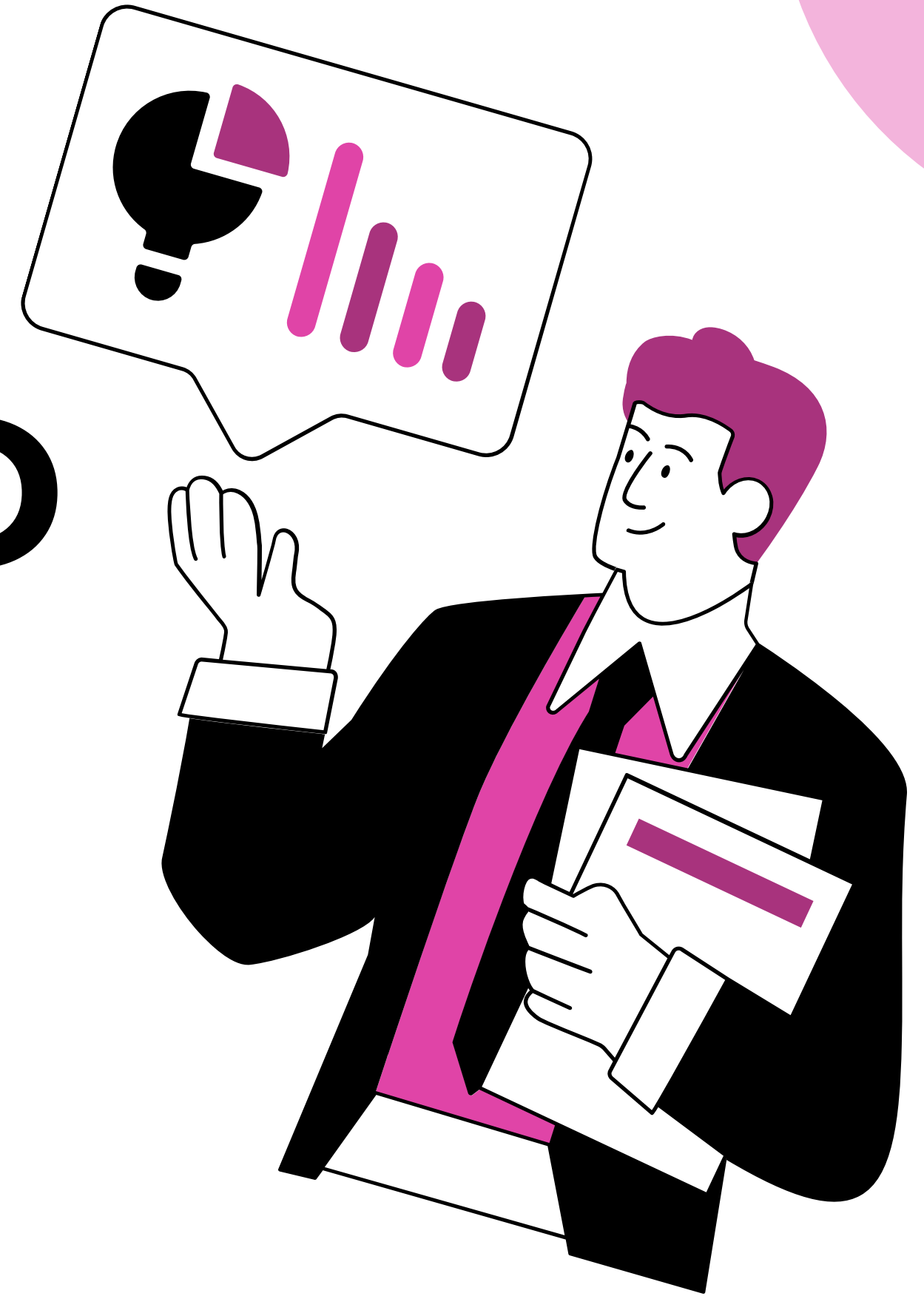


By Azzah M

# DASHBOARD PENJUALAN

Data Analyst Project  
July 2025



# Isi Konten

**1**

Deskripsi

**2**

Tools dan Dataset

**3**

Insight

**4**

Dashboard

**5**

Kesimpulan



# Deskripsi

Proyek ini **bertujuan mengolah dan memvisualisasikan data transaksi supermarket tahun 2019 dalam bentuk dashboard interaktif untuk mendapatkan insight yang berguna.**

Analisis dilakukan untuk memahami pola penjualan, produk dengan performa terbaik, serta preferensi pelanggan sehingga dapat membantu proses pemantauan dan pengambilan keputusan bisnis berbasis data.



# Tools dan Dataset

## TOOLS

- Microsoft Excel (cleaning dan preparation data)
- Microsoft Power BI (visualisasi dashboard)

## DATASET

Dataset transaksi supermarket tahun 2019 diperoleh dari Kaggle yang berisi informasi transaksi seperti cabang, kota, tipe pelanggan, gender, lini produk, harga, kuantitas, metode pembayaran, pendapatan, dan rating pelanggan.

 [Supermarket Sales - Kaggle \(mohamedelaziz\)](#)



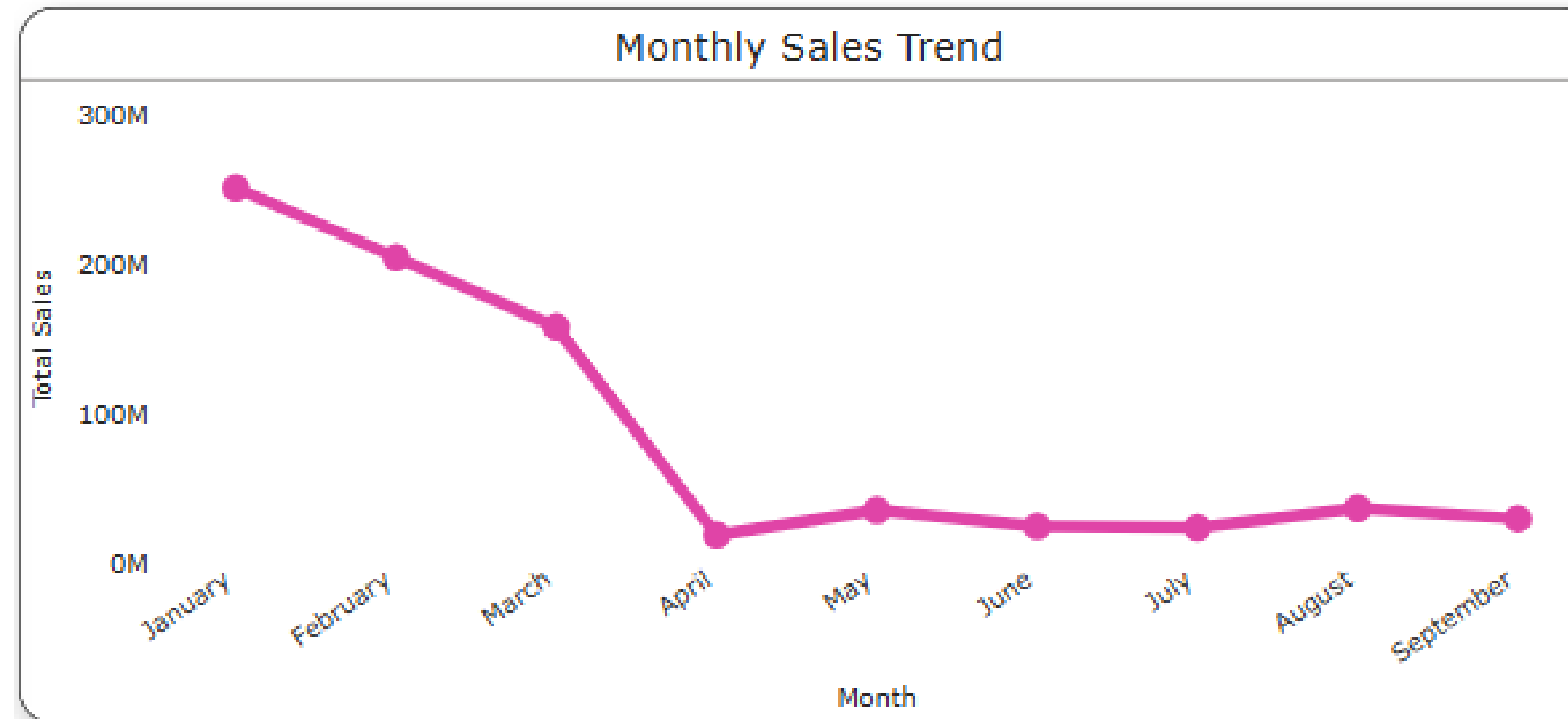
# Insight

Total Sales	Total Transaction	Avg Basket Size	Median Rating
871,21M	1K	871,21K	7,00

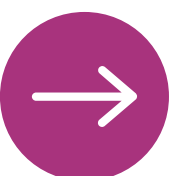
- **Total penjualan sebesar 871,21 juta dari 1.000 transaksi menunjukkan performa penjualan yang stabil**, dengan rata-rata sekitar 80 transaksi per bulan. Angka ini dapat menjadi acuan untuk memantau dan menjaga konsistensi penjualan ke depannya.
- **Rata-rata nilai transaksi sebesar 871,21 ribu per transaksi mengindikasikan pelanggan melakukan pembelian dengan nilai sedang**, membuka peluang untuk peningkatan nilai transaksi melalui strategi upselling atau penawaran bundling produk.
- **Median rating pelanggan berada pada angka 7,0 dari 10**, menunjukkan tingkat kepuasan pelanggan yang cukup baik namun masih memiliki ruang untuk peningkatan, khususnya pada aspek pelayanan dan pengalaman berbelanja.



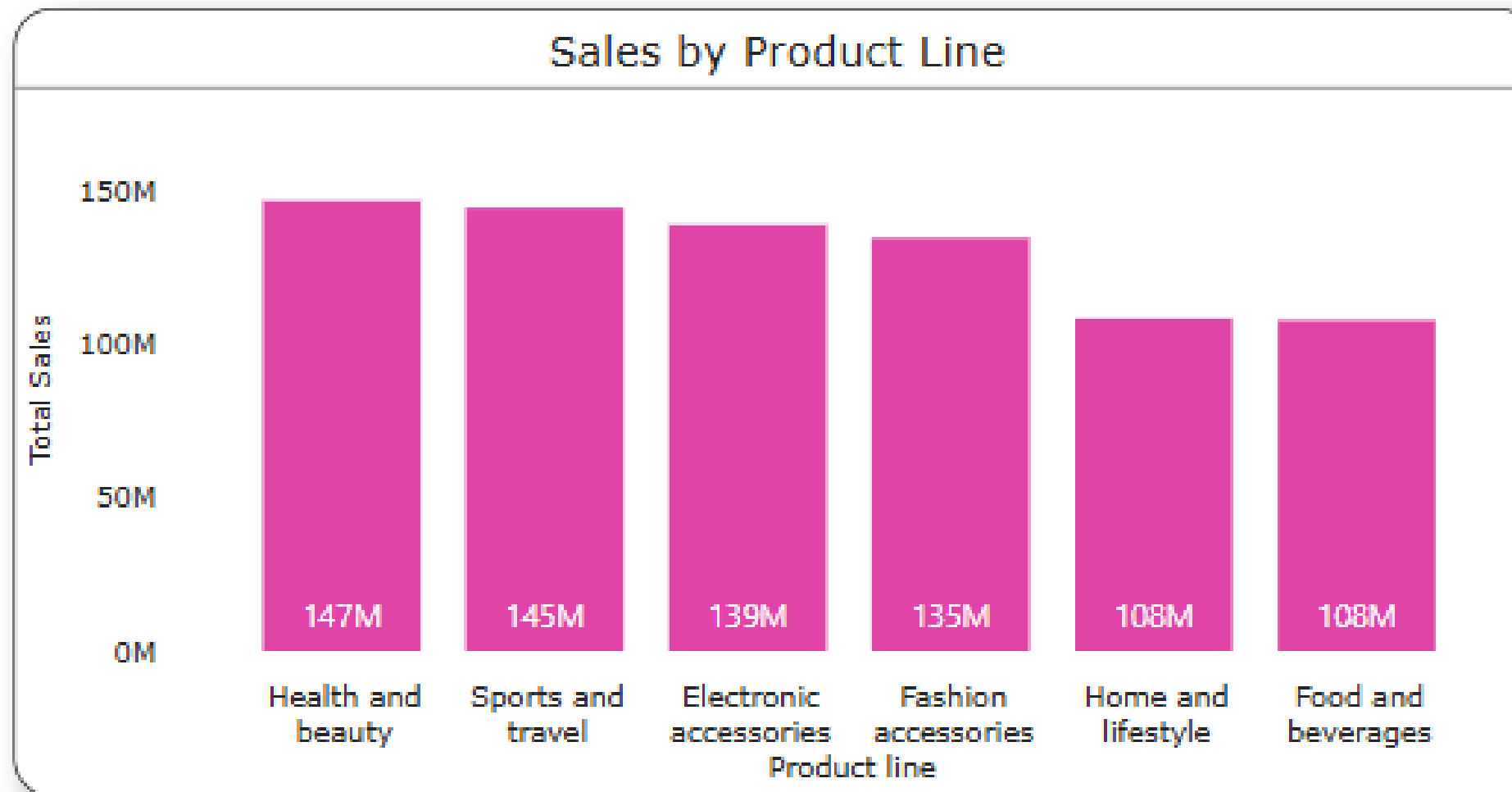
# Insight



**Penjualan tertinggi** terjadi pada Januari yaitu sebesar \$215.1 M, sedangkan April memiliki penjualan terendah sebesar \$18.54. **Penjualan mengalami penurunan signifikan dari Januari ke April, lalu stabil pada bulan-bulan berikutnya.** Hal ini menunjukkan perlunya analisis lebih lanjut terkait faktor penurunan penjualan awal tahun dan peluang promo saat low season untuk menjaga pendapatan.



# Insight

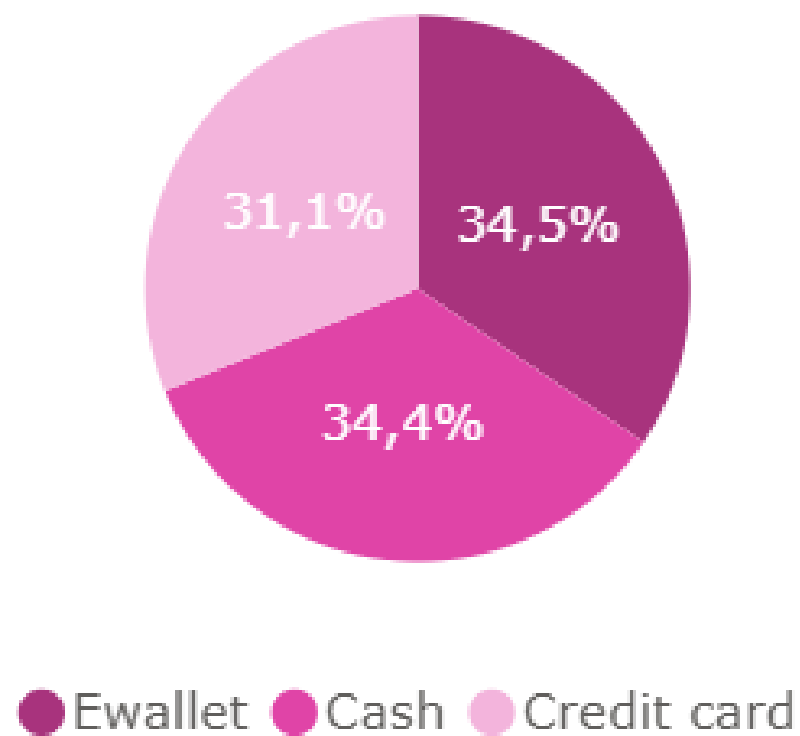


Kategori **Health and Beauty menjadi penyumbang penjualan tertinggi (147M)** yang menunjukkan minat konsumen yang tinggi di kategori ini. Hal ini dapat menjadi peluang untuk memperluas variasi produk dan promosi di kategori terkait.



# Insight

Transactions by Payment Method



**Metode pembayaran terdistribusi cukup merata** antara Ewallet (34,5%), Cash (34,4%), dan Credit Card (31,1%).

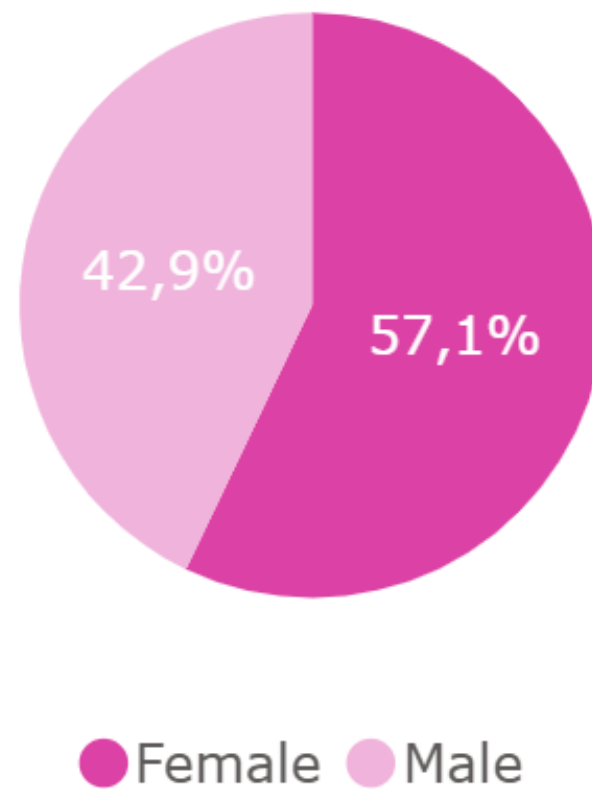
Hal ini menunjukkan pelanggan menggunakan berbagai metode pembayaran dengan proporsi hampir seimbang, sehingga supermarket dapat tetap fleksibel dalam menyediakan berbagai opsi pembayaran tanpa perlu prioritas khusus.





# Insight

Transactions by Gender

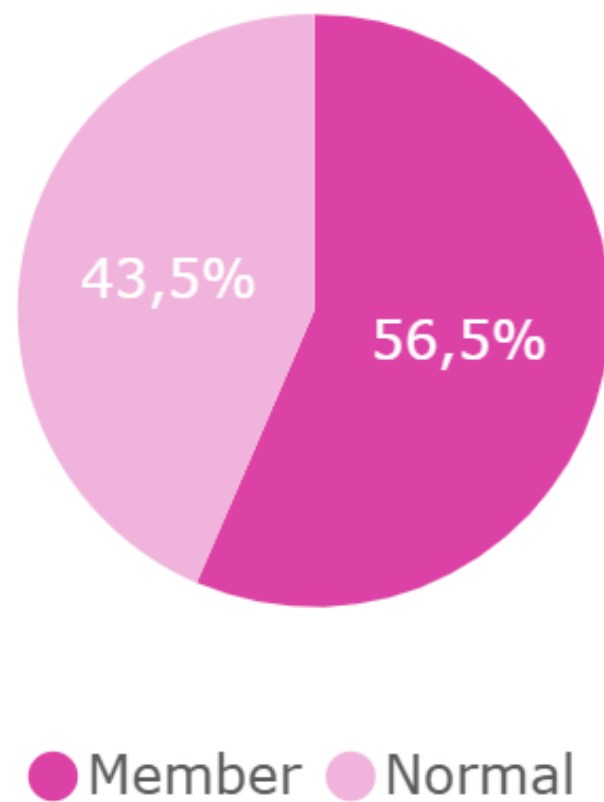


**Sebagian besar transaksi dilakukan oleh pelanggan perempuan (57,1%)** yang menunjukkan potensi untuk merancang promosi yang relevan dengan segmentasi gender.



# Insight

Transactions by Customer Type



**Mayoritas transaksi dilakukan oleh pelanggan berstatus Member (56%).**

Program membership terbukti efektif dan berpotensi untuk mengoptimalkan retensi pelanggan melalui penawaran khusus.



# Insight Lanjutan

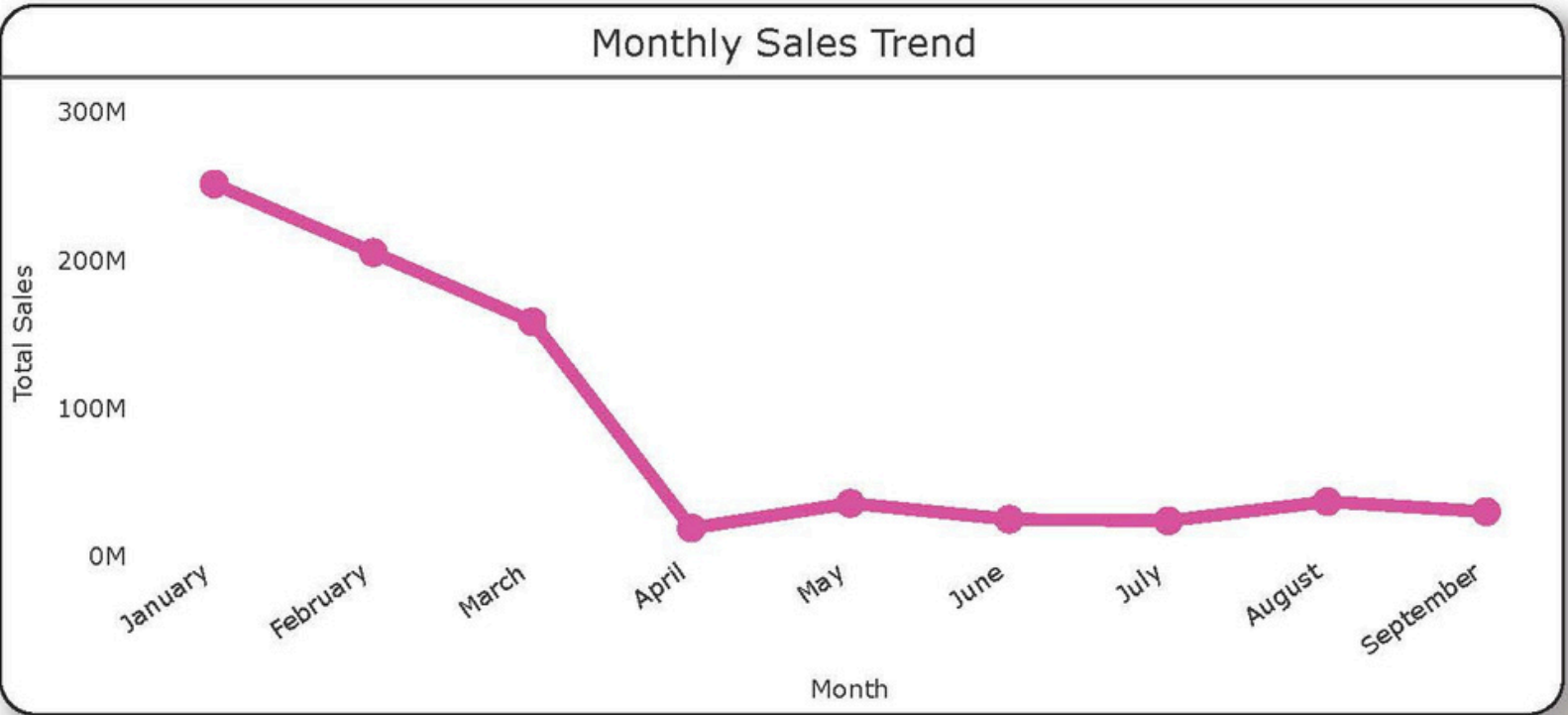
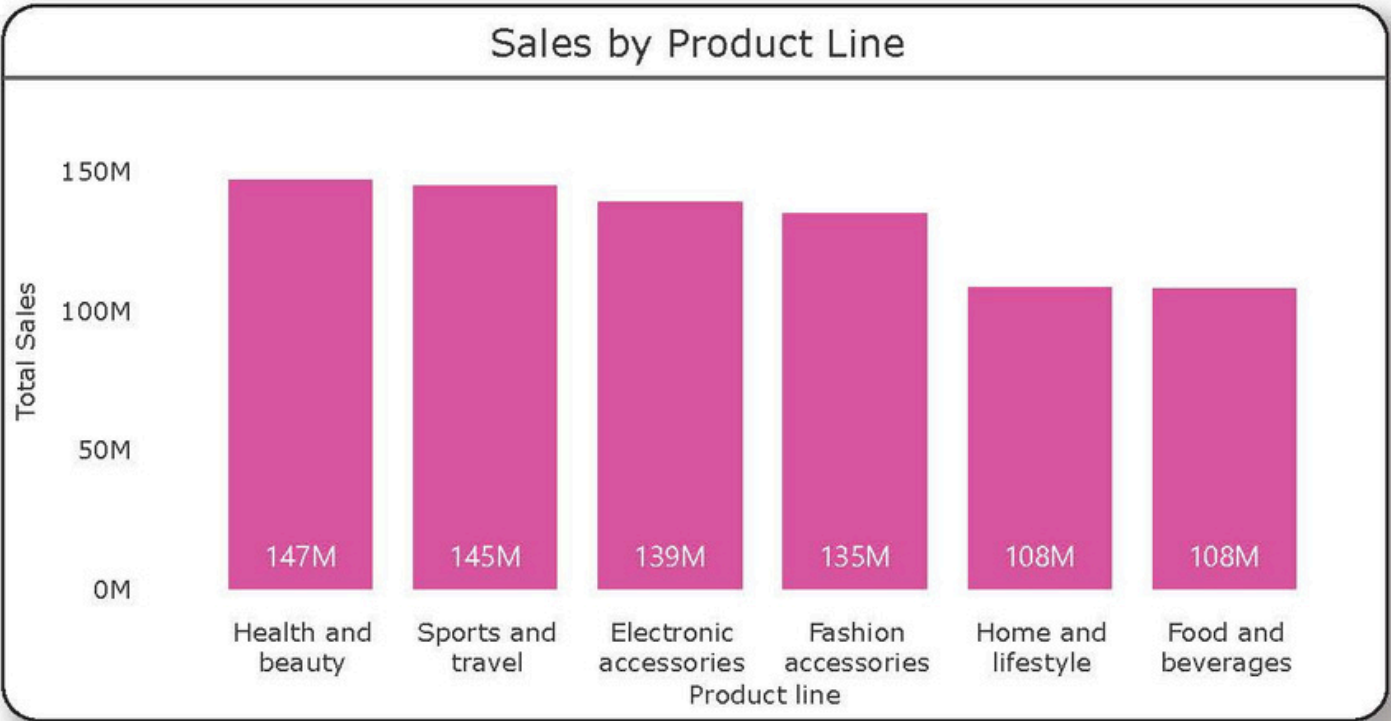
- **Naypyitaw mencatat total penjualan tertinggi meskipun jumlah transaksinya lebih sedikit dibanding Yangon.** Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata nilai transaksi di Naypyitaw lebih tinggi, kemungkinan karena pelanggan di cabang ini melakukan pembelian dalam jumlah lebih besar per transaksi. Ini bisa menjadi peluang untuk menerapkan strategi upselling pada cabang lain.
- **Yangon memiliki jumlah transaksi terbanyak namun total penjualannya paling rendah** yang menunjukkan pelanggan cenderung melakukan pembelian dengan nilai transaksi yang lebih kecil. Hal ini dapat menjadi pertimbangan untuk membuat program bundling atau paket hemat untuk meningkatkan nilai transaksi rata-rata di Yangon.
- **Kategori terlaris berbeda di setiap cabang.** Contohnya, Health & Beauty paling laku di Mandalay, sedangkan Electronic Accessories lebih banyak terjual di Naypyitaw dan Home and Style paling laris di Yangon. Perbedaan preferensi ini dapat menjadi peluang untuk membuat promo khusus yang sesuai dengan minat pelanggan di masing-masing cabang.
- **Rating rata-rata pelanggan tertinggi ada di Yangon dan Naypyitaw sebesar 7.10 sementara terendah di Naypyitaw yaitu 6.70.** Hal ini bisa menjadi bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas layanan di setiap cabang dengan rating ter rendah.



# Sales Dashboard

Supermarket Transaction Analysis 2019

Total Sales	Total Transaction	Avg Basket Size	Median Rating
782,05M	910	859,40K	7,00



Select Data Range

01/01/2019

27/09/2019

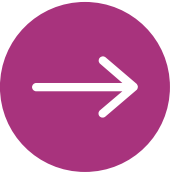
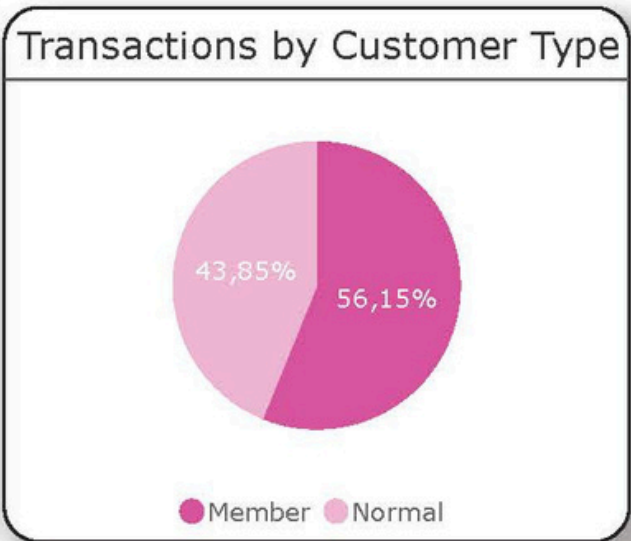
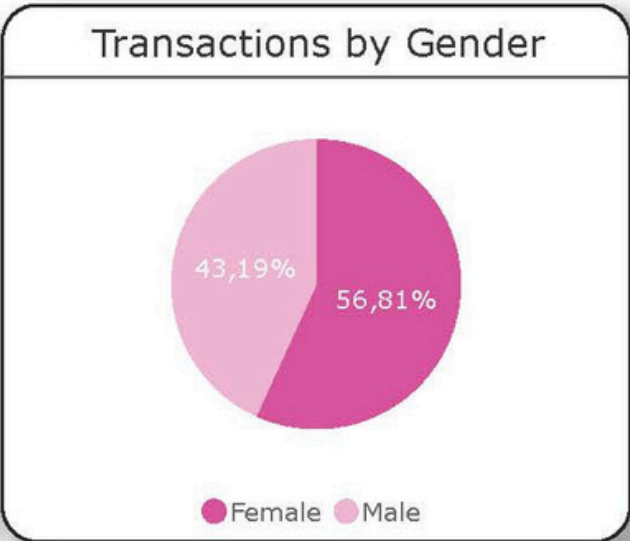
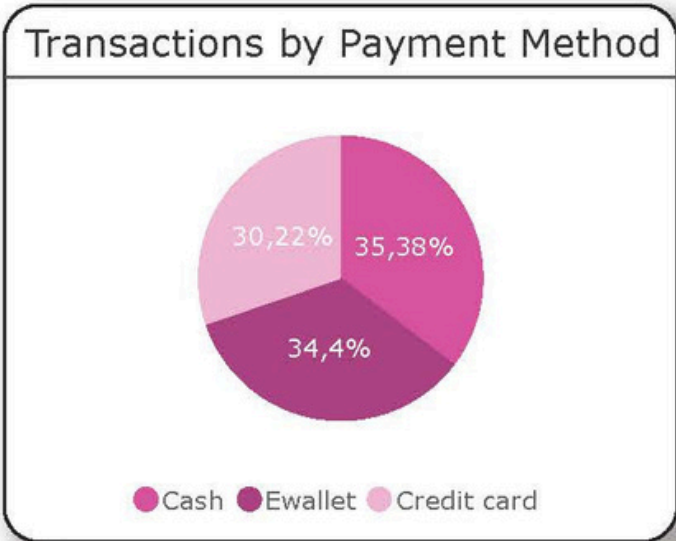
Filter by City

Select all

Mandalay

Naypyitaw

Yangon



# Kesimpulan

- Dashboard penjualan ini memudahkan pemantauan performa penjualan dan pola belanja pelanggan sepanjang 2019.
- Penjualan stabil namun sempat turun di awal tahun, dengan Health & Beauty sebagai kategori terlaris.
- Metode pembayaran terdistribusi merata dan mayoritas pelanggan adalah member serta perempuan.
- Analisis per cabang menunjukkan pola belanja berbeda yang dapat dimanfaatkan untuk strategi promo dan peningkatan nilai transaksi.
- Rating pelanggan cukup baik namun masih dapat ditingkatkan untuk menjaga kepuasan pelanggan.



By Azzah M



# TERIMA KASIH!

Data Analyst Project