

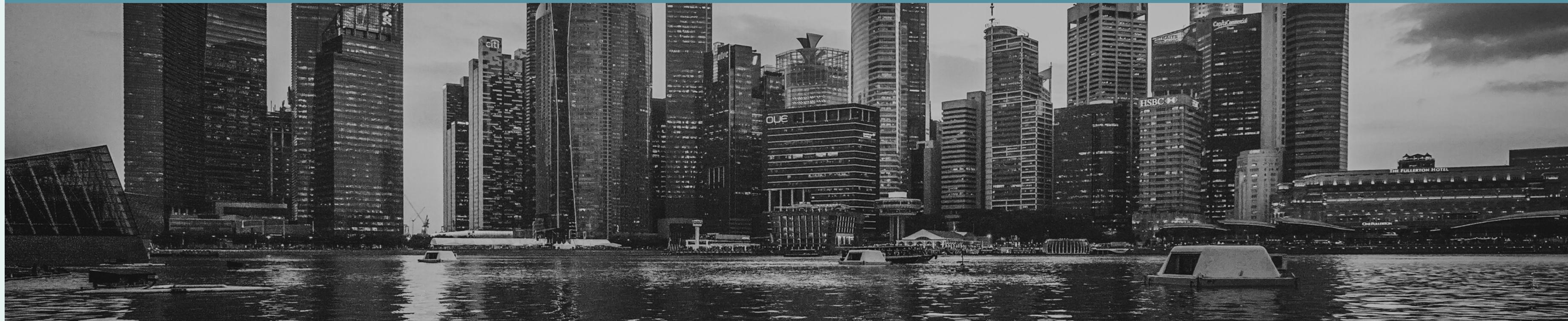


ANALISA DAN NARASI DATASET MINYAK ZAITUN

Disampaikan oleh Hieronimus Jevon Valerian - AK'19

GARIS BESAR TOPIK YANG AKAN DIBAHAS

- Overview
- Data Cleaning
- Data Plotting
- Analysis
- Suggestion to Sales / Market Team





OVERVIEW

PRODUK MINYAK ZAITUN

Pada kesempatan kali ini, saya melakukan analisa terhadap produk minyak zaitun di salah satu marketplace ternama di Indonesia pada rentang waktu tertentu.

Terdapat lima buah variabel awal di dalam data set, yaitu:

- nama
- harga
- seller
- terjual
- tanggal_ambil_data

Beberapa pertanyaan yang akan saya coba jawab adalah

- Market leader pada rentang waktu tersebut
- Brand dengan Sales Value terbesar pada big sale 9.9
- Saran kepada tim sales / marketing

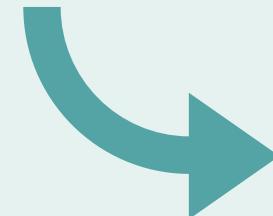
DATA CLEANING

Pada mulanya, data yang didapat masih dalam keadaan untidy, sehingga perlu dilakukan beberapa cleaning agar data menjadi lebih memungkinkan untuk dilakukan analisis

1. Melakukan perubahan tipe data pada kolom "Harga" dan "Terjual" dari string menjadi integer

harga	Harga
Rp85.000	85000
terjual	Terjual
Terjual 1.779 Produk	1779

2. Mendeteksi nama brand berdasarkan informasi pada kolom "Nama Produk"

Nama Produk	Merk
Bertolli Extra Virgin Olive Oil / Minyak Zaitu...	Bertolli
Original Extra Virgin Olive Oil (EVOO) Casa Di...	Casa di Olivia
	
Nama Produk	Merk
Bertolli Extra Virgin Olive Oil / Minyak Zaitu...	Bertolli
Original Extra Virgin Olive Oil (EVOO) Casa Di...	Casa di Olivia

MENGAPA TIPE DATA PADA KOLOM "HARGA" DAN "TERJUAL" PERLU DIJADIKAN INTEGER?

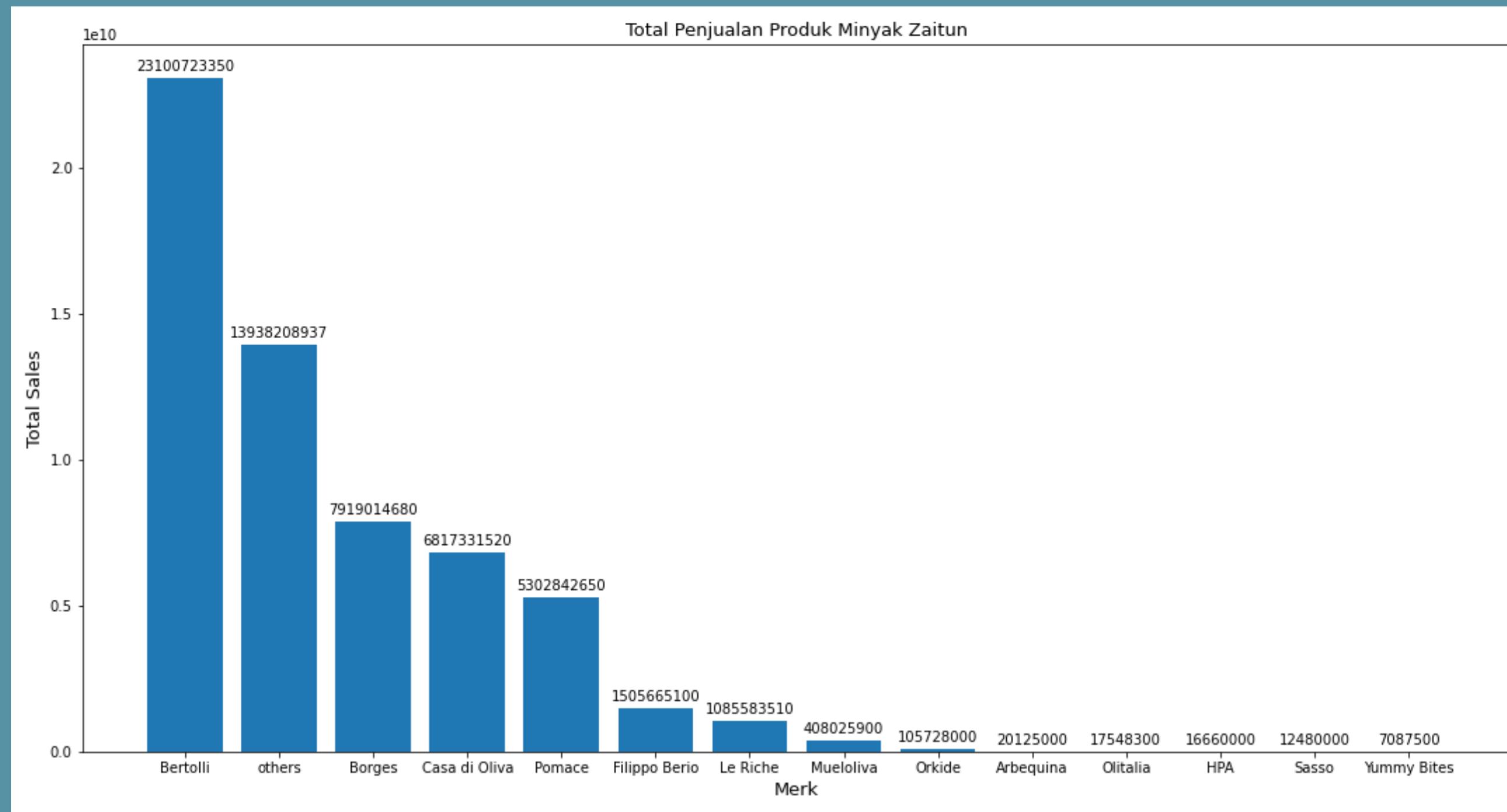
Hal ini bertujuan agar proses perhitungan terhadap total penjualan dan jenis perhitungan lainnya memungkinkan untuk dilakukan

DATA PLOTTING

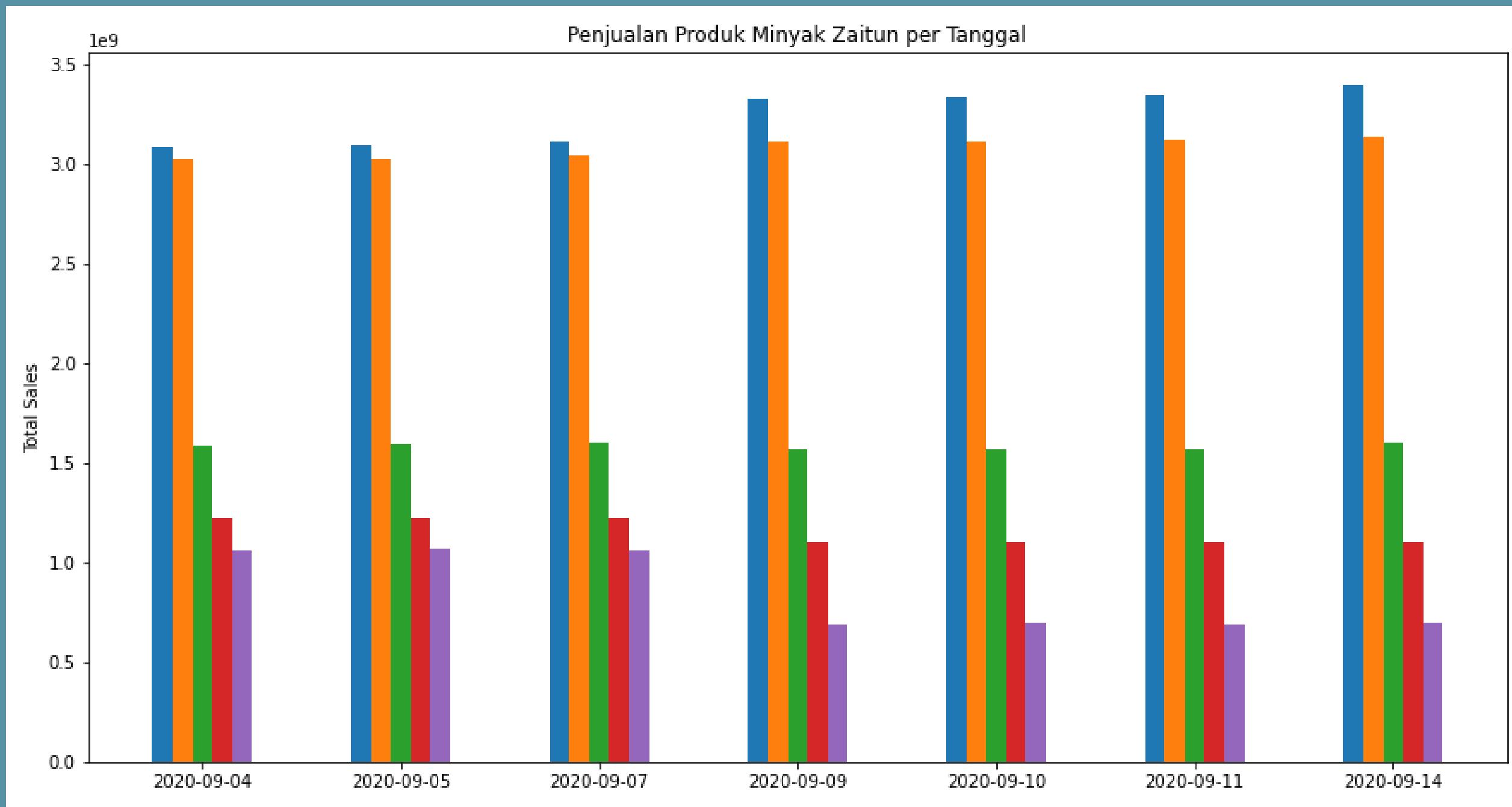
Selanjutnya, kami melakukan plotting besar penjualan dengan beberapa kondisi khusus, yaitu

1. Total penjualan untuk masing-masing produk pada rentang waktu tersebut
2. Lima produk dengan penjualan terbesar per tanggal terambilnya data
3. Total penjualan untuk masing-masing produk pada big sale 9.9

1. TOTAL PENJUALAN MASING-MASING PRODUK PADA RENTANG WAKTU TERSEBUT



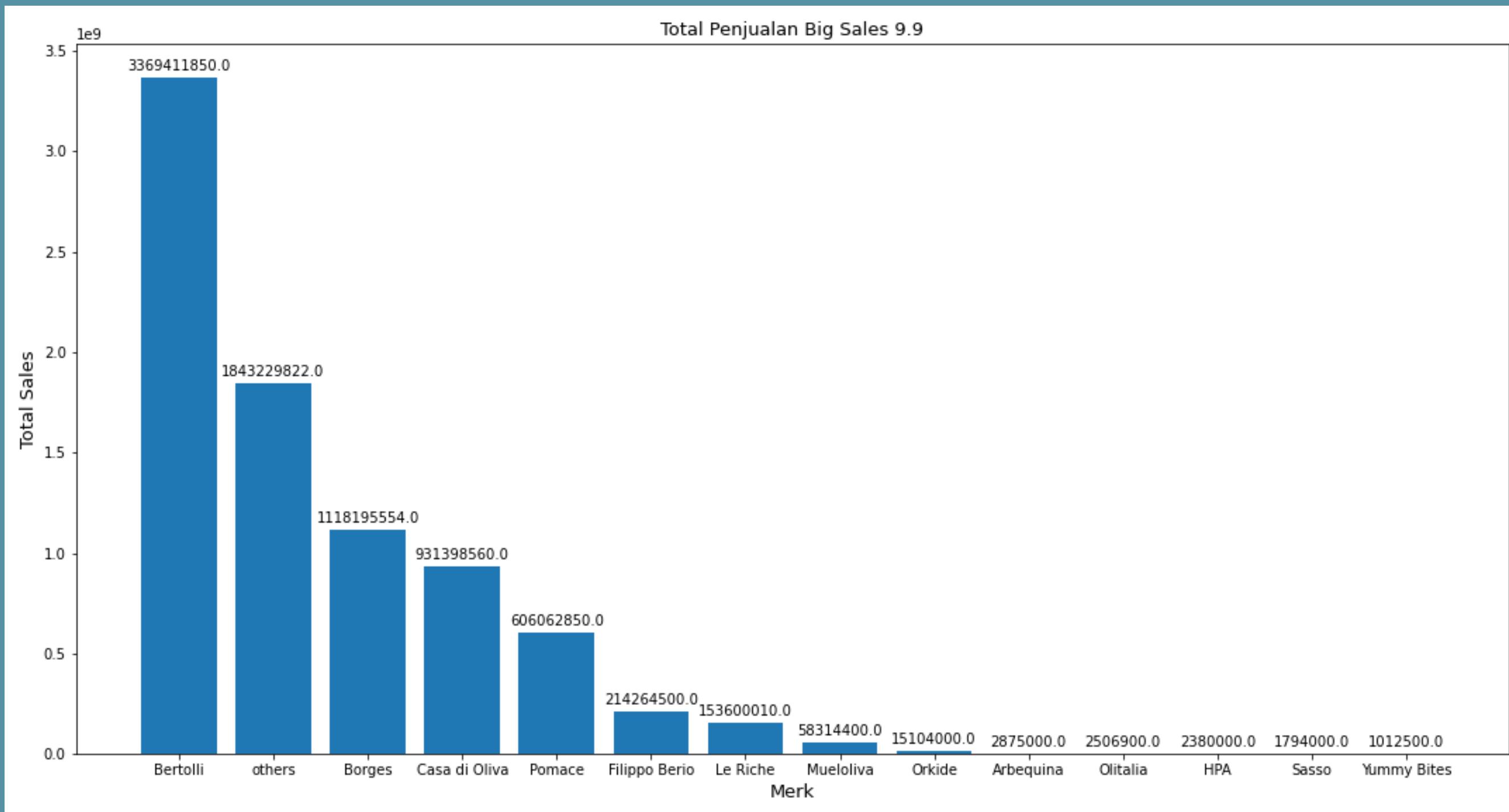
2. LIMA PRODUK DENGAN PENJUALAN TERBESAR PER TANGGAL TERAMBILNYA DATA



1. Bertolli
2. others
3. Borges
4. Casa di Oliva
5. Pomace



3. TOTAL PENJUALAN UNTUK MASING-MASING PRODUK PADA BIG SALE 9.9



ANALYSIS

- Dari hasil plotting pada gambar 1 dan 2, kita lihat bahwa brand "Bertolli" memiliki total penjualan terbesar pada rentang waktu tersebut dan senantiasa memimpin penjualan di setiap tanggal terambilnya data. Maka dapat kita simpulkan bahwa Market Leader pada rentang waktu tersebut adalah "**BERTOLLI**".
- Dari hasil plotting pada gambar 3, kita lihat bahwa brand "Bertolli" memiliki total penjualan terbesar pada saat big sale 9.9. Sehingga penjualan terbesar masih dipegang oleh "**BERTOLLI**".
- Hal menarik yang terlihat di sini adalah brand yang dikategorikan ke dalam kelompok "others" adalah brand dengan nama-nama produk yang kurang terkenal. Namun demikian, gabungan dari total penjualan mereka menduduki posisi kedua dan penjualan mereka pun kian meningkat dari waktu ke waktu.
- Hal ini memperlihatkan bahwa tidak menutup kemungkinan suatu saat salah satu brand dari kelompok "others" akan memimpin segmen pasar Minyak Zaitun dan mungkin saja menggeser kedudukan "Bertolli"

SUGGESTION TO SALES / MARKET TEAM

SUGGESTION

MELAKUKAN PROMO MESKIPUN BUKAN SEDANG SUASANA BIG SALE

- Meskipun dengan variasi harga yang berbeda-beda pada setiap seller, Bertolli tetap memimpin segmen pasar. Bayangkan jika promo dilakukan di hari-hari di saat brand lain sedang tidak mengadakan promo. Ada kemungkinan pelanggan brand lain akan berpindah karena keuntungan yang di dapat dari membeli brand Bertolli.
- Hal ini akan meningkatkan pendapatan dan mengamankan posisi Bertolli di puncak segmen pasar. Sehingga secara tidak langsung, Bertolli akan terpandang sebagai brand yang berkualitas dan terpercaya serta menarik rasa penasaran pelanggan brand lain untuk mencoba Bertolli.

MENGADAKAN IKLAN DI TV DAN SALURAN HIBURAN LAINNYA

- Meningkatkan kemungkinan semakin banyak orang yang mengenal dan tahu brand Bertolli beserta segala keuntungan dan keunggulannya. Hal ini dapat menarik minat orang awam untuk mencoba produk minyak zaitun dari brand Bertolli.

SUGGESTION

MELAKUKAN KERJA SAMA / PENGAMBILALIHAN BRAND LAIN DALAM KELOMPOK "OTHERS"

Untuk mengoposisi brand yang termasuk dalam 10 besar mungkin akan sulit. Tidak ada salahnya mencoba melakukan kerja sama atau pembelian saham pada perusahaan brand "others". Sehingga brand tersebut akan mengalami peningkatan penjualan yang juga akan berdampak pada pendapatan brand Bertolli

TERIMA KASIH

Hieronimus Jevon Valerian - AK'19