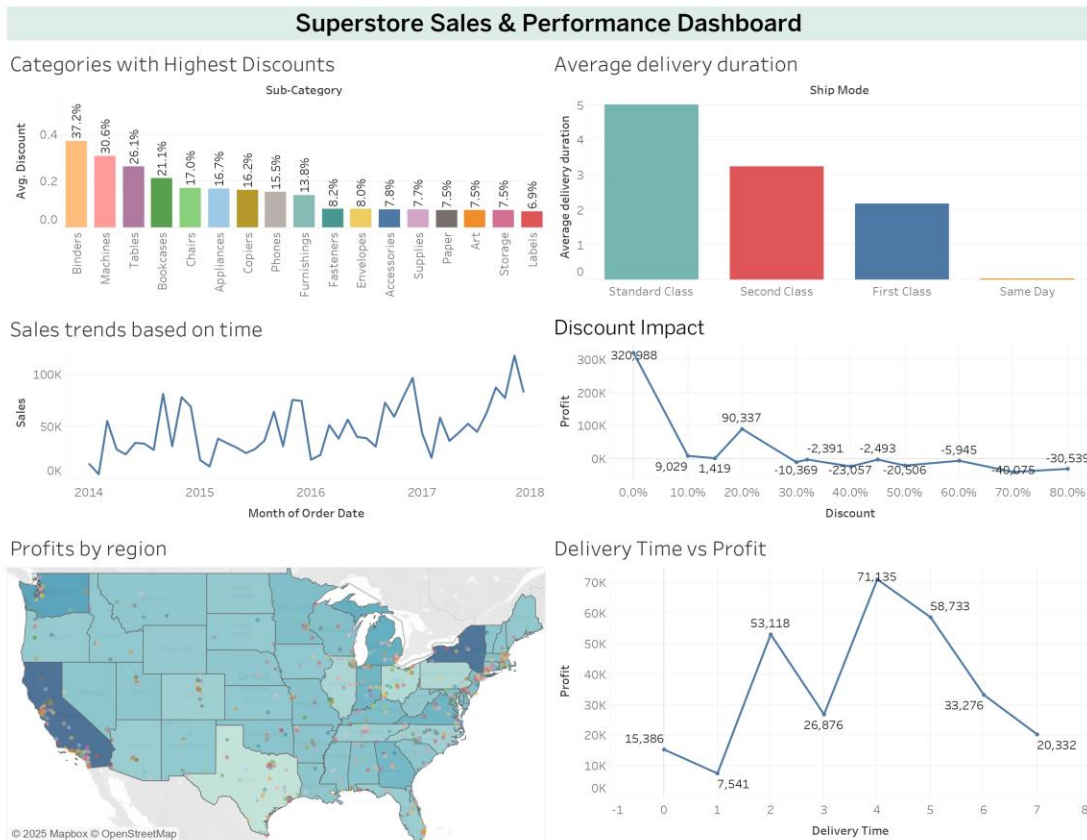


# Superstore Sales & Performance Dashboard Report



## 1. Pendahuluan

Dashboard ini dibuat untuk menganalisis performa penjualan dan profitabilitas Superstore berdasarkan beberapa faktor seperti diskon, waktu pengiriman, tren penjualan, serta persebaran geografis profit. Dataset yang digunakan berisi informasi tentang transaksi penjualan, pelanggan, dan pengiriman dari tahun 2014 hingga 2018. Analisis ini bertujuan untuk memberikan wawasan kepada pemilik bisnis dalam meningkatkan strategi pemasaran, efisiensi pengiriman, dan profitabilitas.

## 2. Analisis Dashboard

### A. Kategori dengan Diskon Tertinggi

- Blender memiliki rata-rata diskon tertinggi sebesar 37.2%, diikuti oleh Mesin dengan 30.8%.
- Produk dengan diskon tinggi belum tentu memiliki profitabilitas yang baik

Insight:

⚡ Diskon tinggi tidak selalu meningkatkan keuntungan. Perlu analisis lebih lanjut untuk menentukan apakah produk dengan diskon besar tetap menguntungkan.

### **B. Rata-rata Durasi Pengiriman per Ship Mode**

- Standard Class memiliki durasi pengiriman terlama dibandingkan dengan First Class dan Same Day.
- Same Day memiliki durasi pengiriman paling cepat tetapi kemungkinan berbiaya lebih tinggi.

Insight:

📦 Jika ingin meningkatkan kepuasan pelanggan, pengiriman dengan metode yang lebih cepat perlu dipertimbangkan meskipun ada trade-off dengan biaya.

### **C. Tren Penjualan Berdasarkan Waktu**

- Penjualan meningkat secara signifikan sejak tahun 2014 hingga 2018.
- Terdapat lonjakan penjualan yang terlihat pada akhir tahun, kemungkinan karena promo musiman.

Insight:

📊 Perusahaan bisa memanfaatkan tren ini untuk meningkatkan penjualan dengan promosi khusus menjelang akhir tahun.

### **D. Dampak Diskon terhadap Profit**

- Diskon yang tinggi cenderung menurunkan profit, dengan titik kritis sekitar 20% diskon.
- Diskon lebih dari 20% menyebabkan penurunan profit yang signifikan.

Insight:

📉 Diskon harus diberikan secara strategis untuk menjaga keseimbangan antara menarik pelanggan dan tetap menghasilkan profit.

### **E. Profit Berdasarkan Wilayah**

- Negara bagian seperti California dan New York memiliki profit tinggi.
- Beberapa daerah memiliki profit negatif, menunjukkan adanya biaya lebih tinggi atau strategi harga yang kurang tepat.

Insight:

📖 Perlu investigasi lebih lanjut terkait alasan profit rendah di beberapa wilayah, apakah karena biaya operasional tinggi atau strategi pemasaran yang kurang efektif.

### **F. Waktu Pengiriman vs Profit**

- Pengiriman dalam 3-5 hari menghasilkan profit tertinggi, sedangkan pengiriman lebih dari 7 hari menurun drastis.
- Waktu pengiriman yang terlalu lama bisa berdampak negatif terhadap profit.

Insight:

🚀 Perusahaan bisa mengoptimalkan waktu pengiriman di rentang 3-5 hari untuk mempertahankan profitabilitas.

### **3. Kesimpulan & Rekomendasi**

1. Strategi Diskon: Hindari memberikan diskon lebih dari 20% kecuali untuk produk dengan margin tinggi.
2. Optimasi Pengiriman: Fokus pada pengiriman dengan rentang 3-5 hari untuk profit maksimal.
3. Peningkatan di Wilayah Rugi: Tinjau kembali strategi harga dan biaya operasional di wilayah dengan profit negatif.
4. Promosi Akhir Tahun: Maksimalkan strategi pemasaran menjelang akhir tahun untuk meningkatkan penjualan.