

Mini Project DA

Customer Dashboard

Nama : Nashrullah

Kelompok : 5a

Latar Belakang

Tugas utama dari tim marketing adalah meningkatkan penjualan perusahaan. Salah satu strategi yang sering dilakukan adalah dengan memberikan treatment tertentu kepada customer lamanya karena biaya untuk mengakuisisi customer baru relatif lebih mahal. Untuk dapat memberikan treatment yang tepat tim marketing perlu melakukan customer segmentation terlebih dahulu. Salah satu teknik untuk customer segmentation yang populer yaitu RFM Analysis. RFM Analysis adalah sebuah teknik marketing yang mempelajari customer behaviour dengan mengelompokkan customer berdasarkan riwayat pembelian mereka. Customer akan dikelompokkan berdasarkan waktu terakhir mereka bertransaksi, seberapa sering mereka bertransaksi dan besaran transaksi yang terjadi. Dengan menggunakan RFM Analysis ini harapannya time marketing dapat memberikan treatment yang tepat kepada customer.

Pada kesempatan ini saya mendesain sebuah dashboard yang diberi nama Customer Dashboard yang dimanfaatkan oleh tim marketing untuk menganalisis customer dalam berbagai kategori seperti waktu, lokasi, produk yang mereka nikmati dan kombinasi dari hal-hal tersebut. Saya juga menambahkan kategori lain yaitu customer segmentation yang direpresentasikan oleh RFM Modelling untuk dapat mempertajam analisisnya

sehingga dapat membantu dalam merancang ide dan tindakan yang akan dilakukan selanjutnya.

Dashboard

Dimulai dari pojok kiri atas terdapat bar chart yang menunjukkan perbedaan jumlah customer pada bulan ini dan bulan sebelumnya. Pada chart ini juga dilengkapi dengan chart yang menyatakan jumlah customer saat ini, persentase perubahannya, berapa banyak yang merupakan customer baru dan customer lama.

Selanjutnya ada line chart yang menunjukkan trend penjualan pada suatu kuartal. Dengan menggunakan line chart kita bisa melihat turun naiknya penjualan tiap bulannya. Disampingnya ada 4 card yang merangkum informasi pada kuartal tersebut yaitu jumlah customer, jumlah penjualan, jumlah penjualan pada 20% best customer dan rata-rata banyak customer per harinya. Dari keempat card ini kita dapat merangkum bagaimana penjualan, customer dan hubungannya berdasarkan filter-filter yang nanti dapat digunakan. Disampingnya lagi terdapat 3 dropdown yang bisa digunakan untuk memfilter data. Ketiga dropdown itu adalah kuartal, negara dan kategori produk.

Pada bagian kiri terdapat square pie chart yang menampilkan proporsi setiap segmen customer(berdasarkan RFM Model). Kita juga bisa klik setiap segmen ini untuk memfilter data kita berdasarkan segmen-semen yang ada sehingga proses analisis kita akan lebih kaya. Disampingnya terdapat dua horizontal bar chart yang menampilkan top orders berdasarkan kategori produk dan negara. Pemilihan horizontal bar chart ditujukan agar bisa menunjukkan urutan peringkatnya dari yang terbesar ke terkecil.

Pada dashboard ini saya menggunakan tema classic yang berasal dari Power BI sendiri dengan menggunakan warna putih dan hijau toska sebagai warna utamanya. Pemilihan tema dan tema ini didasarkan karena saya ingin tampilannya terlihat klasik dan simpel namun perpaduan warnanya masih cocok satu sama lainnya.