkan para merchant menjual produk mereka tanpa harus mendaftar secara langsung di setiap marketplace, Olist mempermudah proses penjualan dan logistik bagi pelaku usaha. Setiap pesanan yang dilakukan di Olist dikelola melalui sistem terpusat, yang mencatat detail pesanan, metode pembayaran, biaya pengiriman, serta ulasan pelanggan. Dengan skema ini, Olist tidak hanya membantu pedagang meningkatkan jangkauan pasar mereka, tetapi juga memastikan pengalaman berbelanja yang lebih efisien bagi pelanggan.

Sebagai perusahaan yang bergerak di sektor e-commerce, Olist sangat bergantung pada data untuk memahami tren penjualan, perilaku pelanggan, serta performa pengiriman dan kepuasan pelanggan. Dengan sistem manajemen data yang baik, Olist dapat menganalisis efektivitas metode pembayaran, segmentasi pelanggan berdasarkan lokasi, serta dampak strategi pemasaran terhadap jumlah transaksi. Data yang dikumpulkan juga memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan proses pengiriman guna mengurangi keterlambatan serta meningkatkan kepuasan pelanggan melalui layanan yang lebih responsif dan transparan. Melalui pendekatan berbasis data ini, Olist bertujuan untuk terus meningkatkan pengalaman berbelanja online dan memperluas jangkauan bisnisnya.

# Tujuan analitis dan pertanyaan bisnis yang harus dijawab

Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk memahami performa bisnis Olist dari berbagai aspek. Berikut beberapa pertanyaan bisnis yang ingin dijawab:

* Bagaimana tren penjualan produk dari waktu ke waktu?
* Produk apa yang memiliki tingkat penjualan tertinggi dan terendah?
* Bagaimana distribusi metode pembayaran yang digunakan pelanggan?
* Bagaimana tren pembelian pelanggan berdasarkan lokasi geografis mereka?

# Sumber data yang tersedia

Brazilian E-Commerce Public Dataset:

<https://www.kaggle.com/datasets/olistbr/brazilian-ecommerce/data>

# Indikator utama (KPI) yang perlu dimonitor

Berikut merupakan indikator utama yang digunakan pada analisis kebutuhan bisnis *e-commerce* Olist:

* **Total Revenue (Pendapatan Total)**: Jumlah total pendapatan dari semua transaksi dalam periode waktu tertentu.
* **Top-Selling Products (Produk Terlaris)**: Produk dengan jumlah penjualan terbanyak.
* **Total Orders (Jumlah Pesanan)**: Total pesanan yang dilakukan dalam periode tertentu.
* **Average Order Value (AOV)**: Rata-rata nilai transaksi tiap pemesanan.
* **Payment Distribution**: Persentase penggunaan berbagai metode pembayaran oleh pelanggan (kartu kredit, debit, dll.).
* **Customer Retention Rate**: Persentase pelanggan yang kembali melakukan pembelian dalam periode tertentu.
* **Geographical Sales Distribution**: Distribusi penjualan berdasarkan wilayah pelanggan.
* **Delayed Delivery Rate**: Persentase pesanan yang mengalami keterlambatan pengiriman.

# Jenis laporan dan analisis yang dibutuhkan

Berdasarkan tahapan-tahapan yang dilakukan sebelumnya, maka dapat dibuat beberapa laporan dan analisis meliputi:

* **Laporan Penjualan**: Analisis tren penjualan per periode waktu, kategori produk, dan lokasi pelanggan.
* **Analisis Produk Terlaris**: Identifikasi produk dengan volume penjualan tertinggi dan terendah.
* **Analisis Metode Pembayaran**: Distribusi penggunaan metode pembayaran oleh pelanggan.
* **Analisis Waktu Pengiriman**: Performa waktu pengiriman dan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan.
* **Segmentasi Pelanggan**: Mengelompokkan pelanggan berdasarkan banyaknya pembelian dan lokasi geografis.