

RETAIL SALES PERFORMANCE ANALYSIS

Data Source: Walmart Sales [[Walmart 10k Sales Datasets](#)]

Output:

- Customer payment behavior analysis to support targeted promotion strategies
- Product category performance evaluation to optimize inventory and marketing decisions
- Branch-level operational demand analysis for staffing and operational planning
- Revenue contribution analysis to prioritize resource allocation across branches and cities
- Business-driven strategic recommendations for improving operational efficiency, profitability, and data-driven decision making

Insights:

A. Customer Payment Behavior

Area	Key Insight	Strategy Recommendation
Payment Preference	Credit Card & E-wallet menjadi metode pembayaran paling dominan	Prioritaskan promo & cashback untuk metode cashless
Branch Variation	Setiap branch memiliki preferensi payment method berbeda	Jalankan campaign payment berbasis branch (localized promotion)
Cashless Trend	Customer cenderung memilih transaksi non-cash	Optimalkan digital payment support

B. Product Category Performance & Customer Satisfaction

Area	Key Insight	Strategy Recommendation
Rating Performance	Setiap branch memiliki kategori dengan rating tertinggi yang berbeda	Fokuskan promosi & inventory stock pada kategori rating tertinggi per branch
Revenue Leader	Fashion Accessories menghasilkan revenue & profit tertinggi	Jadikan kategori ini sebagai anchor product untuk cross-selling

C. Operational Demand & Time-Based Sales Pattern

Area	Key Insight	Strategy Recommendation
Busiest Day	Hari tersibuk berbeda di setiap branch	Sesuaikan staffing & inventory planning per branch
Peak Time	Mayoritas transaksi terjadi di Afternoon & Evening (Siang-Sore)	Tambah staff pada jam dan hari yang peak dengan hire temporary atau part time staff untuk mengurangi antrian

D. Sales Performance Across Branch & City

Area	Key Insight	Strategy Recommendation
City Contribution	Tidak semua city berkontribusi sama terhadap revenue	Fokus investasi marketing di city dengan growth potential
Branch Performance	Beberapa branch menjadi kontributor utama revenue	Terapkan strategi tiered resource allocation (growth, optimize, improve)
Performance Benchmark	Branch top performer bisa dijadikan benchmark	Replikasi strategi branch terbaik ke branch lain

E. Branch Tier Strategy Based on Sales Performance

Branch Performance Level	Label	Description	Strategic Action
High	Anchor Revenue	Branch kontributor utama revenue dan penopang bisnis	Pertahankan performa melalui full support (marketing, inventory, staffing) dan jadikan benchmark untuk branch lain.
Medium	Growth Opportunity	Kontribusi revenue stabil dengan potensi peningkatan	Tingkatkan kontribusi branch melalui targeted campaign, optimasi product mix, dan cross-selling.
Low	Efficiency Focus	Kontribusi revenue relatif rendah	Terapkan efisiensi budget dan marketing yang lebih selektif. Jika tidak ada peningkatan revenue dalam 2-3 bulan, lakukan pengetatan budget dan evaluasi alokasi resource.

CONCLUSION & RECOMMENDATION :

Conclusion	Strategic Focus	Recommendation
Perilaku pelanggan dan pola pembelian berbeda di setiap branch, sehingga dibutuhkan strategi yang lebih terlokalisasi.	Customer Strategy	Rancang promosi yang lebih targeted berdasarkan data payment & category
Permintaan operasional terkonsentrasi pada hari dan waktu tertentu sehingga mempengaruhi efisiensi layanan.	Operational Efficiency	Optimalkan staffing berdasarkan peak day & peak time
Kontribusi revenue menunjukkan perbedaan performa yang jelas antar product category, branch, dan city sehingga diperlukan prioritas alokasi resource bisnis.	Revenue Growth	Fokuskan resource pada product category, branch, dan city dengan kontribusi tertinggi
Performa branch dapat dikelompokkan ke dalam tier berbeda sehingga strategi bisnis perlu disesuaikan berdasarkan level kontribusi terhadap revenue.	Performance Tiering Strategy	Terapkan tier-branch strategy: Anchor Revenue (full support), Growth Opportunity (accelerate growth), dan Efficiency Focus (cost optimization & selective marketing)
Perbedaan performa antar branch menunjukkan pentingnya analisis berbasis data di level lokal.	Data-Driven Decision	Terapkan strategi berbasis data di level branch, bukan general strategy