

FINAL PROJECT

DATA VISUALIZATION



DYON SETIO UTOMO



Tools

Dalam final project ini, tools yang digunakan untuk mengubah data menjadi bentuk visual adalah Google Looker Studio.



Looker Studio

Dataset

Data yang digunakan merupakan data yang diambil dari Tokopedia (**bukan data yang sebenarnya**). Berikut adalah penjelasan mengenai dataset tersebut:

order_detail:

- | | |
|---------------------|--|
| 1. id | → angka unik dari order / <i>id_order</i> |
| 2. customer_id | → angka unik dari pelanggan |
| 3. order_date | → tanggal saat dilakukan transaksi |
| 4. sku_id | → angka unik dari produk (sku adalah <i>stock keeping unit</i>) |
| 5. price | → harga yang tertera pada tagging harga |
| 6. qty_ordered | → jumlah barang yang dibeli oleh pelanggan |
| 7. before_discount | → nilai harga total dari produk ($price * qty_ordered$) |
| 8. discount_amount | → nilai diskon product total |
| 9. after_discount | → nilai harga total produk ketika sudah dikurangi dengan diskon |
| 10. is_gross | → menunjukkan pelanggan belum membayar pesanan |
| 11. is_valid | → menunjukkan pelanggan sudah melakukan pembayaran |
| 12. is_net | → menunjukkan transaksi sudah selesai |
| 13. payment_id | → angka unik dari metode pembayaran |
| 14. sku_name | → nama dari produk |
| 15. base_price | → harga barang yang tertera pada tagging harga / <i>price</i> |
| 16. cogs | → <i>cost of goods sold</i> / total biaya untuk menjual 1 produk |
| 17. category | → kategori produk |
| 18. registered_date | → tanggal pelanggan mulai mendaftarkan diri sebagai anggota |
| 19. payment_method | → metode pembayaran yang digunakan |

Kasus

Dear Data Analyst,

Menindaklanjuti meeting gabungan kemarin, kami akan membuat suatu dashboard untuk memantau dan mengevaluasi pencapaian penjualan tiap bulannya. Dalam dashboard tersebut akan terdiri dari 2 halaman dan dibuat dengan menggunakan lookerstudio.google.com

Halaman 1:

1. Tim marketing ingin melihat perkembangan campaign pada tahun 2022, trend nya seperti apa? Diberikan penjelasan dan bagaimana call to action-nya agar tim dapat mengambil sebuah keputusan ke depannya.

Dashboard yang berupa:

- a. Hubungan antara Value Sales (*before discount*), Net Profit, dan AOV (*average order value*).

Note:

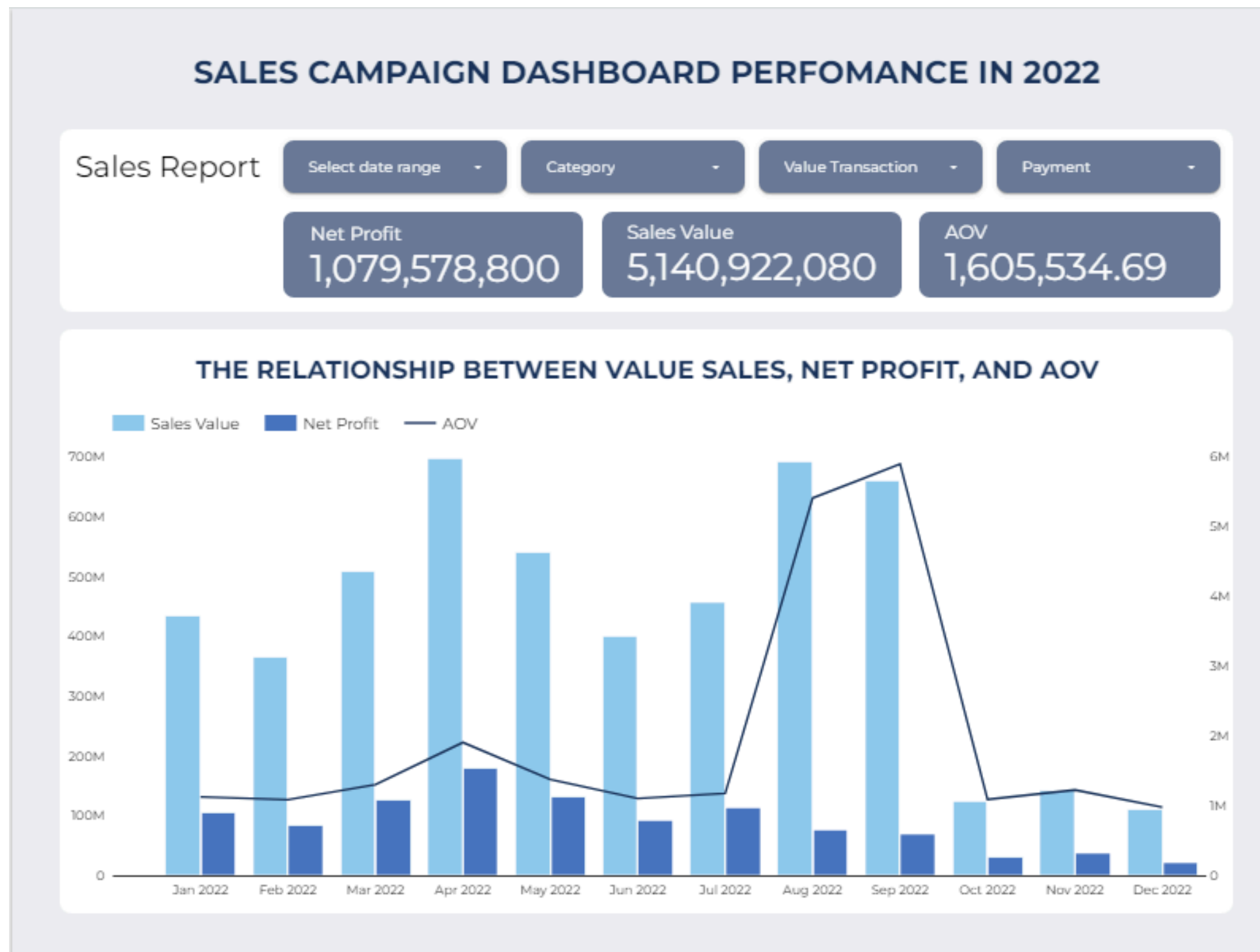
- Net profit = Value Sales (before discount) - (cogs * qty)
- AOV = Value Sales (before discount) / Total Unique Order.

- b. Terdapat *slicer* Order Date, Category, Sales Value, Value Transaction, Pay ment.

Note:

- Value Transaction:
 - Valid → is_valid = 1
 - Not Valid → is_valid = 0
- Payment → payment_method

Hasil



Insight:

- Tren Umum: Terdapat fluktuasi yang cukup signifikan pada nilai penjualan, laba bersih, dan AOV sepanjang tahun 2022. Ada beberapa bulan dengan performa yang sangat baik, namun juga ada beberapa bulan dengan penurunan yang cukup tajam.
- Keterkaitan Metrik: Nilai penjualan, laba bersih, dan AOV saling berkaitan. Ketika nilai penjualan meningkat, umumnya laba bersih juga meningkat. Namun, AOV tidak selalu bergerak searah dengan nilai penjualan dan laba bersih.
- Puncak Penjualan: Terlihat adanya puncak penjualan pada beberapa bulan tertentu, yang mungkin disebabkan oleh adanya kampanye promosi khusus atau faktor eksternal lainnya.

Kasus

Halaman 2

Dapat memperlihatkan:

a. Tabel berisi:

- Product Name
- Category
- Before Discount
- After Discount
- Net Profit
- Qty
- Customer (*unique value*)

b. Terdapat slicer: Order Date, Category, Value Transaction, Payment

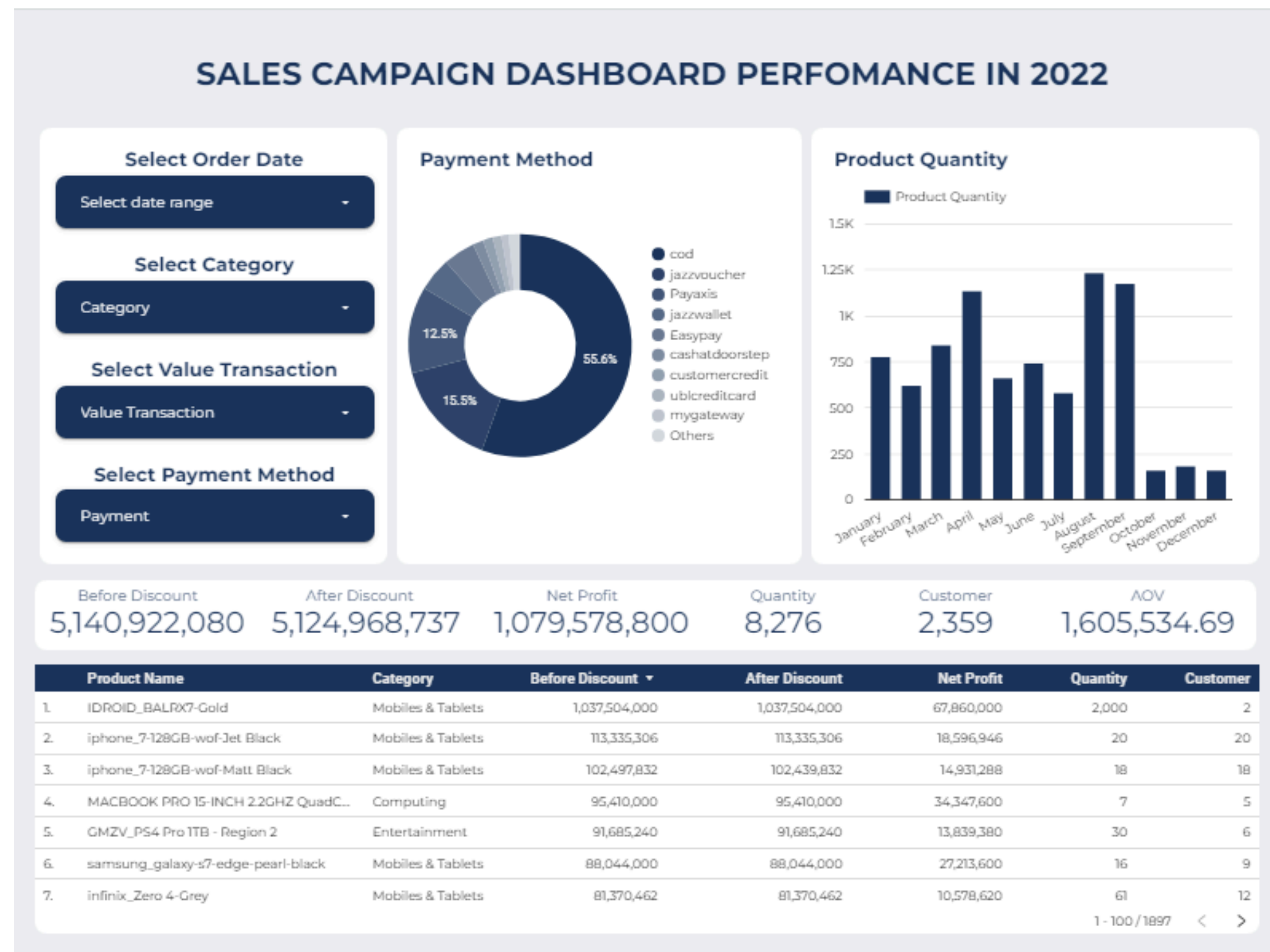
c. Scorecard:

- Before Discount
- After Discount
- Net Profit
- Quantity
- Customer (*unique value*)
- AOV

2. Selama 2022, tampilkan category mobile & tablet yang sudah terjadi pembayaran secara jazz wallet. Berapa quantity dan customer nya?

3. Buatlah chart berdasarkan dashboard nomor 2.

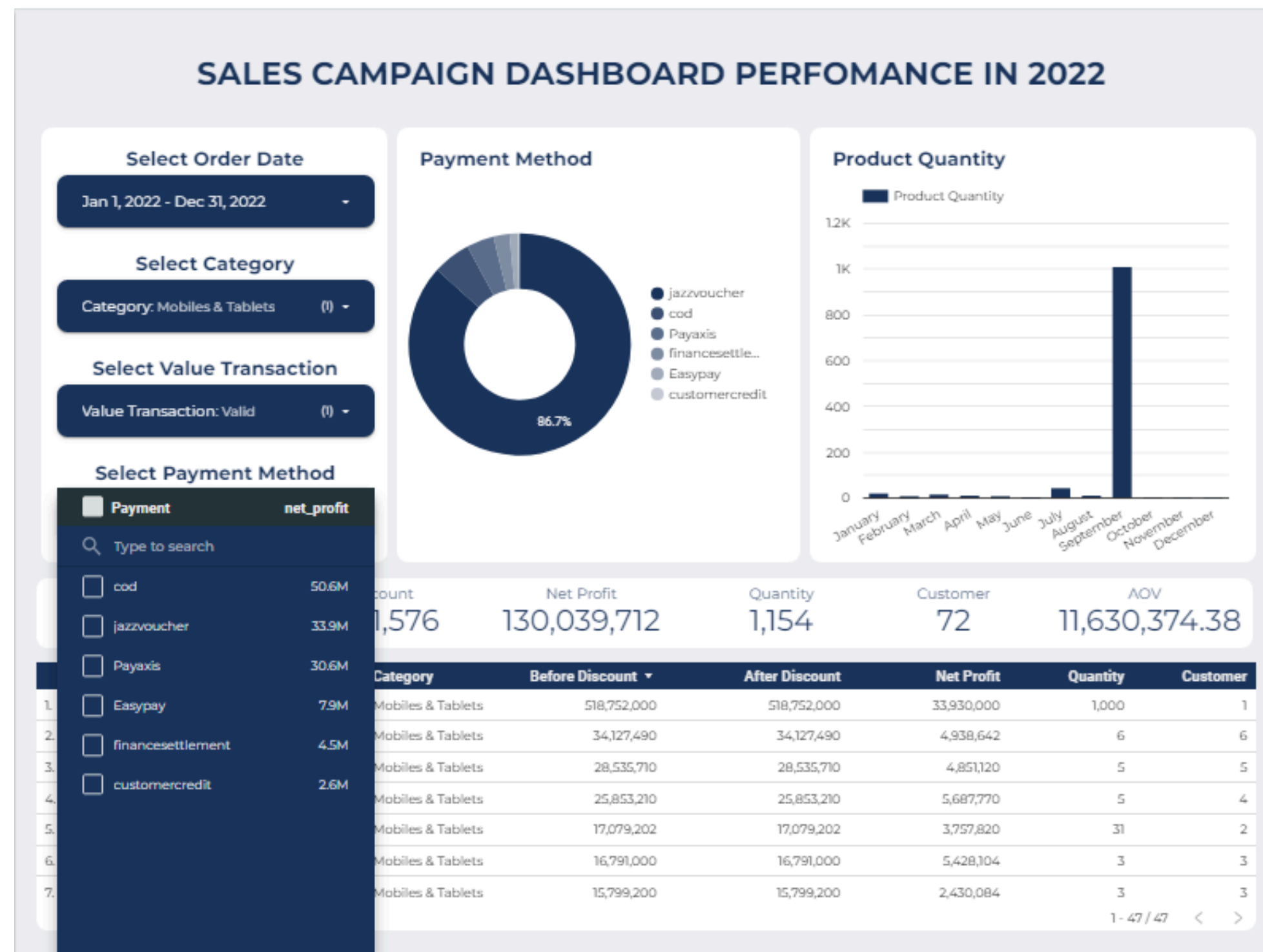
Hasil



Insight:

- **Tren Penjualan:** Terdapat fluktuasi yang cukup signifikan pada nilai penjualan sepanjang tahun 2022. Ada beberapa bulan dengan performa yang sangat baik, namun juga ada beberapa bulan dengan penurunan yang cukup tajam.
- **Produk Terlaris:** Produk dengan SKU "IDROID BALTRX7 Gold" merupakan produk terlaris berdasarkan kuantitas penjualan.
- **Metode Pembayaran:** COD (Cash on Delivery) masih menjadi metode pembayaran yang paling populer, diikuti oleh Payaxis.

Hasil (menjawab no. 3)



Insight:

Berdasarkan data yang tersedia saat ini, dapat disimpulkan bahwa **tidak ada transaksi penjualan produk dalam kategori Mobile & tablets menggunakan metode pembayaran JazzWallet selama tahun 2022**. Diperlukan analisis lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang menyebabkan JazzWallet kurang diminati oleh pelanggan Mobile & Tablets. Hal ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi Tim Marketing untuk mempertimbangkan promosi, informasi, serta keunggulan lain yang dapat diperoleh pelanggan saat menggunakan pembayaran JazzWallet.

Rekomendasi yang ditawarkan

- **Identifikasi Periode Puncak dan Lembah:** Tim marketing dapat mengidentifikasi bulan-bulan dengan performa penjualan yang sangat baik dan membandingkannya dengan bulan-bulan dengan performa yang kurang baik. Hal ini akan membantu memahami faktor-faktor apa yang mempengaruhi kinerja penjualan.
- **Analisis Kampanye:** Untuk bulan-bulan dengan performa yang sangat baik, tim marketing perlu menganalisis kampanye apa yang telah dilakukan dan faktor-faktor apa yang berkontribusi pada keberhasilan tersebut. Sebaliknya, untuk bulan-bulan dengan performa yang kurang baik, perlu dilakukan evaluasi terhadap kampanye yang berjalan dan mencari tahu penyebab penurunan penjualan.
- **Optimasi Strategi:** Berdasarkan hasil analisis, tim marketing dapat mengoptimalkan strategi pemasaran. Misalnya, jika kampanye tertentu terbukti efektif, maka dapat diulang atau ditingkatkan pada periode berikutnya. Sebaliknya, jika kampanye tertentu tidak efektif, maka perlu dicari alternatif strategi yang lebih baik.
- **Prediksi Tren:** Dengan menganalisis data historis, tim marketing dapat mencoba memprediksi tren penjualan di masa mendatang. Hal ini akan membantu dalam perencanaan anggaran dan pengembangan produk baru.

Link Dashboard

<https://lookerstudio.google.com/s/tf6p66ocZdl>

TERIMA
KASIH