

DQFashion Sales 2017

Analysis of Transactions

E12107 – Agus Adiyanto

Data Analysis – Final Project Ms. Excel DQLab



Business Overview DQFashion

1. DQFashion adalah salah **satu startup yang bergerak di bidang fashion retail** di Indonesia (seperti Zalora & Berrybenka)
2. DQFashion memiliki **platform e-commerce** yang fokus pada penjualan produk fashion dari berbagai merek terkenal dari brand lokal.
3. Memiliki berbagai macam **jenis produk (pakaian, sepatu, aksesoris, dan produk fashion lainnya)** yang memiliki **total 25 produk turunannya** untuk konsumen di Indonesia.
4. DQFashion di tahun 2017 memiliki 4 cabang di Indonesia diantaranya : **Jakarta, Medan, Makassar, dan Surabaya.**

Storytelling DQFashion

1. **DQFashion merupakan startup** yang sangat terbuka bagi siapapun yang tertarik untuk belajar dan ingin mengembangkan dirinya bersama dengan DQFashion. Melalui DQFashion Internship program, mereka memfasilitasi fresh graduate dari berbagai background pendidikan yang ingin berkarir di startup untuk bisa belajar dan merasakan pengalaman terjun langsung di startup. Ini merupakan program yang diikuti oleh Sunyi untuk bergabung sebagai Data Analyst Intern di DQFashion.
2. Memasuki pertengahan tahun tentunya tim DQFashion akan mulai kick off project selama Kuadran 3. Tetapi ternyata target penjualan di kuadran sebelumnya tidak tercapai karena project yang telah dijalankan belum disertai dengan analisis data yang baik, sehingga result yang didapatkan kurang maksimal. Kali ini tim marketing akan bekerja sama dengan tim data untuk melakukan analisis agar didapatkan hasil yang maksimal untuk angka penjualan di kuadran ini.

Misi Utama dalam Bootcamp :

Membantu **Sunyi** melewati masa internship di **DQFashion** sebagai Data Analyst untuk **meningkatkan performa penjualannya.**



Dataset/Database

Untuk proses analisa data, perlu menarik/extract dataset dari sistem database perusahaan, diantaranya data yang dibutuhkan adalah :

- 1. Transaksi Penjualan (dtPenjualan) :**
Berisi rincian transaksi penjualan beserta jumlah penjualan masing-masing transaksi pada DQFashion sepanjang tahun 2017 yang mengacu pada setiap kode transaksinya.
- 2. Master Cabang (ItCabang) :**
Berisi data kode cabang, nama cabang, lokasi dan provinsi.
- 3. Master Produk (ItProduk) :**
Berisi kode produk, nama produk, kategori produk, dan harga produk.
- 4. Master Kategori (ItKategori) :**
Berisi kode kategori dan nama kategori.
- 5. Master Liburan/Kalender Liburan 2017 (ItLiburan) :**
Berisi tanggal, nama, dan tipe yang memberikan penjelasan tentang waktu liburan.

Melakukan proses relation data, dari satu table dengan table yang lain (Primary Key dan Foreign Key) dikoneksikan menggunakan data column unique

DQFashion Sales Overview 2017

DOLab Fashion

Dashboard DQFashion Sales 2017

Total Penjualan
236.746

Total Revenue
59.961M

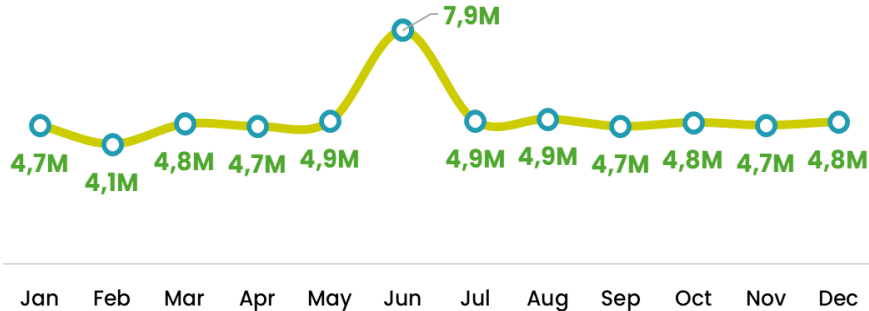
Daily Revenue
164.277.066

Revenue per Transaksi
151.416.992

Total Transaksi
396



Trend Penjualan per Bulan di Tahun 2017



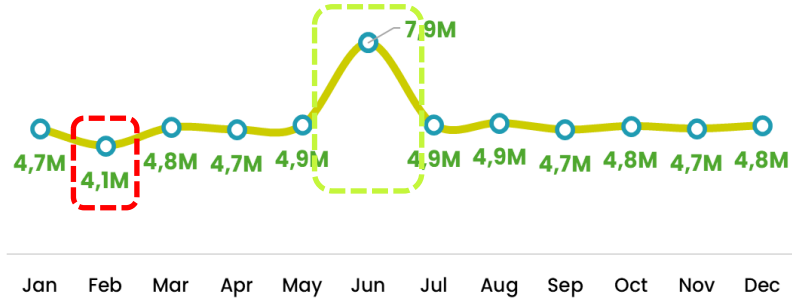
Penjualan tahun 2017 DQFashion memiliki omset/revenue yang cukup fluktuatif/signifikan dengan **daily revenue 164.277.066**, **revenue per transaksi 151.416.992**, dan **rata-rata penjualan setiap bulannya 4.5M** dengan **total omset/revenue 59,9M**, **total transaksi 396** dan **total jumlah penjualan 236.746** produk yang terjual.

Berdasarkan Trend Penjualan

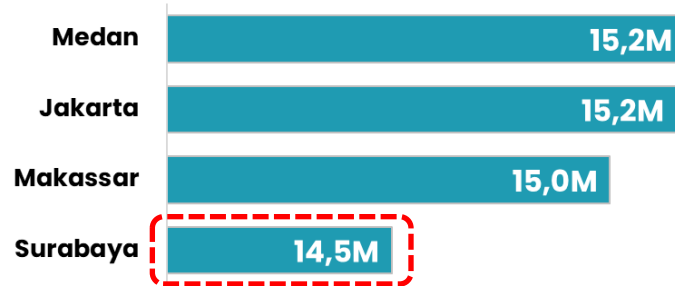
- **Outline (Merah) Bulan Februari**
Bulan dengan total revenue terendah yaitu 4.08M (cabang Surabaya terendah)
- **Outline (Hijau) Bulan Juni**
Bulan dengan total revenue tertinggi yaitu 7.94M (cabang Medan tertinggi)
- Surabaya memiliki kontribusi revenue terkecil, dikarenakan memiliki nilai omset terendah setidaknya dalam dua bulan (Feb & Mar).
- Ini menjadi catatan penting bagi tim marketing/management. Kenapa cabang Surabaya menjadi kontribusi terkecil berdasarkan total revenue.



Trend Penjualan per Bulan di Tahun 2017



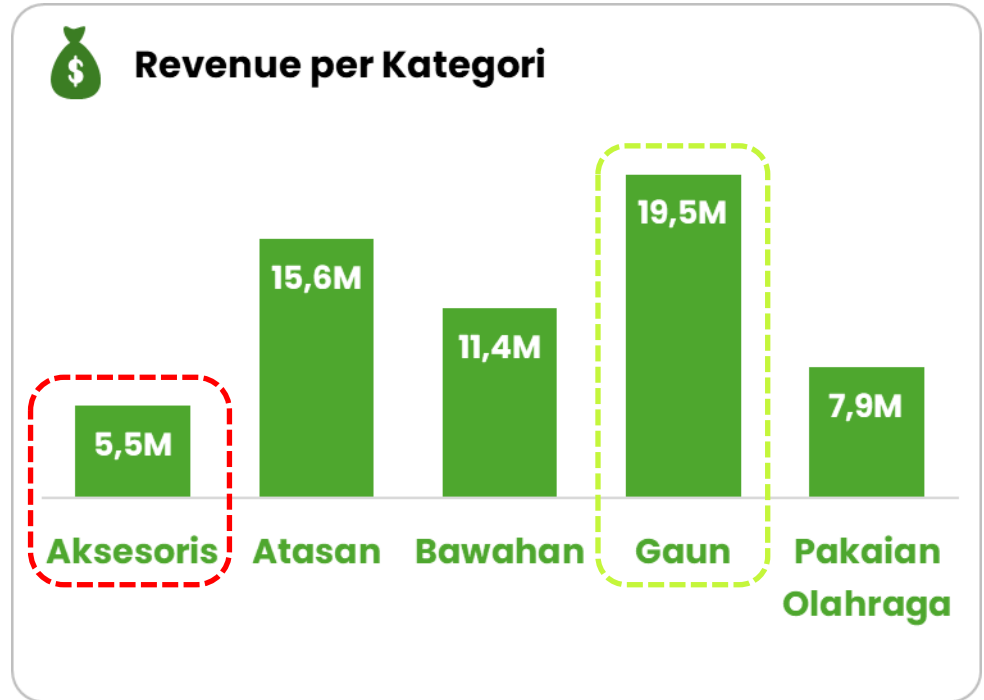
Revenue per Lokasi



Pada bulan Juni, menjadi bulan yang dengan **total revenue tertinggi yaitu 7.94M** (cabang **Medan dengan penjualan tertinggi** dan cabang **Surabaya dengan penjualan terendah**).

Revenue/Pendapatan Berdasarkan Kategori Produk

- **Penurunan** terbesar pada **kategori Aksesoris** (produk **kaus kaki** mendapat **202jt** dan **ikat pinggang** mendapat **699jt**).
- Perbedaan revenue antar kategori
Gaun mendapat **revenue tertinggi yakni 19,5M** sedangkan **Aksesoris** mendapat **revenue terendah yakni 5,5M**.
- Didominasi kategori Gaun dan Atasan.
- **Gaun dan Atasan** merupakan produk dengan **revenue tertinggi**.



Aksesoris	Ikat Pinggang	699jt
	Kacamata	2,3M
	Kaus Kaki	202jt
	Syal	1,3M
	Topi	1,0M

Total Revenue Top 5 Produk (5 Produk Terlaris)

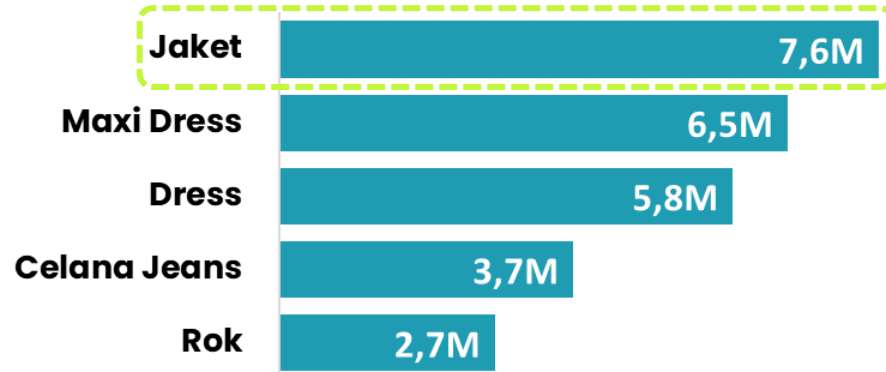
- **Dress dan Maxi Dress** termasuk dalam kategori Gaun dengan **revenue yang tinggi**.
- **Celana Jeans dan Rok** termasuk dalam kategori Bawahan dengan **revenue yang rendah**.

Produk Terlaku Dijual
(All Provinsi)

Jaket
7,6M



5 Produk Terlaris



Analisa :

- Identifikasi faktor pengaruh hari libur dan hari kerja untuk melihat peningkatan dan penurunan penjualan yang sebelumnya.
- Perencanaan strategis untuk meningkatkan strategi marketing pada penjualan yang mengalami penurunan, bisa berupa diskon atau beli 2 dapat 1, dan lain-lain.

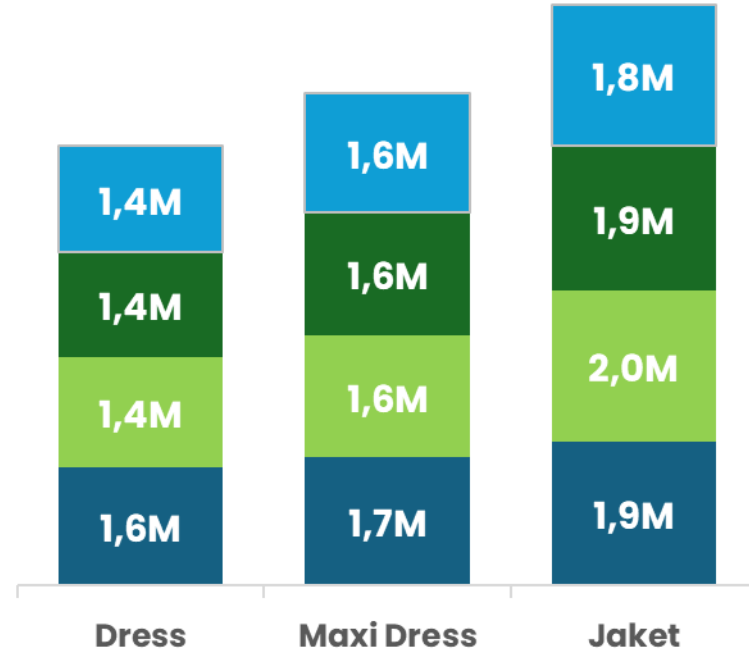
Revenue Cabang by Top 3 Produk

- **Maxi Dress dan Dress** termasuk dalam kategori Gaun mendapat **revenue yang tinggi pada cabang Jakarta**.
- **Jaket** termasuk kategori Atasan mendapat **revenue yang paling tinggi dimiliki oleh Cabang Makassar**.
- **Cabang Makassar** merupakan cabang yang **berhasil menjual produk Jaket terbanyak**.



Revenue Cabang by Top 3 Produk

■ Cabang Jakarta ■ Cabang Makassar
■ Cabang Medan ■ Cabang Surabaya



Top Cabang per Kategori

- **Cabang Medan** mendapat **revenue yang tinggi** Sebesar **15,2M**.

Top Cabang untuk Revenue pada Hari Libur (Idul Fitri)

- **Cabang Medan** mendapat **revenue yang tinggi** Sebesar **342jt**.

Top Cabang per Kategori

Cabang Medan
15,2M



Top Cabang Hari Libur (Idul Fitri 1438H)

Cabang Medan
342jt



Fluktuasi Revenue Provinsi Berdasarkan Kategori Produk

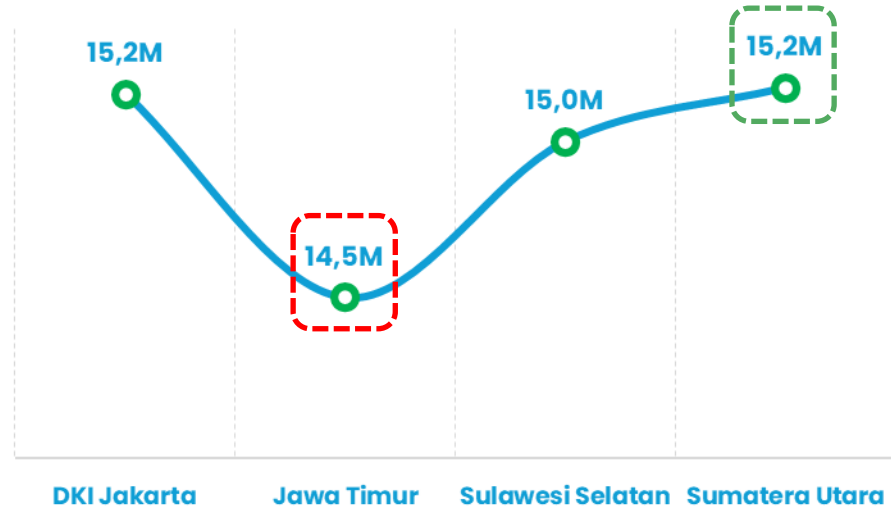
- **Outline (Merah) Provinsi Jawa Timur (cabang Surabaya)**
Provinsi Jawa Timur (cabang Surabaya) memiliki revenue terendah, dikarenakan memang jumlah penjualannya menurun/terendah, terutama pada bulan Feb & Mar 2017.

Kontribusi Nilai Jumlah Penjualan Cabang

Cabang Medan	60.223
Cabang Jakarta	59.817
Cabang Makasar	59.343
Cabang Surabaya	57.363



Fluktuasi Revenue Provinsi Berdasarkan Kategori Produk



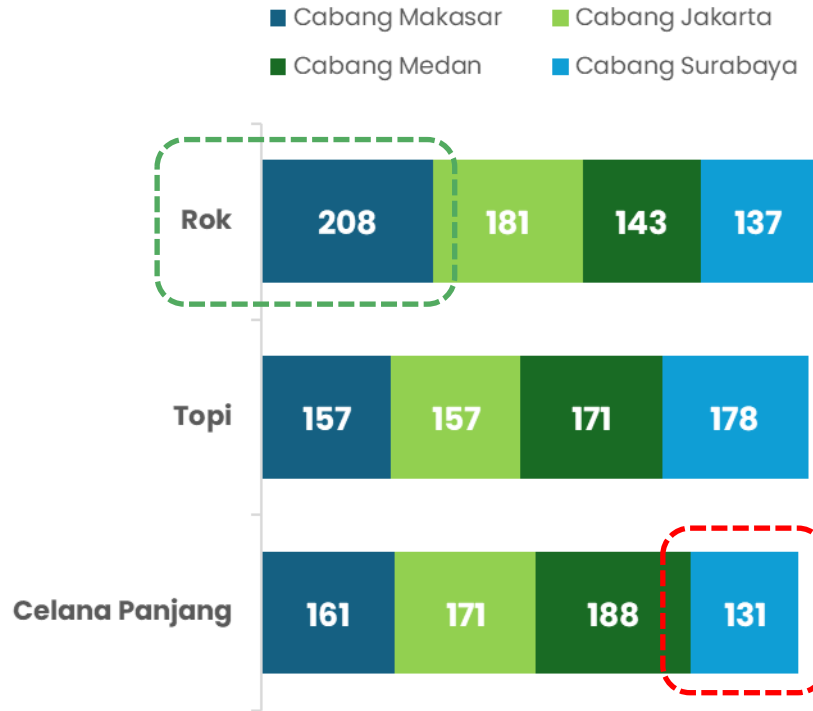
- **Outline (Hijau) Provinsi Sumatera Utara (cabang Medan)**
Memiliki revenue paling tinggi dari provinsi/cabang lain, dikarenakan memang kontribusi jumlah penjualannya tertinggi.

Jumlah Penjualan Cabang pada Hari Libur by Top 3 Produk

- **Cabang Makassar** merupakan cabang yang berhasil menjual produk terbanyak pada hari libur.
- **Produk Rok** berhasil banyak terjual untuk total di semua cabang dengan total jumlah 669 pcs, diikuti urutan kedua oleh produk topi sebanyak 663 pcs, dan celana Panjang 651 pcs.
- **Rok** banyak terjual di **Cabang Makassar**, **Topi** banyak terjual di **Cabang Surabaya**, dan **Celana Panjang** banyak terjual di **Cabang Medan**.



Jumlah Penjualan Cabang (Hari Liburan) by Top 3 Produk

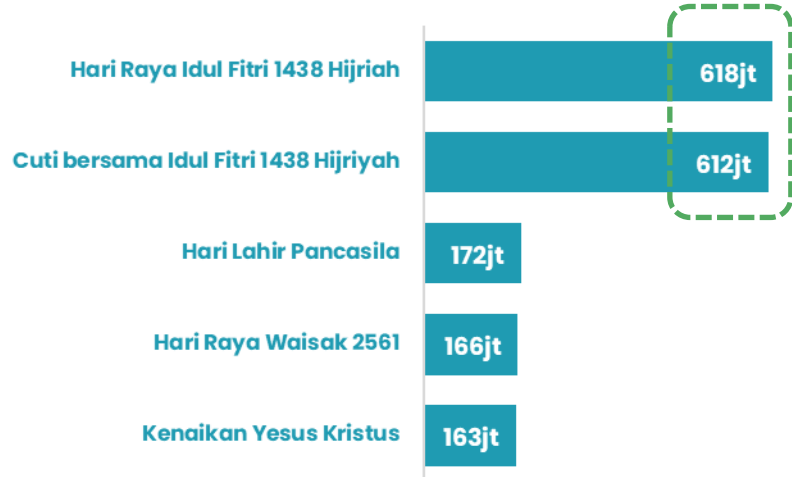


Top 5 Hari Libur Berdasarkan Revenue

- Total Penjualan by Hari Libur yang peningkatannya pada hari libur bulan Juni mendapat **revenue sebesar 618jt dan 612jt.**
- **Peningkatan penjualan seluruh kategori produk melonjak tinggi terjadi pada hari libur di bulan Juni**, karena pada bulan tersebut terdapat hari raya Idul Fitri untuk membeli baju baru (lebaran) karena faktor ini yang membuat lonjakan penjualan menjadi tinggi pada seluruh produk.
- Selain Idul Fitri, penyumbang **revenue tinggi ada juga di Hari Lahir Pancasila, Hari Raya Waisak, dan Kenaikan Yesus Kristus.**



Top 5 Liburan Berdasarkan Revenue



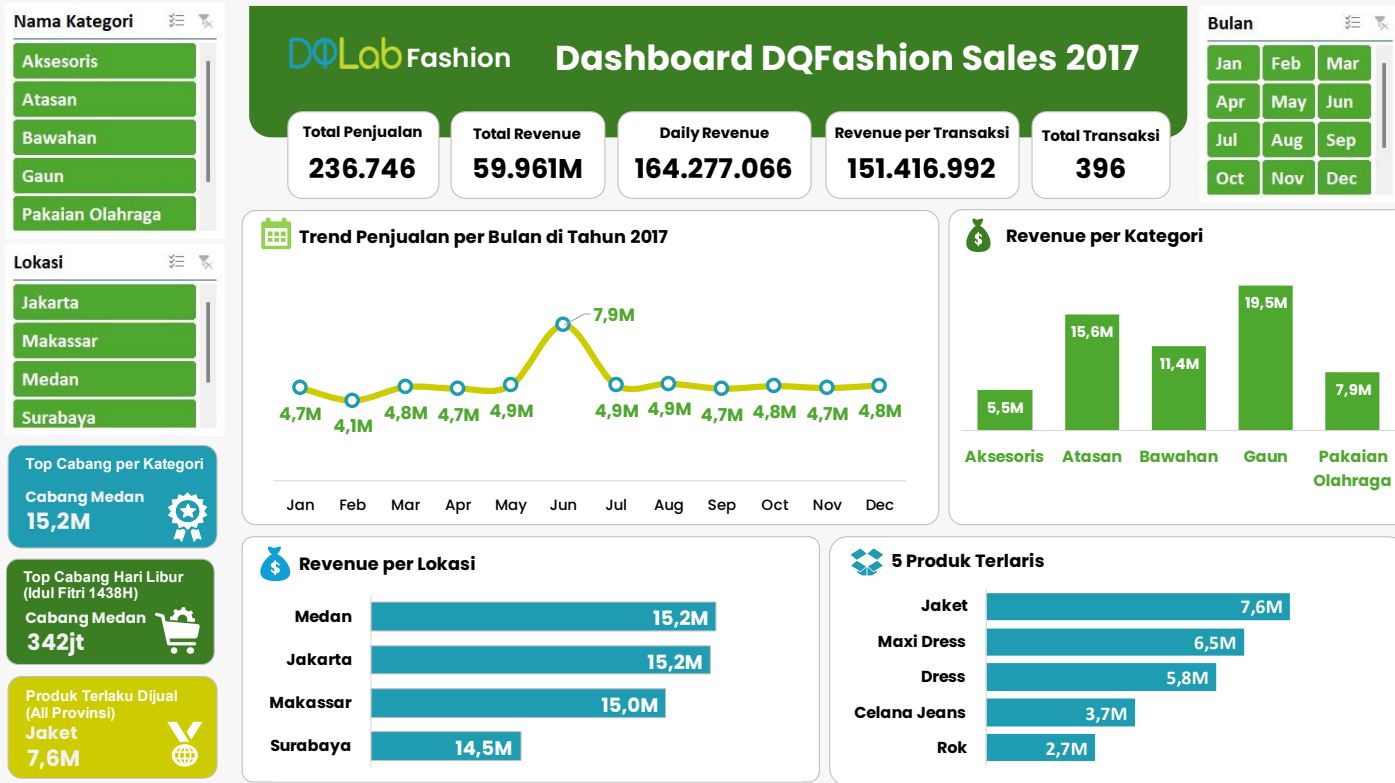
Nama Liburan



JumlahUnit

Cuti bersama Idul Fitri 1438 Hijriyah	2.458
Hari Raya Idul Fitri 1438 Hijriah	2.412
Hari Lahir Pancasila	623

Dashboard DQFashion Sales 2017



Dashboard DQFashion Sales 2017

Bulan

Jan	Feb	Mar
Apr	May	Jun
Jul	Aug	Sep
Oct	Nov	Dec

Nama Kategori

Aksesoris
Atasan
Bawahan
Gaun
Pakaian Olahraga

Lokasi

Jakarta
Makassar
Medan
Surabaya

Kontribusi Nilai Jumlah Penjualan Cabang

Cabang Medan	60.223
Cabang Jakarta	59.817
Cabang Makassar	59.343
Cabang Surabaya	57.363

DOLab Fashion Dashboard DQFashion Sales 2017

Total Penjualan
236.746

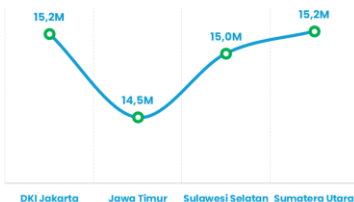
Total Revenue
59.961M

Daily Revenue
164.277.066

Revenue per Transaksi
151.416.992

Total Transaksi
396

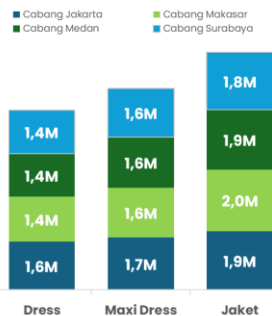
Fluktuasi Revenue Provinsi Berdasarkan Kategori Produk



Top 5 Liburan Berdasarkan Revenue



Revenue Cabang by Top 3 Produk



Jumlah Penjualan Cabang (Hari Liburan) by Top 3 Produk



Insight/Rekomendasi

- Meningkatkan stok gaun yang terutama di cabang DKI Jakarta, untuk mengantisipasi *demand* yang tinggi.
- Mengidentifikasi faktor yang menyebabkan penjualan di cabang Surabaya lebih rendah dibandingkan cabang lain.
- Produk yang *fast moving*, pastikan stok di Cabang Medan (Syal, Sweater, Kemeja, Jumpsuit, dan Rok) selalu mencukupi memenuhi *demand* yang tinggi. Dan untuk produk yang *slow moving* (Blus, Jersey, T-shirt, Kaftan, dan Maxi Dress), lakukan analisa mengapa memiliki jumlah pembelian yang rendah. Mungkin faktor desain, harga, kualitas, dan preferensi pasar perlu diperhatikan bagi tim marketing.
- Evaluasi dan monitor inventori secara ketat untuk menghindari kehabisan stok pada cabang yang produknya *fast moving* dan juga yang *slow moving* untuk menghindari kelebihan stok.

Insight/Rekomendasi

- Membuat *campaign product* khusus dan *awareness product* sesuai tingkat kemampuan cabang terhadap penjualan produknya, dengan seperti ini setiap cabang punya produk unggulan penjualan yang bisa dimanfaatkan sebagai peluang utama dalam penjualan.
- Memperkuat penjualan pada awal tahun, untuk menjaga kestabilan revenue bagi perusahaan, khususnya bagi cabang Surabaya mengalami penurunan total revenue pada bulan Februari dan Maret.
- Setiap cabang harus memperhatikan stok (yang fast moving dan slow moving) khususnya ketika mendekati waktu hari libur (khusus idul fitri), karena di bulan tersebut *demand* terhadap penjualan cukup tinggi.
- Untuk mengatasi penurunan yang merata, setiap cabang perlu melakukan *campaign marketing/discount* seperti memanfaatkan waktu hari libur dan libur akhir tahun.

Sertifikat Partisipasi dan Kelulusan



Thanks!

E12107 – Agus Adiyanto

Data Analysis – Final Project Ms. Excel DQLab

Follow me :

Instagram : @agus.adiyanto

Twitter : @gusadiyanto

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/agusadiyanto>

Github : <https://github.com/gusadiyanto>

Thanks!