PROJECT PORTOFOLIO

DATA ANALYST | DATA ENGINEER | BUSINESS ANALYST | BUSINESS INTELIGENCE

MUHAMMAD DAFFA AZMI FAUZAN



ABOUT ME

Hi, I'm Daffa. I'm a passionate and hardworking individual who recently graduated with a degree in Computer Science from Universitas Pakuan. During my studies, I deepened my understanding of data and the time it takes to become proficient in this field. Driven by my passion for data analysis, I have taken several online courses to enhance my skills.

My goal is to become a Senior Data Analyst in a fast-paced startup environment. I am extremely motivated to continually develop my professional skills and knowledge. I am confident that my data analysis abilities and eagerness to learn can significantly contribute to a company's growth.

Education

2019 - 2024 Pakuan University 3.28

Internship Experience

Agustus 2022 – Feb 2023	Kantor Pengawasan dan Pelayanan Bea dan Cukai	Internship – Data Processing and Analysis Division	
August 2024 – Present	Kementerian Agama Kota Bogor	Internship – Data Analyst	

Volunteer & Committee Experience

July 2024 – Agustus 2024	Volunteer BTV Semesta Berpesta	Ticketing Division
July 2023 – Agustus 2023	Volunteer Lagu-Laguan Fest	Coordinator Event Division
January 2023 - February	Volunteer Senang – Senang Fest	Coordinator Event Division
December 2023	Commite Festival MIPA Pakuan University	Event Planner Division

SOFTWARE ANALYST SKILL





Credit Card Report (Google Looker)

Credit Card Customer Segmentation Dashboard (Google Looker)

Saya membuat dashboard interaktif menggunakan data transaksi kartu kredit yang bertujuan untuk memberikan insight komprehensif mengenai profil pelanggan, kinerja transaksi, serta risiko kredit. Beberapa highlight dari visualisasi ini meliputi:

Customer Demographics & Behavior

- Distribusi Pekerjaan & Pendidikan: Visualisasi menunjukkan mayoritas pelanggan berasal dari kalangan white-collar dan blue-collar, dengan latar belakang pendidikan terbanyak adalah High School dan Graduate.
- Status Pernikahan: Mayoritas pelanggan adalah individu yang belum menikah (single).
- Pengeluaran Pelanggan: Kategori pengeluaran tertinggi berasal dari kebutuhan pokok seperti grocery, food, dan fuel.

Customer Revenue & Risk Profile

- Total Transaksi & Pendapatan Bunga: Tercatat total transaksi sebesar 655.651 dengan total nilai transaksi mencapai \$44,5 iuta, dan bunga yang diperoleh sebesar \$7.84 iuta.
- Analisis Risiko Nasabah: Visualisasi menyajikan distribusi akun yang menunggak (delinquent) berdasarkan pekerjaan, pendidikan, dan wilayah (negara bagian). Misalnya, tingkat tunggakan tertinggi tercatat di negara bagian Michigan (7,94%).

Segmentasi Kineria Pelanggan

- Volume Transaksi per Pekerjaan & Pendidikan: Menunjukkan bagaimana pekerjaan dan tingkat pendidikan memengaruhi volume transaksi. Pekerja white-collar dan businessman memiliki total volume transaksi yang tinggi.
- Distribusi Biaya Akuisisi & Pendapatan: Menunjukkan bahwa segmen seperti businessman menghasilkan revenue tertinggi, namun juga memerlukan biaya akuisisi yang lebih besar.

Distribusi Geografis Pelanggan

Visualisasi peta interaktif menunjukkan sebaran pelanggan berdasarkan negara bagian di Amerika Serikat, membantu mengidentifikasi lokasi dengan konsentrasi pelanggan tinggi.

Insight dan Manfaat

Dashboard ini memungkinkan perusahaan untuk:

- Mengidentifikasi segmen pelanggan paling menguntungkan dan paling beresiko.
- Mengatur strategi pemasaran dan akuisisi berdasarkan performa segmen dan lokasi geografis.
- Meningkatkan mitigasi resiko kredit dengan menganali pola delinquenccy.
- Mengembangkan layanan berbasis data demografis dan kebiasaan transaksi pelanggan

HR Analytics Dashboard

Dashboard ini saya buat untuk menganalisis data sumber daya manusia (HR) guna memahami tren attrition (pengunduran diri), distribusi karyawan, serta tingkat kepuasan kerja berdasarkan berbagai faktor. Visualisasi ini sangat bermanfaat bagi tim HR dan manajemen dalam mengambil keputusan strategis terkait retensi karyawan.

Key Metrics

Total Karyawan: 1.470

Jumlah Pengunduran Diri (Attrition): 237

Attrition Rate: 16,12%

Rata-rata Usia Karyawan: 37 tahun

Karyawan Aktif: 1.233

Analisis Berdasarkan Departemen dan Pendidikan

Departemen dengan tingkat attrition tertinggi adalah Sales and Marketing.

Bidang pendidikan dengan attrition tertinggi adalah Life Sciences, diikuti Medical dan Technical Degree.

Distribusi Berdasarkan Usia dan Gender

Kelompok usia 30–34 tahun memiliki jumlah karyawan tertinggi.

Visualisasi menunjukkan **tingkat attrition berdasarkan usia dan gender**, dengan kelompok usia 26–35 tahun memiliki attrition paling tinggi.

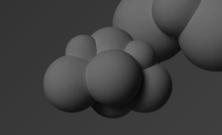
Tingkat attrition lebih tinggi pada karyawan laki-laki dibanding perempuan.

Job Satisfaction Rating

- Tabel menunjukkan rating kepuasan kerja berdasarkan departemen dan tingkat attrition.
- Departemen seperti Sales and Marketing memiliki kepuasan rendah dan attrition tinggi, menandakan potensi masalah kesejahteraan atau beban kerja.

Insight dan Manfaat

- Dashboard ini membantu dalam identifikasi dini risiko attrition, serta menjadi dasar pengambilan kebijakan retensi karyawan.
- Dengan pendekatan berbasis data, perusahaan dapat mengembangkan **strategi intervensi** seperti pelatihan, insentif, atau restrukturisasi kerja untuk kelompok rentan.





HR Analytics Dashboard (Tableau)



Employee	e List				
	(In demographics	p me	3- tergraphics		limited by the second s
	O Semest Bargers	Meta-Data Technology Colleges Service	Martington State Strategy		Total Control
	Of Serbers Helf	Operations Analyst	© Water		100
	Any Senten	Accounted.	© State Super		-
	Of Micha Servaion	Sales Specialist	New York City		No.
	C Nathryn Scott	Legistics Coordinates (2010)0010	New York City		-
	O Steven Armstrong	Accordant	Majoritha		No.
	C True Kelly	American Specialist	· Refficie		-
	C Mark Shirest	Marketing Coordinates Controls	Bettie Section		-
00 10080000	Q detriete trace	Sales Representative	· Martin		
	Q face later	Marketing Coordinates' Secretary	· Marine		NAME OF TAXABLE PARTY.
	Parlante Rodrigues	Acceptant	New York City		-
	O Hearty Recording	Spending Andrea Spending	• total		-
	Q Katopa Millann	Accounts Payable Specialist	Name York City		Mare

Human Resources Dashboard (Overview & Details) | Tableau |

Human Resources Dashboard (Overview & Details)

1. HR Overview Dashboard Ringkasan Kinerja SDM:

Karvawan aktif: 7.984

Jumlah yang direkrut: 8.950

Jumlah keluar/resign: 966

Visualisasi tren perekrutan dan terminasi ditampilkan dalam grafik linier yang memudahkan pemantauan fluktuasi.

Komposisi Departemen & Lokasi:

- Departemen dengan jumlah karyawan terbanyak: Operations, disusul IT dan Sales.
- Peta lokasi menunjukkan distribusi jumlah karyawan di berbagai cabang dan kantor pusat.

Demografi:

- Komposisi gender: 54% pria dan 46% wanita.
- Matriks Education vs Age membantu memetakan kelompok usia pada masing-masing tingkat pendidikan.
- Education vs Performance menunjukkan korelasi antara tingkat pendidikan dan penilaian performa kerja.

Income & Gaji:

- Diagram Education & Gender vs Income menunjukkan bahwa semakin tinggi jenjang pendidikan, semakin tinggi gaji yang diterima, dengan perbedaan yang juga ditunjukkan berdasarkan gender.
- Grafik **Age vs Salary** menampilkan pola penghasilan berdasarkan usia dan posisi/jabatan, membantu identifikasi potensi salary gap dan jalur promosi.

2. HR Employee Details Dashboard

Employee List:

Tabel menampilkan data karyawan secara rinci, termasuk:

- Nama & ID
- Jabatan
- Lokasi keria
- Gaji tahunan
- Status karyawan (aktif/nonaktif)
- Lama bekerja (dalam bentuk visual bar chart)

Fungsi Dashboard:

- Memungkinkan tim HR untuk mencari dan memfilter karyawan berdasarkan lokasi, status, dan jabatan.
- Berguna untuk evaluasi karyawan individu, pengelompokan berdasarkan jabatan atau durasi kerja, serta keperluan administratif lainnya seperti payroll dan promosi.

Supermarket Sales Dashboard

Dashboard ini dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh terhadap performa penjualan di sebuah supermarket dalam periode tertentu. Fokus utamanya adalah menganalisis profitabilitas, performa produk, metode pembayaran, serta perilaku pelanggan berdasarkan gender dan jenis pelanggan.

Key Performance Indicators

Total Produk Terjual: 1.000 jenis produk Total Kuantitas Penjualan: 5.510 unit Total Revenue: \$307.590

Net Revenue: \$322.970
Total Profit: \$15.380

Tren Profit Harian

Line chart menampilkan **profit harian** berdasarkan tahun, kuartal, bulan, dan tanggal.

Fluktuasi terlihat meningkat di pertengahan dan akhir bulan.

Revenue Berdasarkan Kategori Produk

Produk dengan revenue tertinggi berasal dari Food and Beverages, diikuti oleh Fashion Accessories dan Health and Beauty.

Hal ini mengindikasikan segmentasi produk yang paling berkontribusi terhadap pendapatan.

Kategori Metode Pembayaran

Distribusi metode pembayaran terbagi rata antara e-wallet, cash, dan credit card, masing-masing sekitar 33–34%.

Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan memiliki preferensi pembayaran yang seimbang, sehingga supermarket perlu mendukung semua jenis metode.

Rating Produk Rata-Rata

Produk dengan rating tertinggi adalah Food and Beverage (7.11), disusul oleh Fashion Accessories.

Menarik untuk melihat bahwa rating tidak selalu berkorelasi langsung dengan profit, memberi peluang untuk strategi peningkatan kualitas di lini dengan rating lebih rendah.

Detail Kinerja Produk

Tabel menyajikan informasi menyeluruh per lini produk:

Tax, Net Revenue, Profit, dan Gross Profit Margin (GPM).

Lini Fashion Accessories mencatat GPM tertinggi (6.3%), menunjukkan efisiensi keuntungan tertinggi dibandingkan produk lain. Insight Bisnis

Dashboard ini membantu tim penjualan dan manajemen dalam:

Menentukan strategi promosi berdasarkan produk dengan margin tinggi.

Mengelola stok dan pengadaan berdasarkan performa produk.

Menyusun kebijakan terkait metode pembayaran dan preferensi pelanggan.

Mengidentifikasi potensi pengembangan lini produk dengan rating rendah namun revenue tinggi.



Supermarket Sales
(Power BI)

Certificate





Tableau Data Analyst/

Specialist Desktop

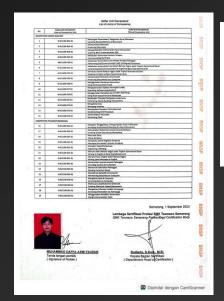
Certification Prep

inductors. Phillip Burton • 800,000+ students so far. I Do Data Limited

ûdemy





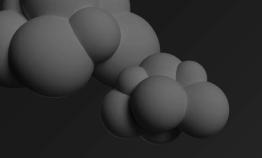




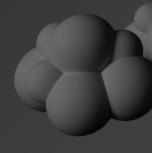


Certificate





LET'S CONNECT





@daffaazmi03



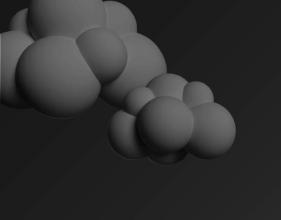
https://www.linkedin.com/in/daffaazmi/

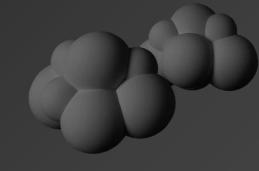


https://github.com/daffaazmi03



daffaazmi030801@gmail.com





THANK'S

