

# WEEKLY REPORT

M NABIL FADHLURRAHMAN



TUGAS MINGGU 0

# MARKET STATISTICS

---



## SALES STATISTICS

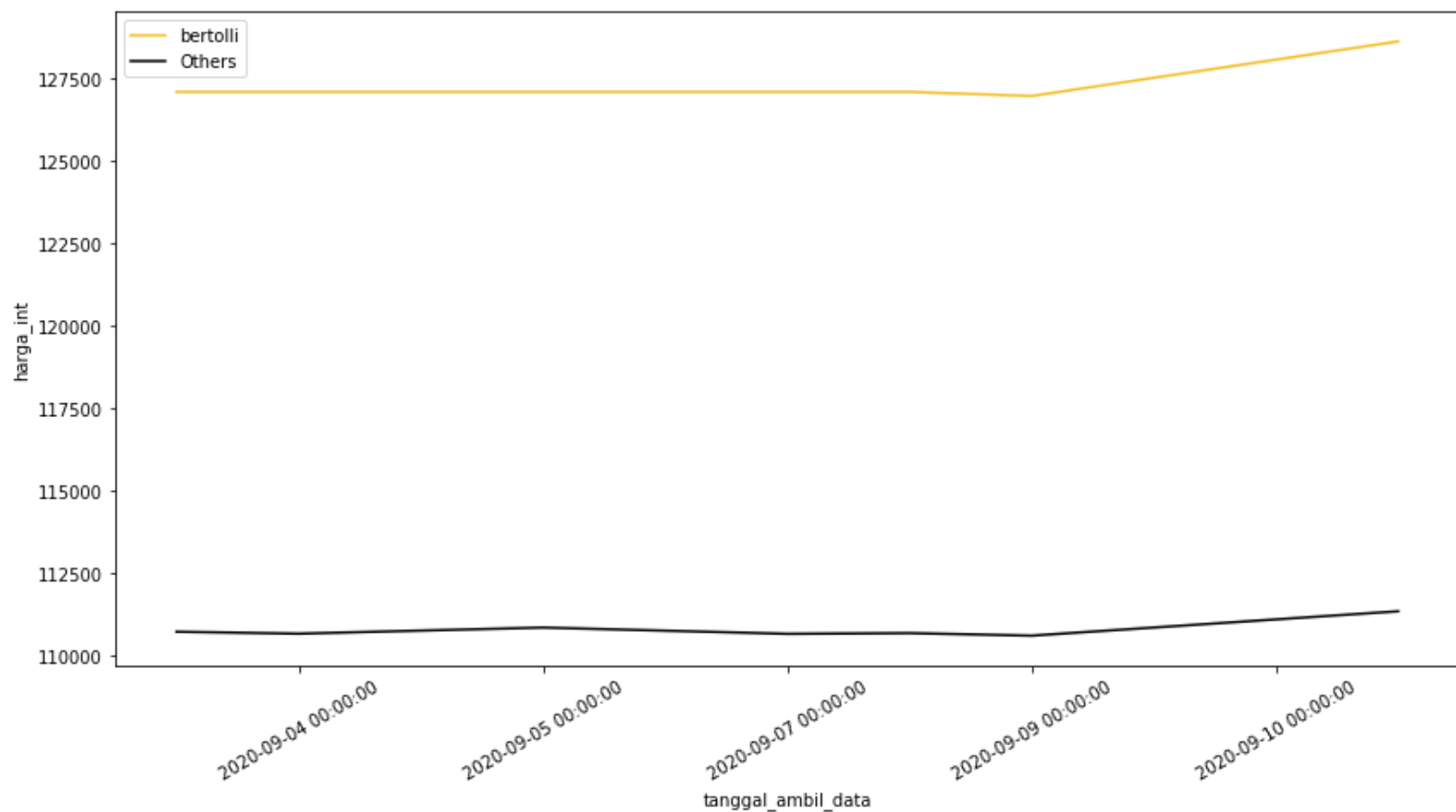
Pengamatan ini dilakukan dengan memperhatikan barang yang seperti apa yang laku di pasaran. Mulai dari melihat Brand sampai Volume. Pengamatan terhadap harga barang dan jumlah penjualan yang di catat juga dilakukan. dengan melakukan pengamatan itu, kita bisa mengetahui seberapa kuat produk kita bersaing di pasaran.

## CUSTOMER STATISTICS

Pengamatan ini sangat penting untuk mengetahui perilaku pembeli. Dari perilaku pembeli, kita dapat melakukan analisis yang dapat meningkatkan sektor lain seperti pemasaran atau bahkan optimasi rantai pasok. Kita bisa juga memperbaiki produk yang sesuai dengan pasar,



# MARKET STATISTICS

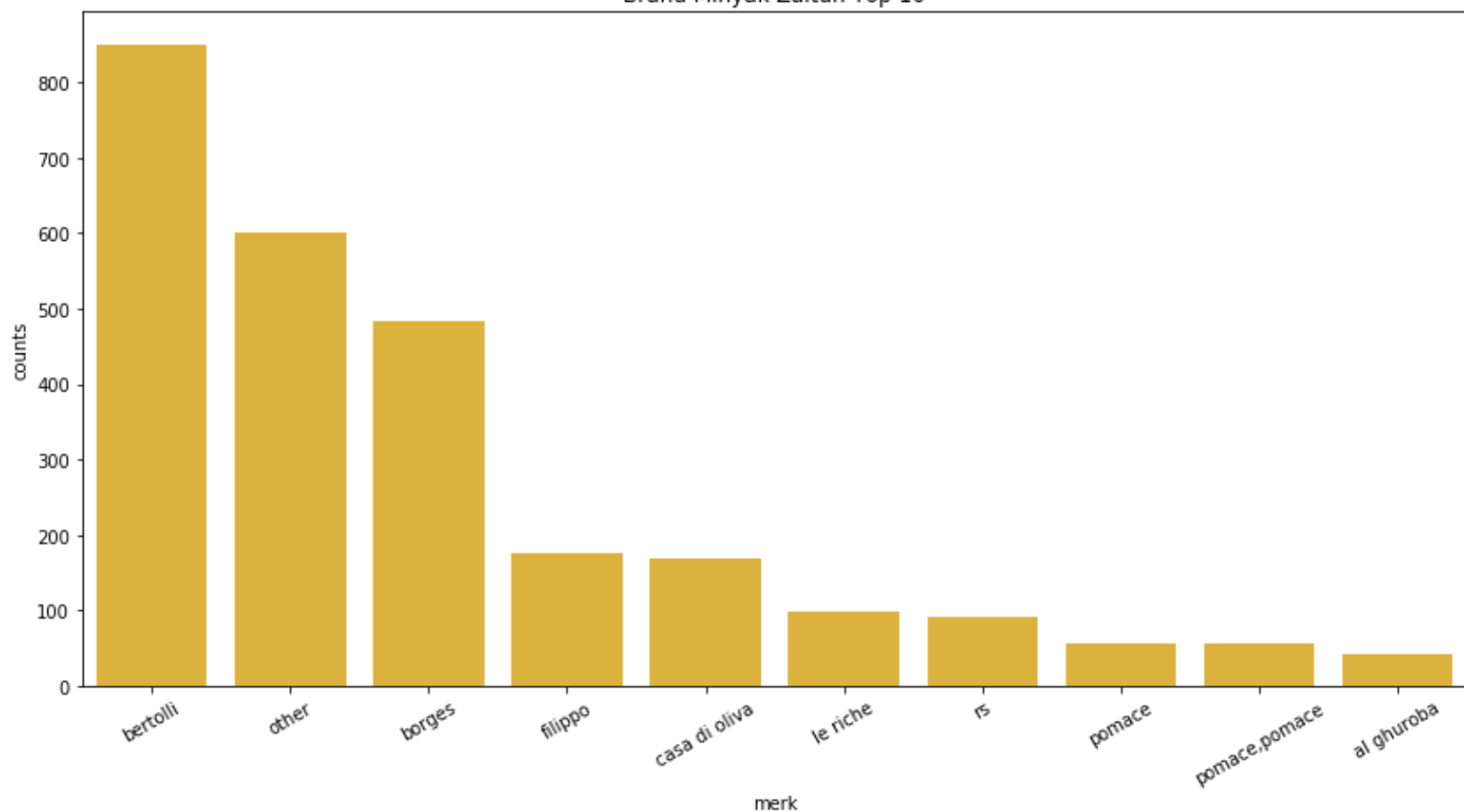


## THROUGH THE WEEK

Data di atas adalah data deret waktu yang membandingkan rerata harga barang bermerk Bertolli dengan harga barang yang ada di pasaran. Harga Minyak Zaitun Bertolli jauh diatas harga pasar dengan selisih rata-ratanya hampir Rp12.000,-.

# MARKET STATISTICS

Brand Minyak Zaitun Top 10

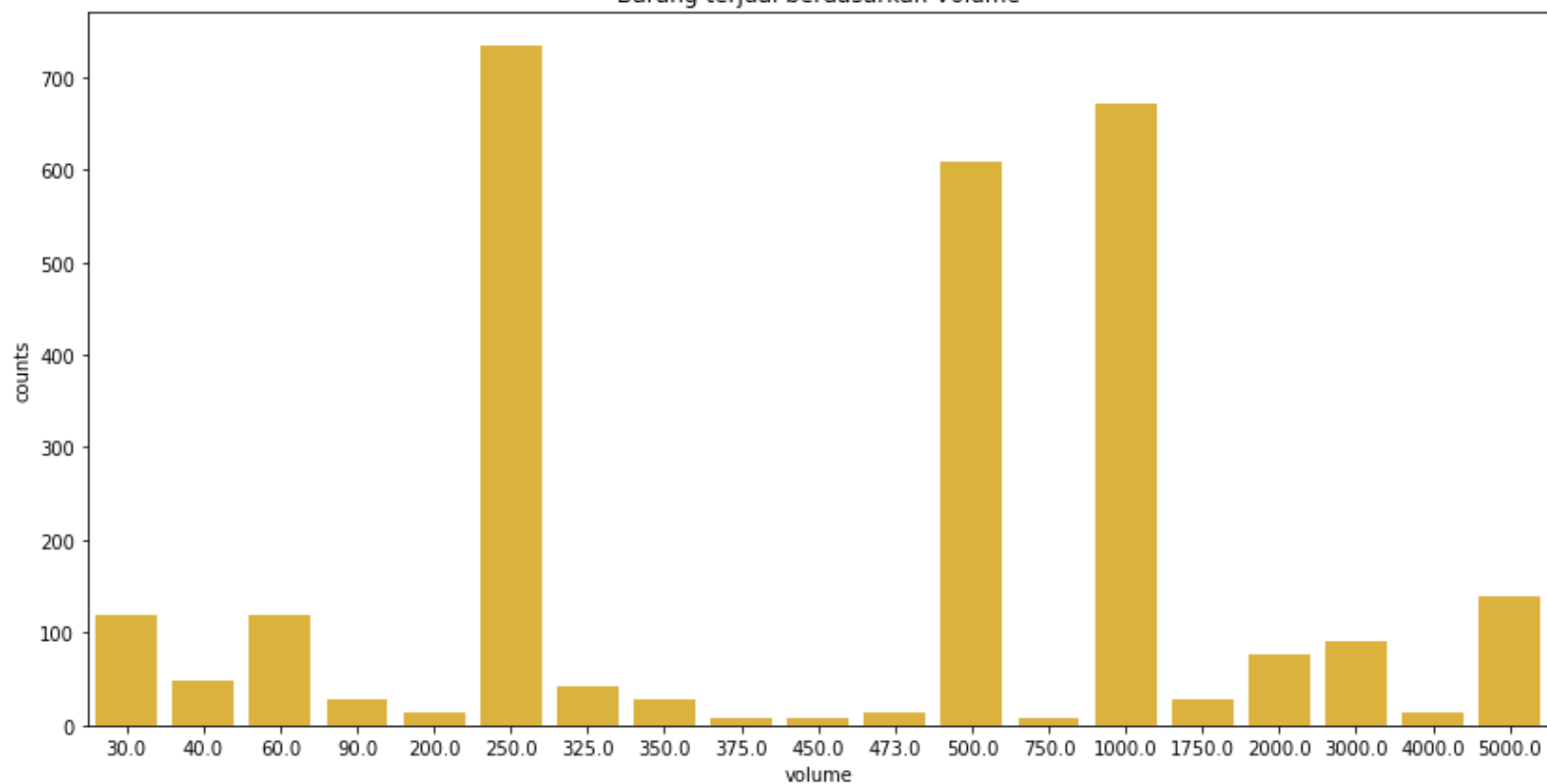


## THROUGH THE WEEK

Data di atas adalah brand Minyak Zaitun top 10 yang paling banyak di jual di toko di pasaran. sumbu x menyatakan merk dan sumbu y menyatakan berapa banyak toko yag menjual brand x. Dari data sebelumnya kita tahu bahwa harga Minyak Zaitu Bertolli adalah yang termahal. akan tetapi, harga yang mahal itu tidak membuat para pembeli menjauh dari brand Bertolli, terbukti dengan banyaknya toko yang menyediakan stok Bertolli.

# GROSS STATISTICS

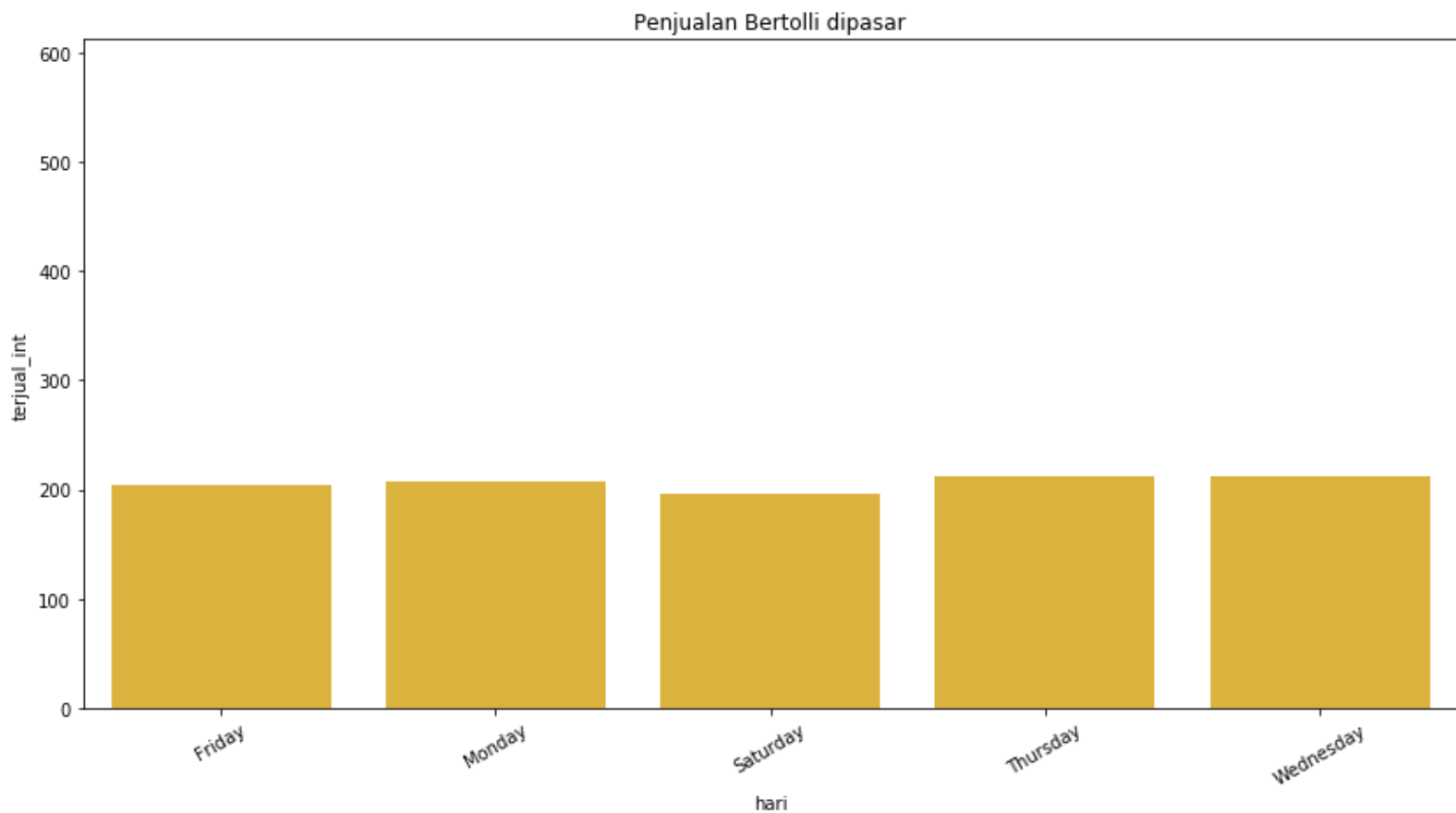
Barang terjual berdasarkan Volume



## THROUGH THE WEEK

Grafik ini menunjukkan, kuantitas barang yang terjual berdasarkan Volumennya. Didapat bahwa untuk minyak zaitun dengan volume : 250ml, 500ml, dan 1000ml adalah yang paling sering dibeli. hal ini bisa jadi karena para pembeli memperhitungkan harga atau value yang didapat per volumenya dan juga memperhatikan efektivitas pembeliannya. karena membeli dengan volume yang besar jika hanya dipakai sedikit nanti akan mubazhir. Pengamatan bisa dilakukan lebih lanjut dengan data yang lebih lengkap. Selanjutnya, dipilih 5 toko dengan penjualan minyak zaitun teraktif.

# GROSS STATISTICS

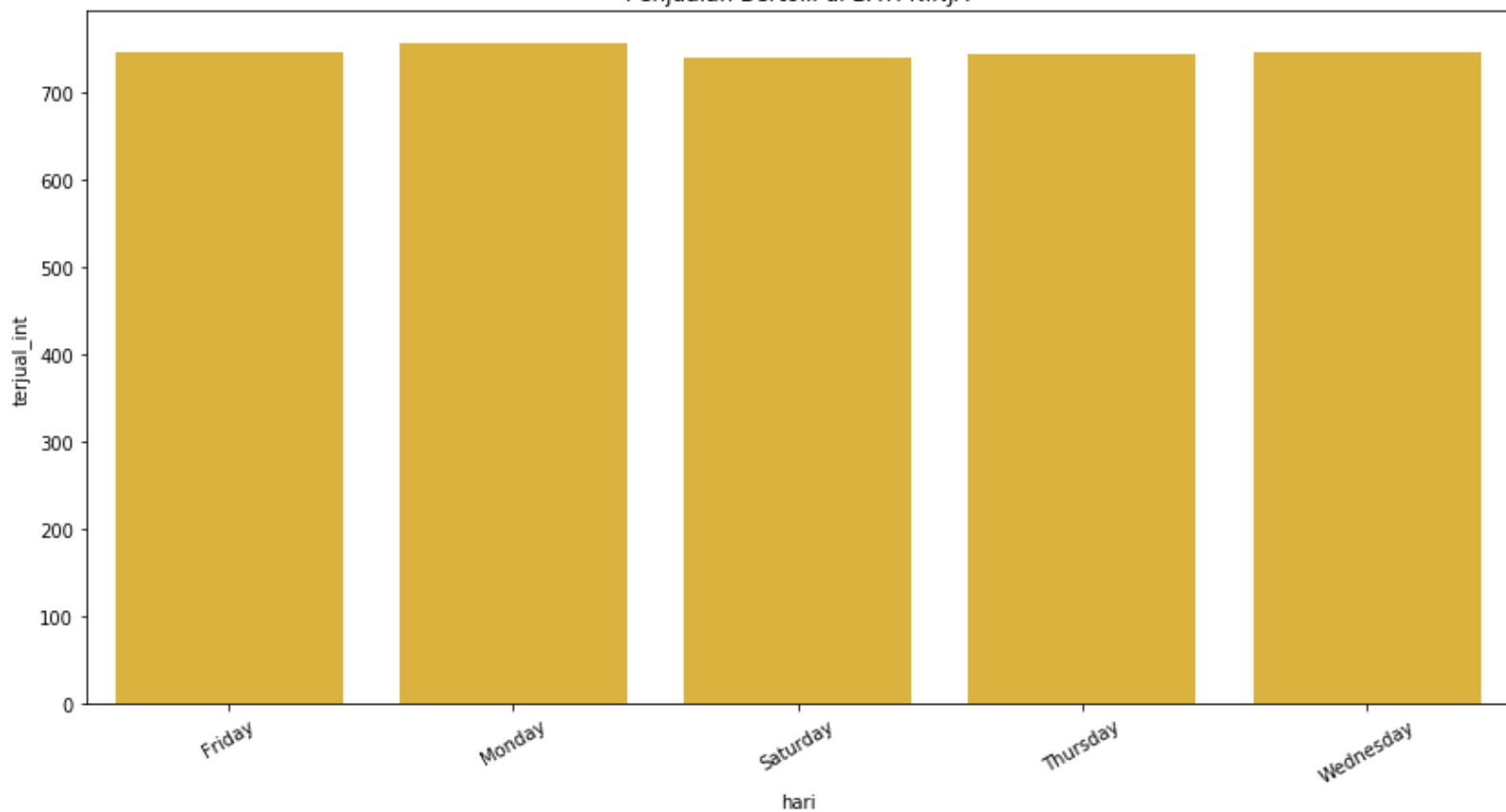


## THROUGH THE WEEK

Selama pengamatan dari tanggal 4 sampai dengan tanggal 10 oktober, Rerata penjualan Brand Bertolli di pasar tidak memiliki perbedaan yang signifikan jika di bandingkan hasil penjualkan per harinya.

# BAYI NINJA

Penjualan Bertolli di BAYI NINJA

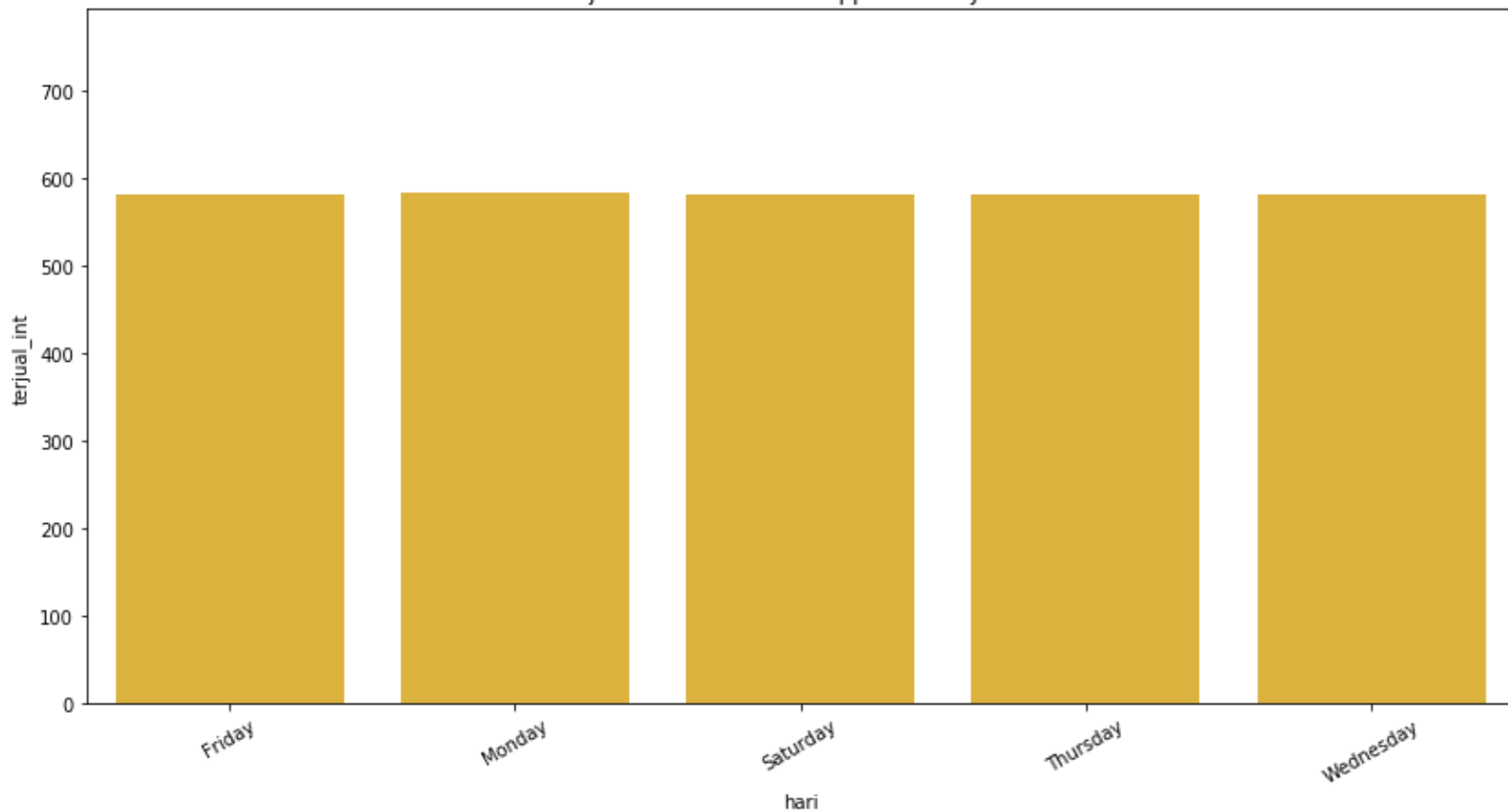


## THROUGH THE MONTHS

Grafik di atas menunjukkan berapa brand Minyak Zaitun Bertolli terjual di toko Bayi Ninja. Toko ini , menurut data, memiliki rerata tertinggi diantara toko-toko lain. Untuk meningkatkan atau mempertahankan penjualannya, kita bisa melakukan kerja sama dengan pemilik toko.

# SS SUPPLIERS F&B JAKARTA

Penjualan Bertolli di SS Suppliers F&B Jakarta



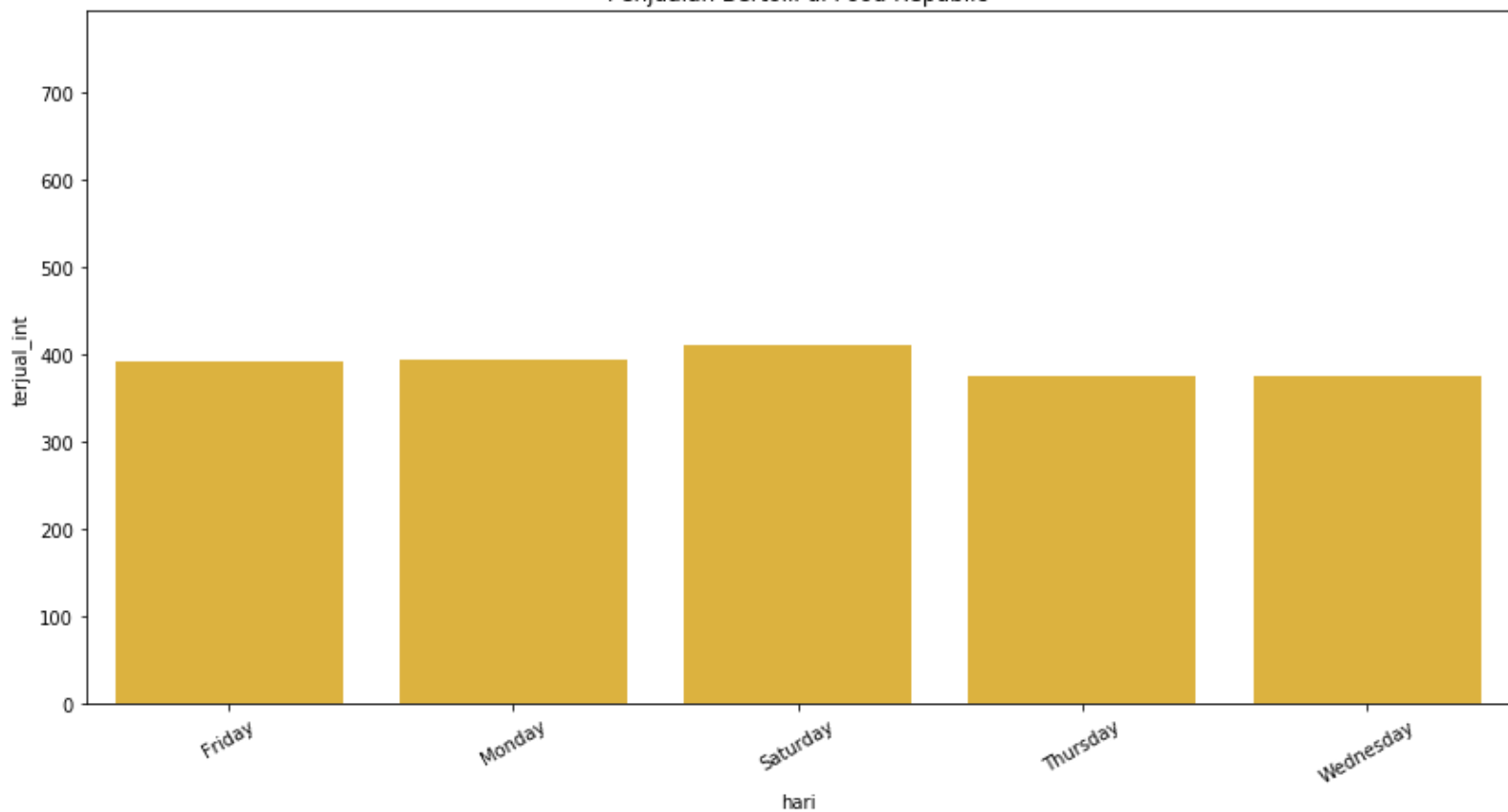
## THROUGH THE MONTHS

Grafik di atas menunjukkan berapa brand Minyak Zaitun Bertolli terjual di toko SS SUPPLIERS. Toko ini , menurut data, memiliki rerata tertinggi kedua diantara toko-toko lain. Untuk meningkatkan atau mempertahankan penjualannya, kita bisa melakukan kerja sama dengan pemilik toko. Kita juga bisa mencari data terkait merket di daerah toko ini, untuk mengoptimasi penjualan



# FOOD REPUBLIC

Penjualan Bertolli di Food Republic

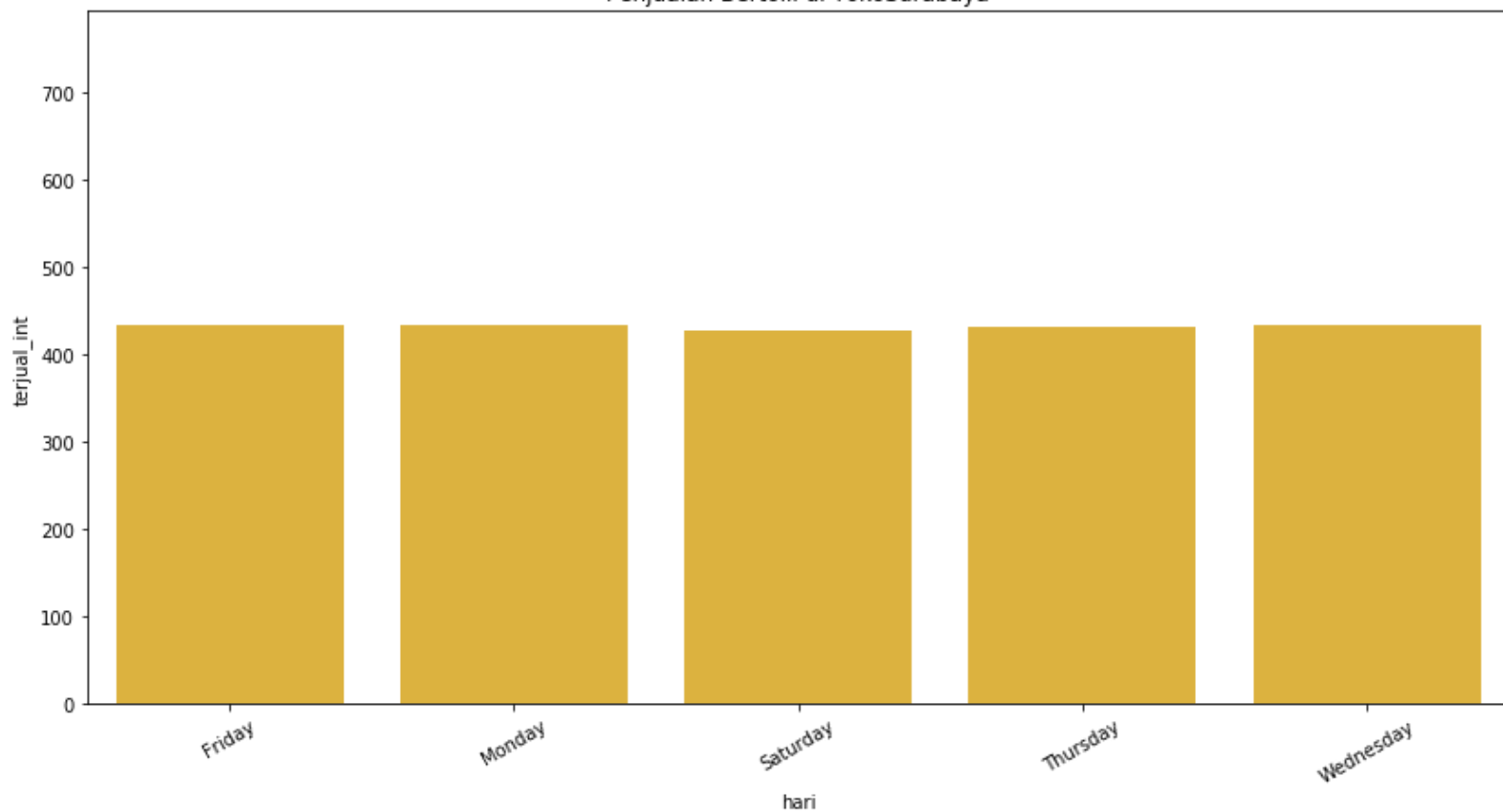


## THROUGH THE MONTHS

Grafik di atas menunjukkan berapa brand Minyak Zaitun Bertolli terjual di toko Food Republic. Toko ini, menurut data, memiliki rerata tertinggi ketiga diantara toko-toko lain. Untuk meningkatkan atau mempertahankan penjualannya, kita bisa melakukan kerja sama dengan pemilik toko. Kita juga bisa mencari data terkait merket di daerah toko ini, untuk mengoptimasi penjualan

# TOKO SURABAYA

Penjualan Bertolli di Toko Surabaya

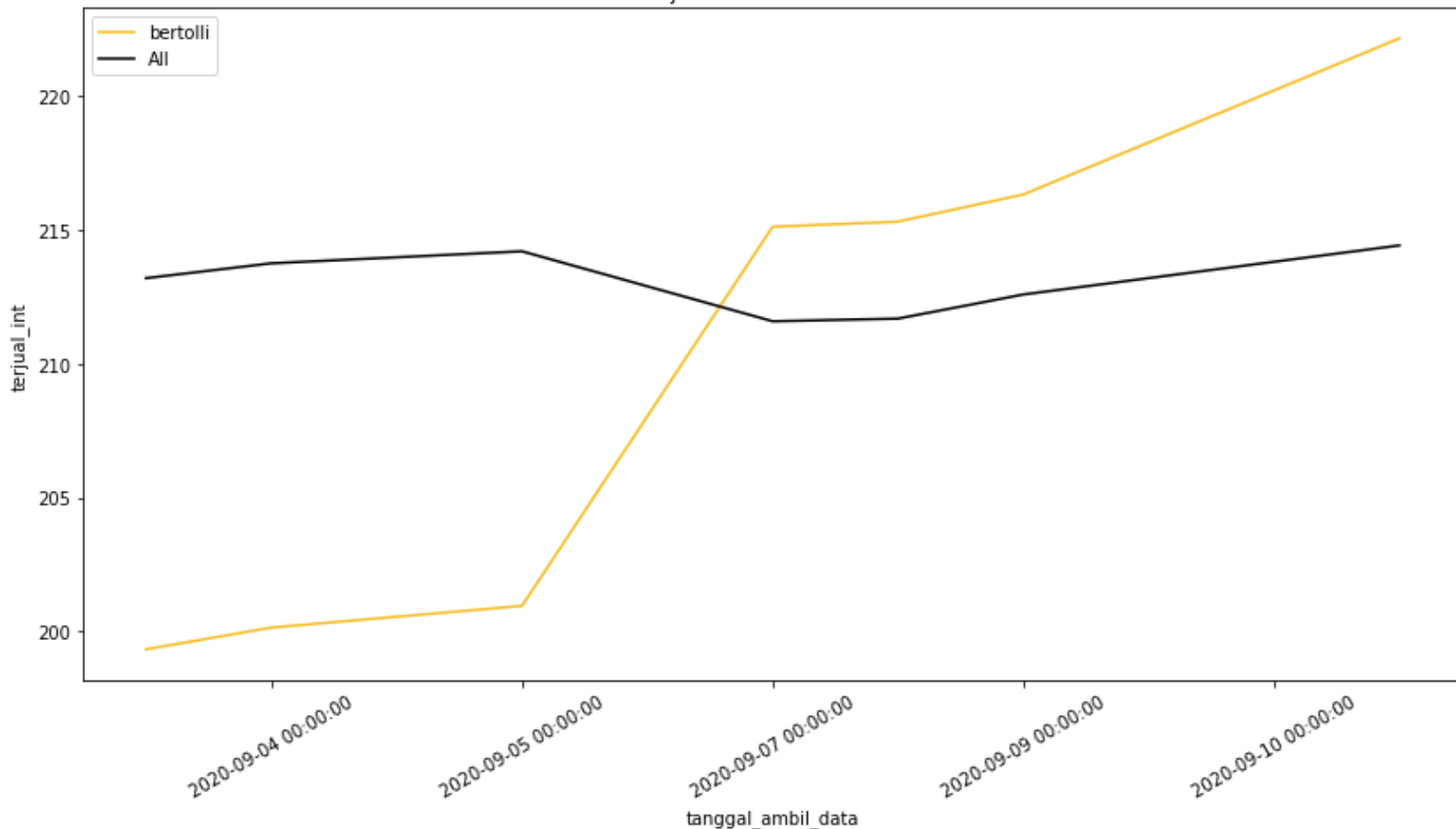


## THROUGH THE WEEK

Grafik di atas menunjukkan berapa brand Minyak Zaitun Bertolli terjual di toko Toko Surabaya. Toko ini , menurut data, memiliki rerata tertinggi keempat diantara toko-toko lain. Untuk meningkatkan atau mempertahankan penjualannya, kita bisa melakukan kerja sama dengan pemilik toko. Kita juga bisa mencari data terkait merket di daerah toko ini, untuk mengoptimasi penjualan

# WEEKLY GROWTH

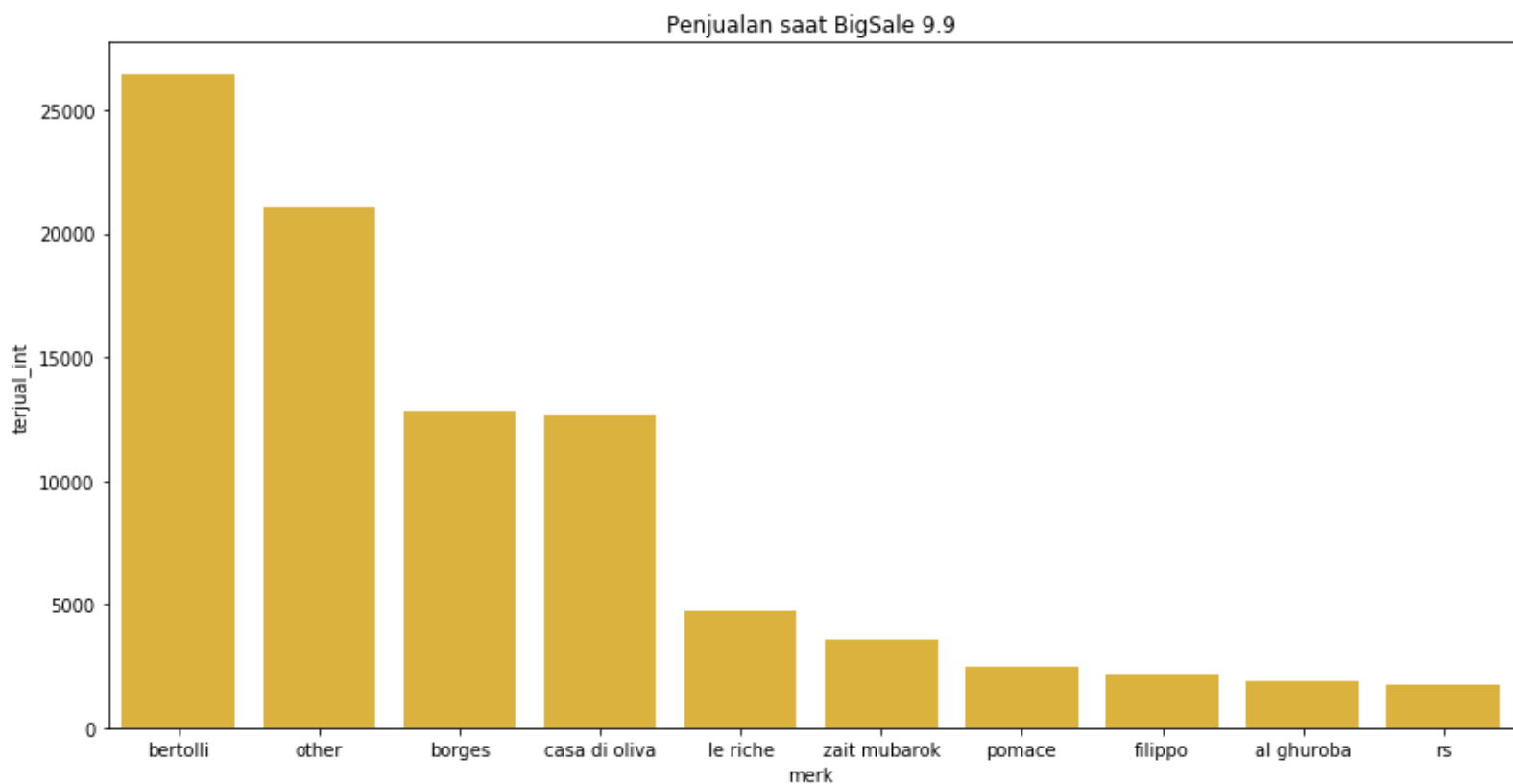
Penjualan Bertolli vs Pasar



## THROUGH THE WEEK

Grafik di atas merupakan grafik deret waktu yang menunjukkan waktu dan rerata bang terjual di toko setiap harinya. Di dapat bahwa trend Minyak Zaitu Bertolli mengalami kenaikan di bandingkan dengan pasar yang fluktuatif. Penjualan brand Bertolli minggu ini sangatlah baik yang di tunjukan dengan tren yang terus meningkat.

# BIG SALE 9.9



## THROUGH THE WEEK

Data diatas merupakan visualisasi perbandingan penjualan antar brand di saat event BigSale9.9. Dari data tersebut kita bisa memastikan bahwa penjualan Brand Bertolli tertinggi daripada brand lain. Ada banyak faktor yang mempengaruhi, bisa harga yang di dapatkan sangat menarik atau bisa juga karena strategi pemasaran brand Bertolli sangat baik sehingga banyak masya rakat yang tertarik dengan brand bertolli.

# CONCLUSION

---

## THROUGH THE MONTHS

Walaupun trend penjualan Minyak Zaitu Bertolli sangat baik, kita masih bisa melakukan perkembangan. Kita bisa meningkatkan pemasaran agar semakin menguasai pasar. Kita juga dapat mengoptimasi dan melakukan perbaikan strategi pemasaran agar penjualan meningkat. Sebaiknya kita juga melakukan pengamatan terhadap perilaku pembeli untuk meningkatkan penjualan atau sekedar membuat penjualan kita lebih efisien.

Kita bisa melakukan banyak promo untuk meningkatkan pendapatan dan kita bisa juga mengendorse orang untuk meraih market yang lebih banyak lagi.

## Perbaikan

- **Pemasaran ditingkatkan**
  - **Optimasi Rantai Pasok**
  - **Melakukan pendataan lebih menyeluruh dan rapi.**
  - **Melakukan riset pasar dan perilaku pembeli**
-