**Exercise Data Visualization**

Berikut dataset yang akan digunakan:

1. [df](https://docs.google.com/spreadsheets/d/197Yc9FKBkA7uWij3AXH__lbabPXYC21OdEPFzP5TwT8/edit#gid=248649033)

Data yang digunakan adalah data yang berasal dari Tokopedia (***bukan data sesungguhnya***). Mengenai penjelasan dataset adalah sebagai berikut:

**order\_detail**:

1. id → angka unik dari order / *id\_order*
2. customer\_id → angka unik dari pelanggan
3. order\_date → tanggal saat dilakukan transaksi
4. sku\_id → angka unik dari produk (sku adalah *stock keeping unit*)
5. price → harga yang tertera pada tagging harga
6. qty\_ordered → jumlah barang yang dibeli oleh pelanggan
7. before\_discount → nilai harga total dari produk (*price \* qty\_ordered*)
8. discount\_amount → nilai diskon product total
9. after\_discount → nilai harga total produk ketika sudah dikurangi dengan diskon
10. is\_gross → menunjukkan pelanggan belum membayar pesanan
11. is\_valid → menunjukkan pelanggan sudah melakukan pembayaran
12. is\_net → menunjukkan transaksi sudah selesai
13. payment\_id → angka unik dari metode pembayaran
14. sku\_name → nama dari produk
15. base\_price → harga barang yang tertera pada tagging harga / *price*
16. cogs → *cost of goods sold* / total biaya untuk menjual 1 produk
17. category → kategori produk
18. registered\_date → tanggal pelanggan mulai mendaftarkan diri sebagai anggota
19. payment\_method → metode pembayaran yang digunakan

**Pertanyaan:**

Dear Data Analyst,

Menindaklanjuti meeting gabungan kemarin, kami akan membuat suatu dashboard untuk memantau dan mengevaluasi pencapaian penjualan tiap bulannya. Dalam dashboard tersebut akan terdiri dari 2 halaman dan dibuat dengan menggunakan [lookerstudio.google.com](https://lookerstudio.google.com/).

**Halaman 1:**

1. Tim marketing ingin melihat perkembangan campaign pada tahun 2022, trend nya seperti apa? Diberikan penjelasan dan bagaimana call to action-nya agar tim dapat mengambil sebuah keputusan ke depannya.

Dashboard yang berupa:

1. Hubungan antara Value Sales (*before discount*), Net Profit, dan AOV (*average order value*).

*Note:*

* Net profit = Value Sales (before discount) - (cogs \* qty)
* AOV = Value Sales (before discount) / Total Unique Order.

b. Terdapat *slicer* Order Date, Category, Sales Value, Value Transaction, Pay ment.

*Note:*

* Value Transaction:
* Valid → is\_valid = 1
* Not Valid → is\_valid = 0
* Payment → payment\_method

**Halaman 2**

Dapat memperlihatkan:

1. Tabel berisi:

* Product Name
* Category
* Before Discount
* After Discount
* Net Profit
* Qty
* Customer (*unique value*)

b. Terdapat slicer: Order Date, Category, Value Transaction, Payment

c. Scorecard:

* Before Discount
* After Discount
* Net Profit
* Quantity
* Customer (*unique value)*
* AOV

2. Selama 2022, tampilkan category mobile & tablet yang sudah terjadi pembayaran secara jazzwallet. Berapa quantity dan customer nya?

3. Buatlah chart berdasarkan dashboard nomor 2.

Terima kasih.

Regard,

Tim Marketing