

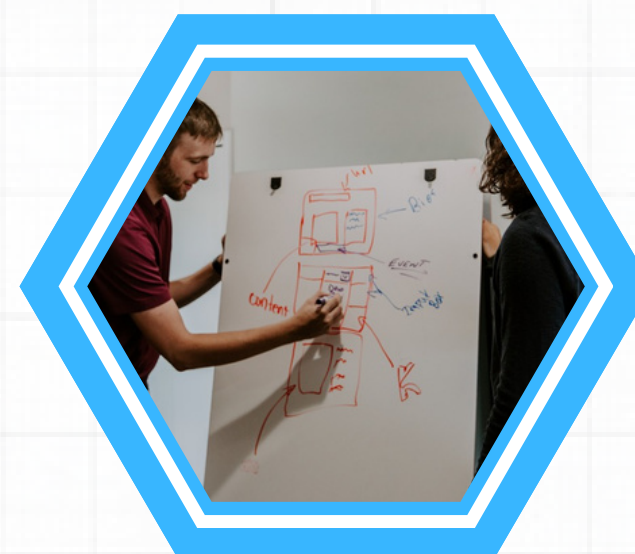
SKILL FIT TEST - DATA SCIENCE INTERNSHIP

Transaksi Penjualan dan Pembelian Sembako



Moh. Fariq Firdaus

TABLE OF CONTENTS



**Business
Understanding**



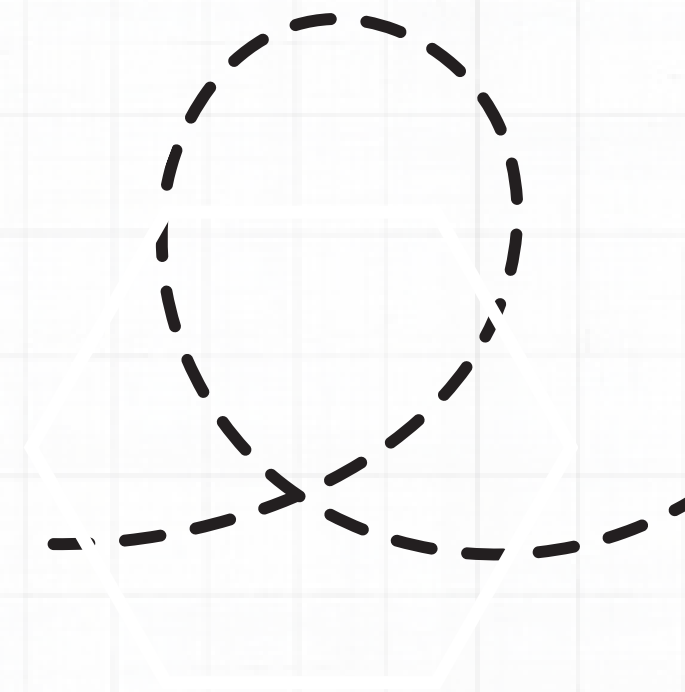
**Data
Preparation**



**Saran Untuk
Penjualan**



**Insight
Dataset**



Business Understanding

Semakin banyaknya daya beli masyarakat khususnya untuk sembako persaingan pasar pun semakin ketat. Kini perusahaan berlomba-lomba dalam menyusun strategi bisnis. Berbagai cara dilakukan salah satunya dengan mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran perusahaan untuk mendapatkan insight (wawasan) baru untuk nantinya diterapkan pada strategi bisnis.

Data Preparation

Datasets	Total Columns	Total Rows	Missing Value
pemasukan_barang	4	63	0
pengeluaran_barang	6	1289	0



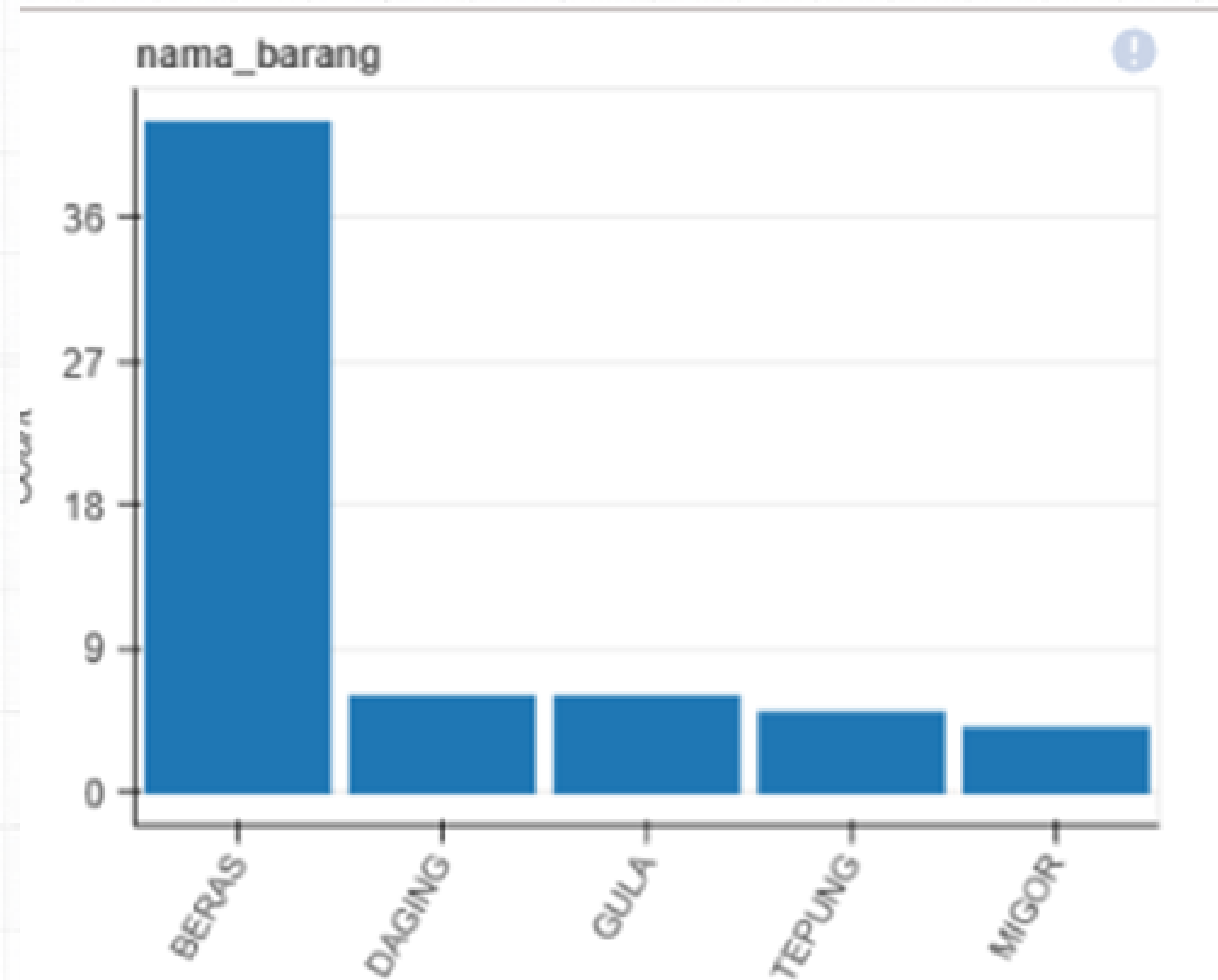
date



store_nbr

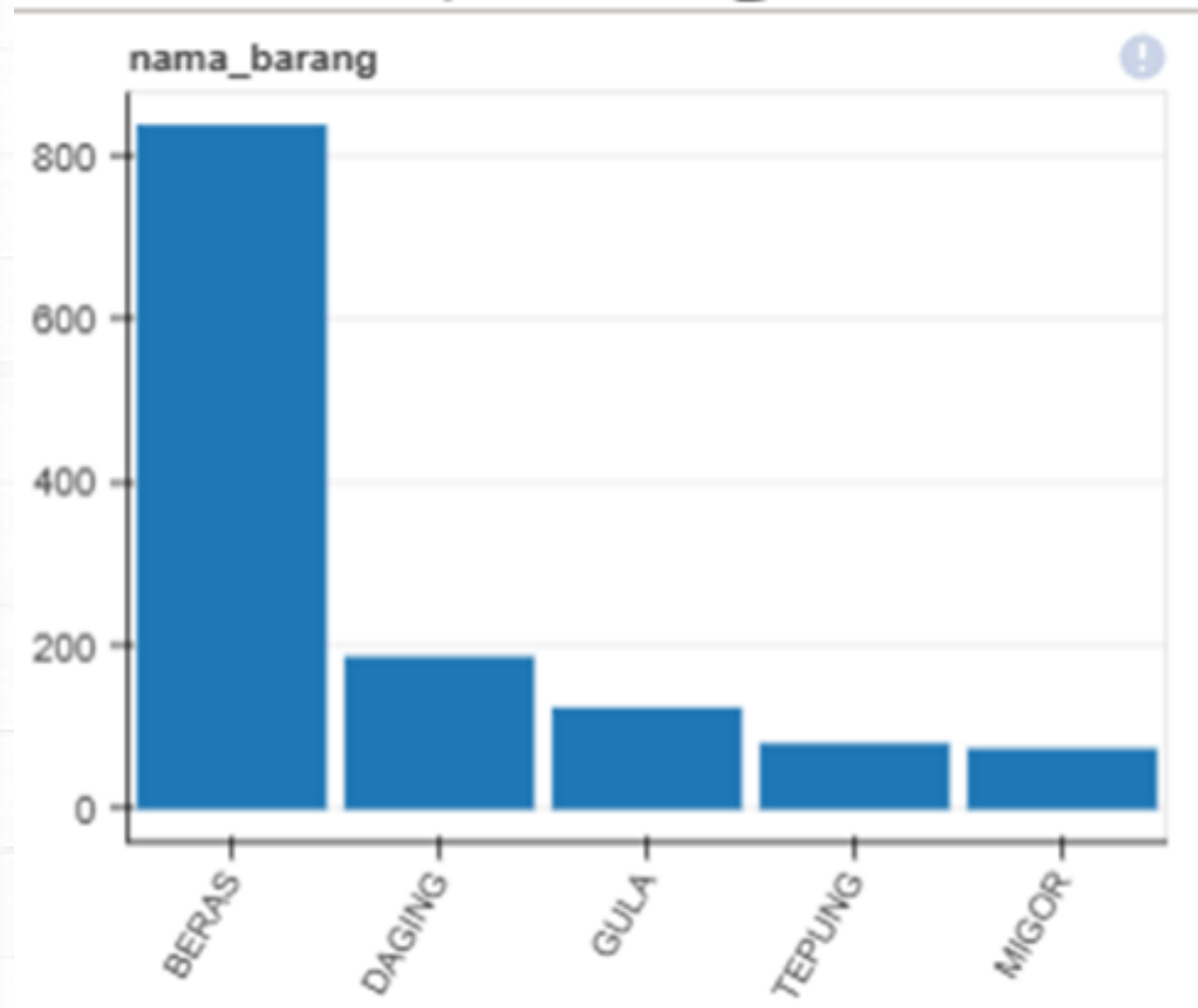


Insight



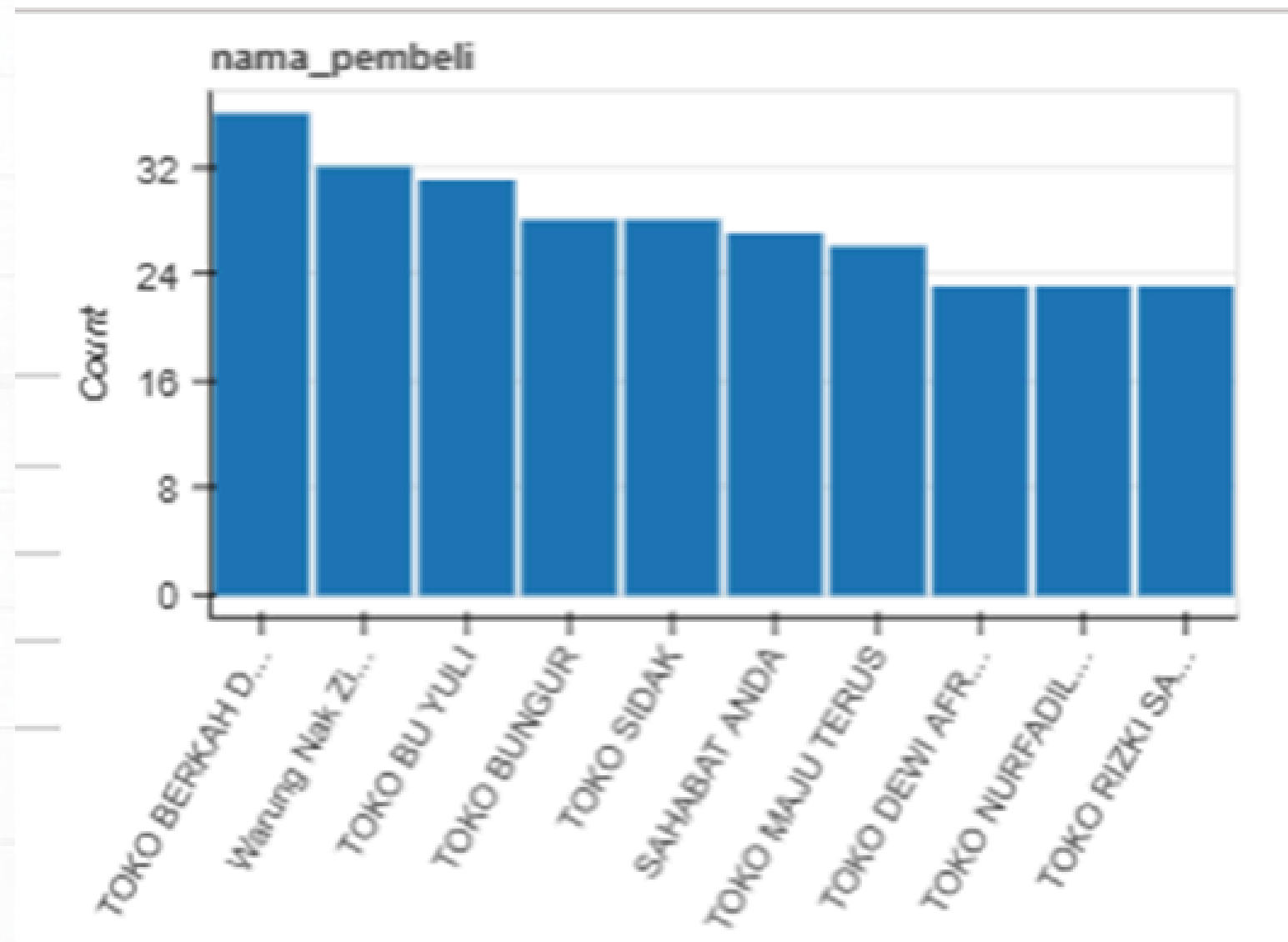
dari dataset “pemasukan” produk dengan jumlah pemasukan terbesar adalah “BERAS”. Hal ini bisa terjadi dikarenakan beras menjadi bahan pokok makanan di Indonesia. Kemudian disusul “DAGING” dan “GULA”.

Insight



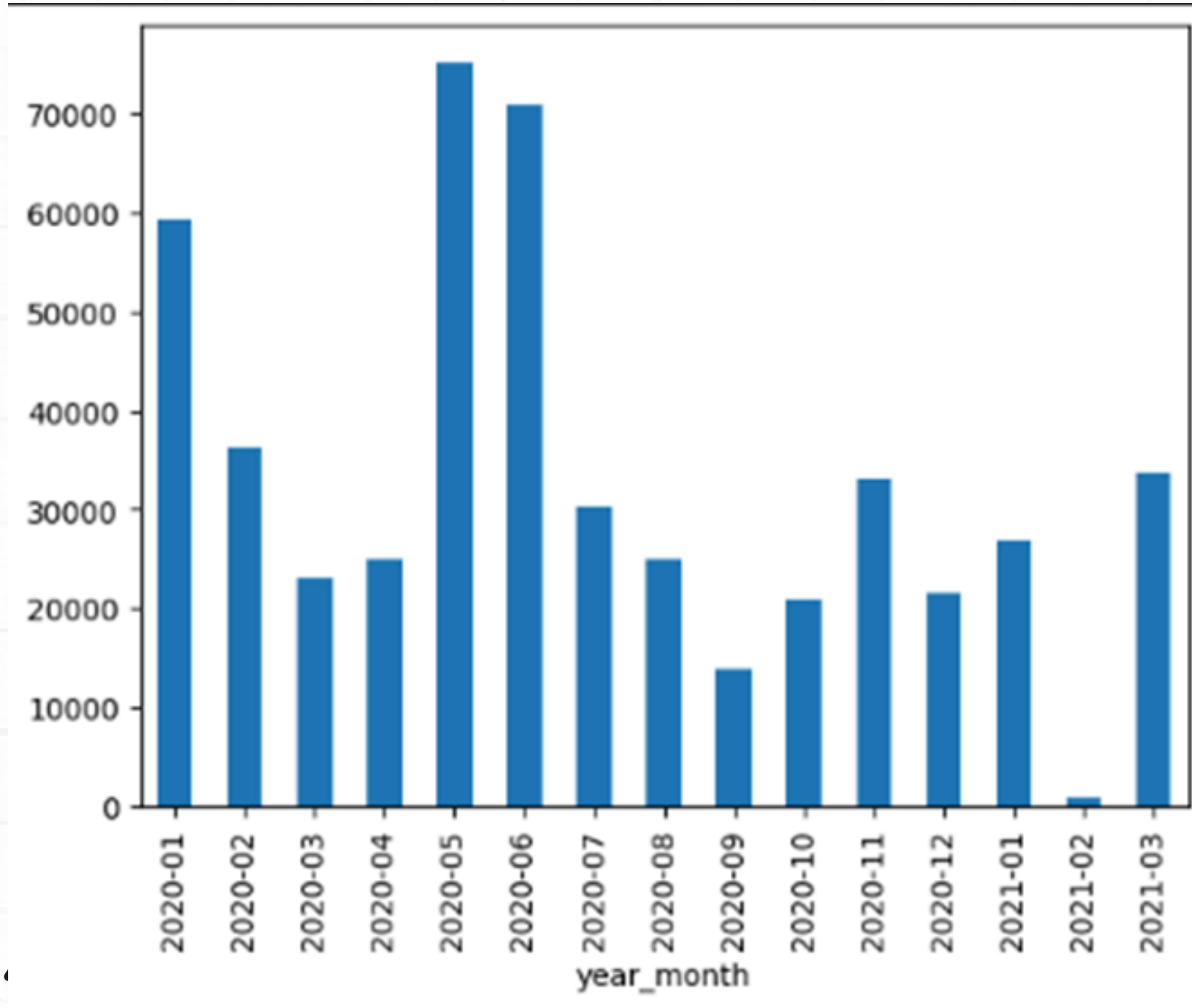
Sedangkan dari dataset “penjualan” juga memiliki tren yang sama. Sehingga untuk pemilihan stok pemasukan sudah sejalan dengan kebutuhan untuk penjualan.

Insight



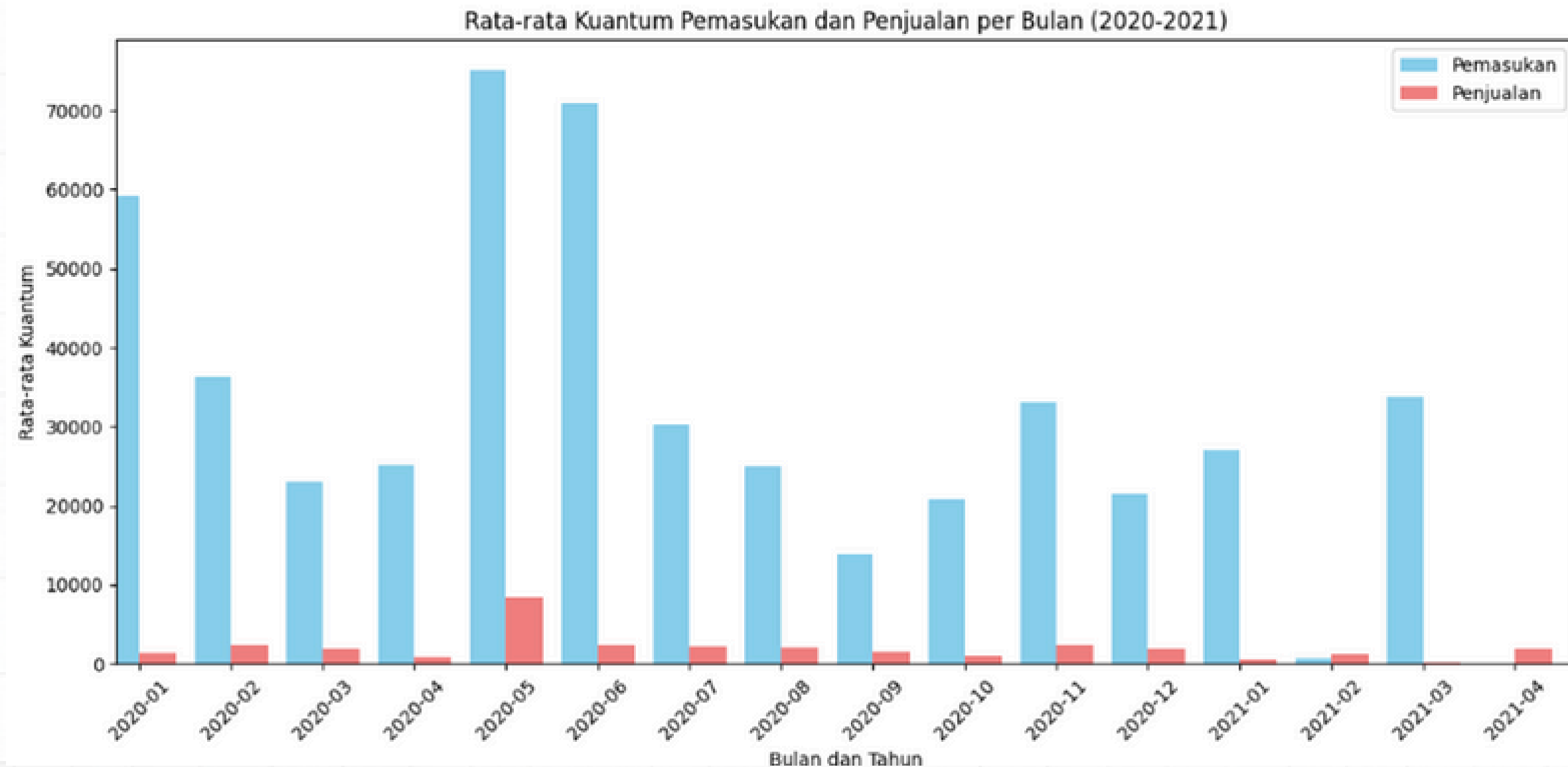
Sedangkan secara total pembeli dengan pembelian terbanyak adalah TOKO BERKAH DUA PUTRA, Warung Nak Zihan, dan TOKO BU YULI. Meskipun begitu, secara keseluruhan pembeli membeli produk dengan jumlah yang banyak mendekati pembelian tertinggi.

Insight



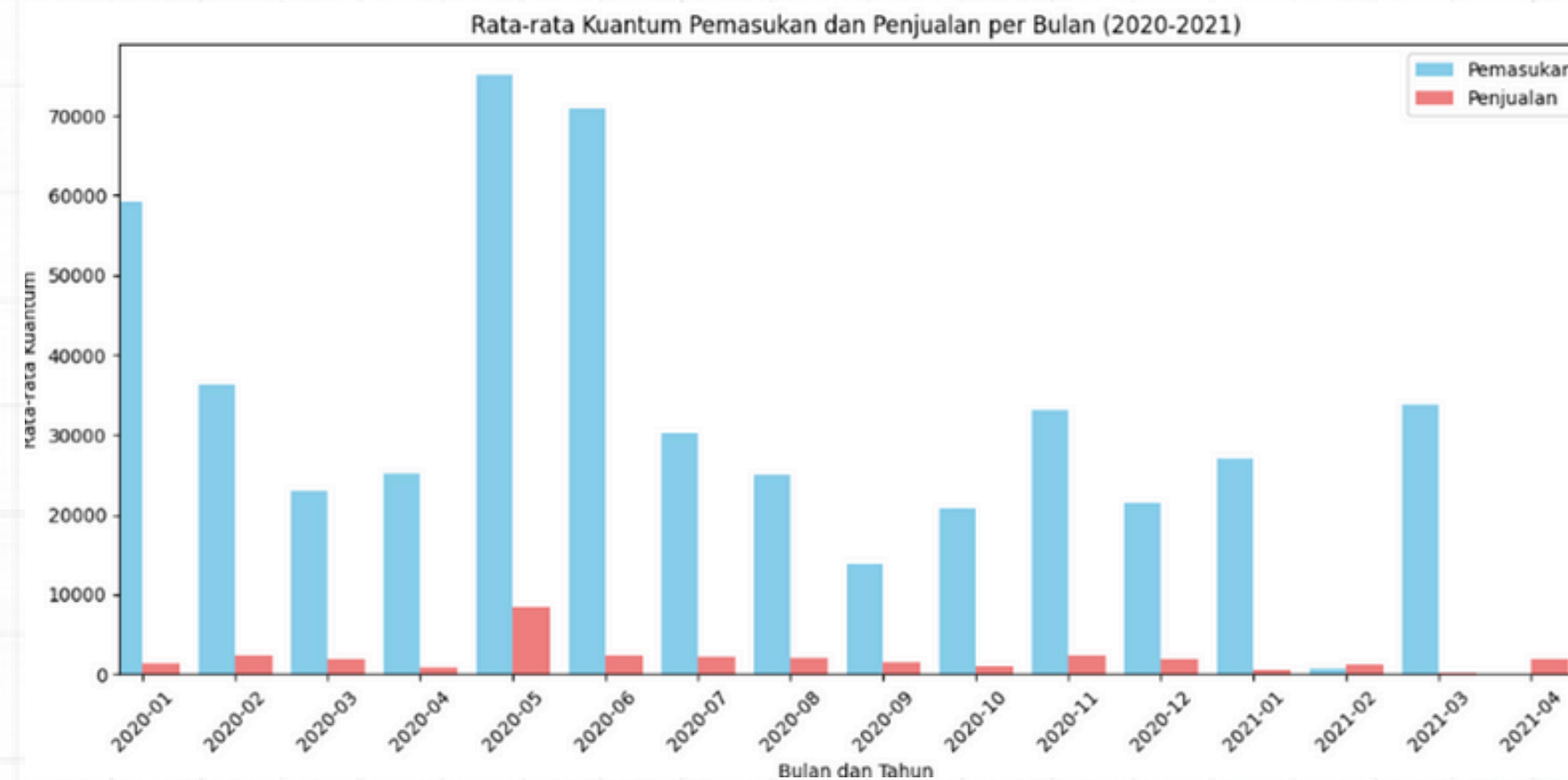
Pemasukan barang tertinggi terjadi pada bulan Januari, Mei, dan Juni. Hal ini terjadi karena Januari menjadi awal bulan pada tahun baru sehingga stok barang akan ditambah untuk bulan ini. Sedangkan untuk bulan Mei 2020 sudah masuk ke dalam hari besar Ramadhan dimana penjualan seharusnya meningkat sampai pekan hari raya Idul Fitri yaitu di bulan Juni

Insight



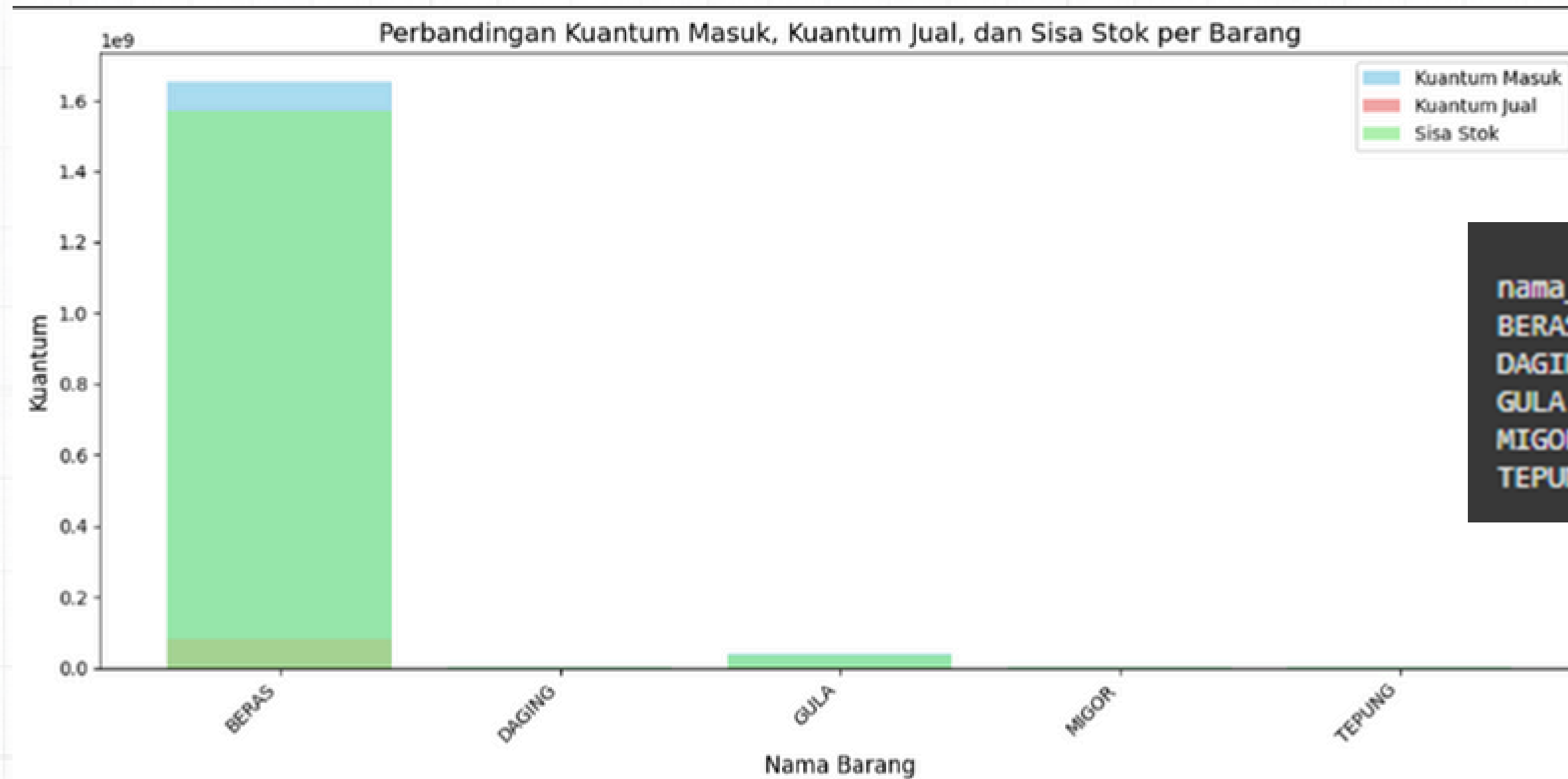
Dari data Penjualan memiliki perbedaan tren dengan data pemasukan. Data pemasukan produk tinggi pada bulan januari, namun penjualan di januari, februari, maret 2020 masih standar dan tidak ada peningkatan signifikan. Hal ini bisa menjadi wawasan baru bahwa awal bulan ditahun baru masih memiliki tren penjualan yang sama jadi tidak perlu melebihkan pemasukan seperti bulan lain, kecuali akan diadakan promo yang memungkinkan untuk menarik lebih banyak pelanggan.

Insight



Sedangkan untuk bulan Mei 2020 pemasukan dan penjualan sejalan. Namun di bulan Juni memiliki pemasukan yang masih tinggi sedangkan penjualan sudah turun ke angka standar. Hal ini memungkinkan terjadi overstok di gudang dan bisa menurunkan kualitas produk karena terlalu lama di simpan di gudang dan tidak efisien dalam strategi stok barang. Hal ini terjadi karena mungkin toko mengira bahwa perayaan Hari Raya Idul Fitri bisa menembus sampai bulan Juni, padahal pada tahun 2020 tersebut Idul Fitri jatuh pada tanggal 24-25 dan biasanya perayaan hanya sampai pada akhir pekan. Sehingga perayaan tidak sampai pada bulan Juni.

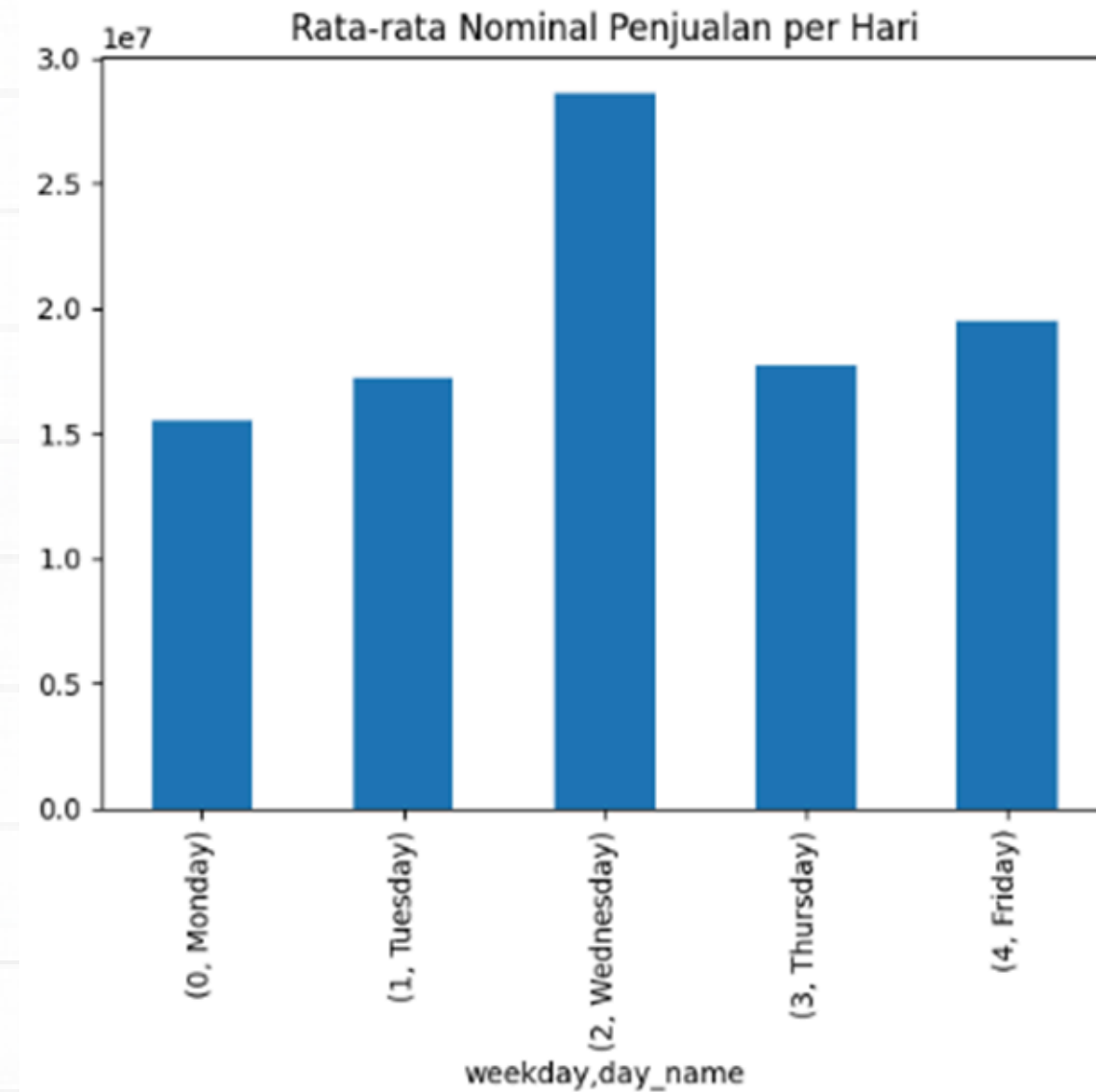
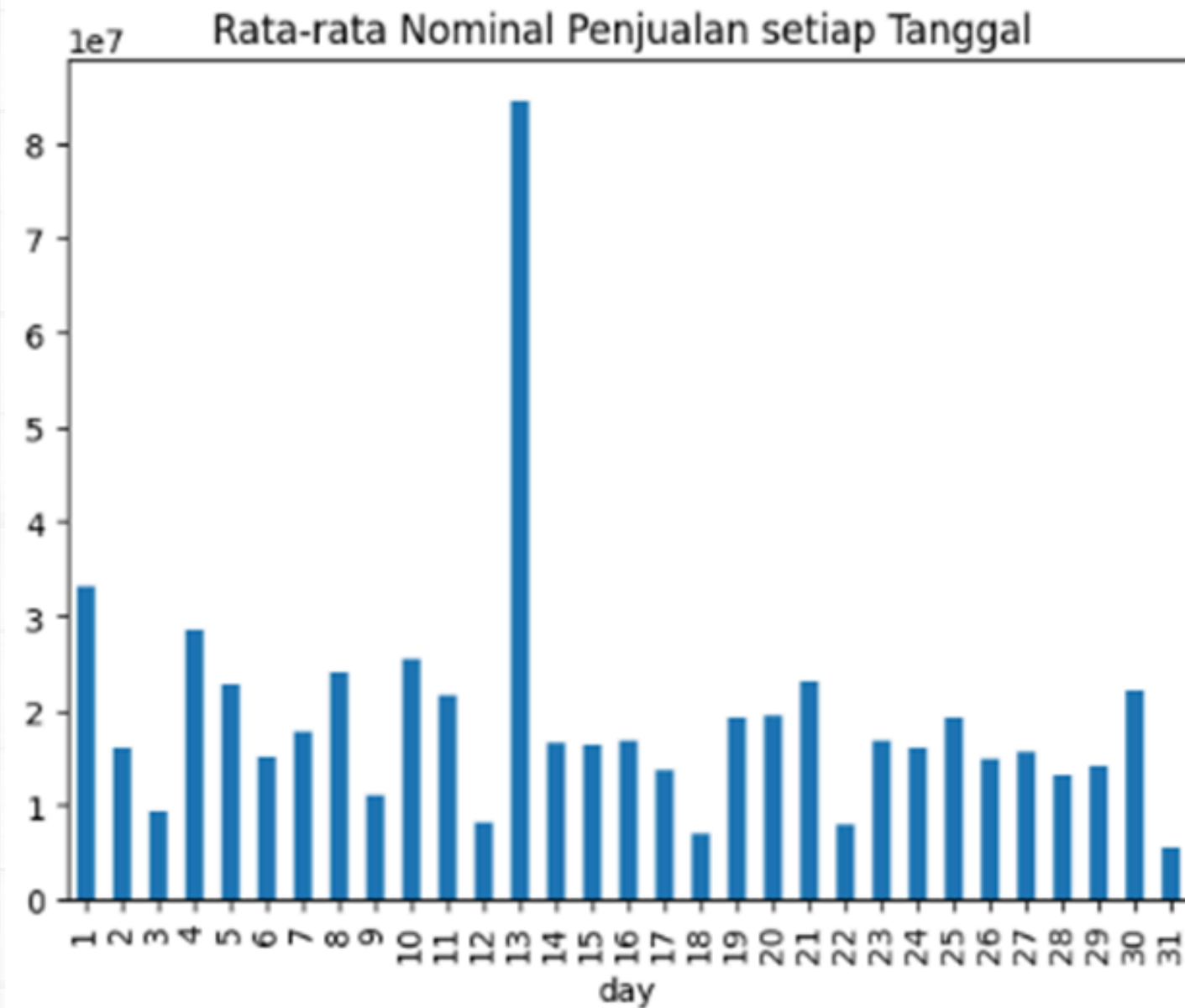
Insight



	kuantum_masuk	kuantum_jual	sisas Stok
nama_barang			
BERAS	1651315688	82540836	1568774852
DAGING	3036000	93810	2942190
GULA	38962000	1340616	37621384
MIGOR	1821008	96592	1724416
TEPUNG	654500	40100	614400

Produk terbanyak adalah BERAS. Akan tetapi permasalahan di sini adalah karena antara pemasukan dan penjualan memiliki selisih yang jauh menyebabkan adanya overstock khususnya untuk barang DAGING dan GULA

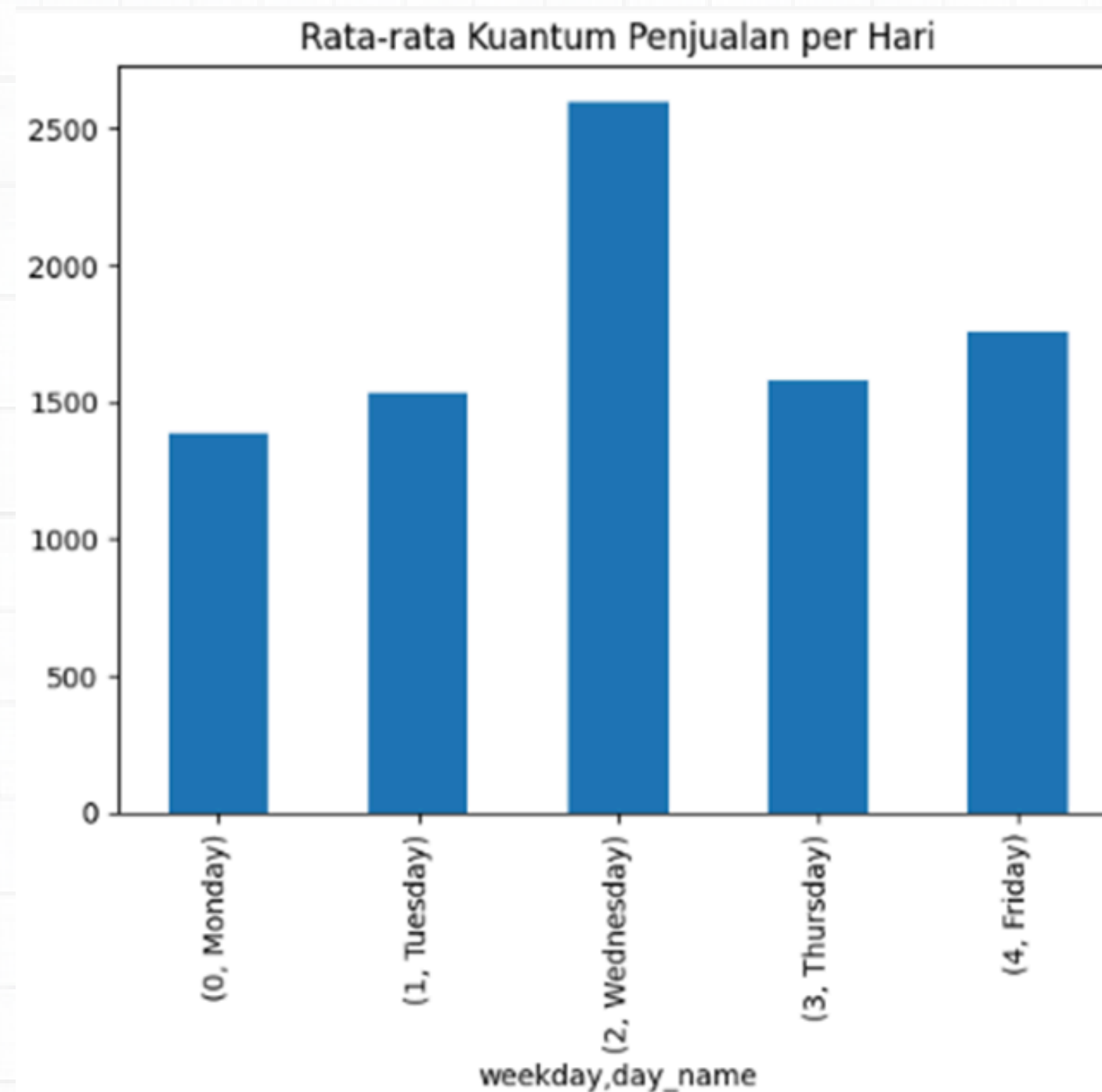
Insight



Terlihat bahwa nominal masuk tertinggi terjadi pada tanggal muda dan pertengahan bulan. Hal ini mengindikasikan daya beli lebih masih sering terjadi pada pertengahan bulan dengan hari Rabu.

Insight

Hal ini juga sejalan dengan jumlah transaksi tertinggi juga terjadi pada hari Rabu, seperti terlihat pada grafik rata-rata kuantum penjualan per hari berikut



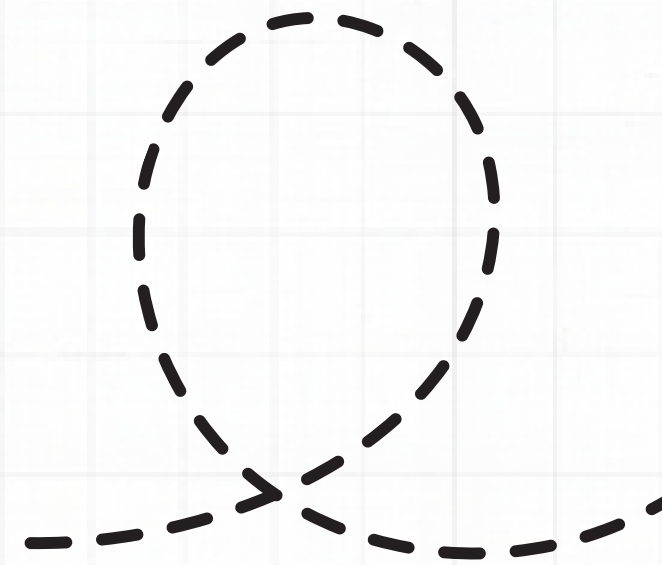
Saran transaksi pemasukan dan penjualan produk

1, Berdasarkan insight yang didapatkan dari dataset, setiap Ramadhan akan terjadi lonjakan pembelian oleh pelanggan, maka bisa dilakukan penambahan stok untuk mengatasi lonjakan penjualan. Namun perlu diwaspadai bahwa Setelah Ramadhan masih ada Hari Raya Idul Fitri tetapi lonjakan pembelian diperkirakan tidak bertahan lama, sehingga stok barang bisa disesuaikan.

Saran transaksi pemasukan dan penjualan produk

2. Selain BERAS yang menjadi komoditas pembelian, DAGING dan GULA memiliki peluang besar untuk meningkatkan penjualan, karena sejauh ini DAGING dan GULA menjadi produk yang paling mendekati top produk. Akan tetapi perlu diingat peningkatan stok produk dilakukan setelah penjualan meningkat.

Saran transaksi pemasukan dan penjualan produk



3. Dari hasil visualisasi data terlihat bahwa overstock hampir terjadi pada setiap produk. Hal ini bisa dikurangi untuk menghindari produk terlalu lama disimpan di gudang, utamanya Daging yang memiliki umur segar yang cukup singkat jika tidak di bekukan.



Saran transaksi pemasukan dan penjualan produk

4. Jika perusahaan memiliki minat untuk melakukan diskon atau promo hendaknya dilakukan pada bulan dengan transaksi paling sedikit seperti bulan Agustus, September. atau bisa dilakukan pada bulan Desember, karena pada bulan itu terdapat 2 hari besar yaitu natal dan tahun baru. Ini menjadi peluang besar untuk meningkatkan penjualan, namun pada kenyataannya penjualan masih standar dengan bulan sebelumnya. Maka promosi atau diskon menjadi cara yang bagus untuk menaikkan penjualan

Terimakasih