

# STORE SALES

Nathanael Junico Odi Perdana

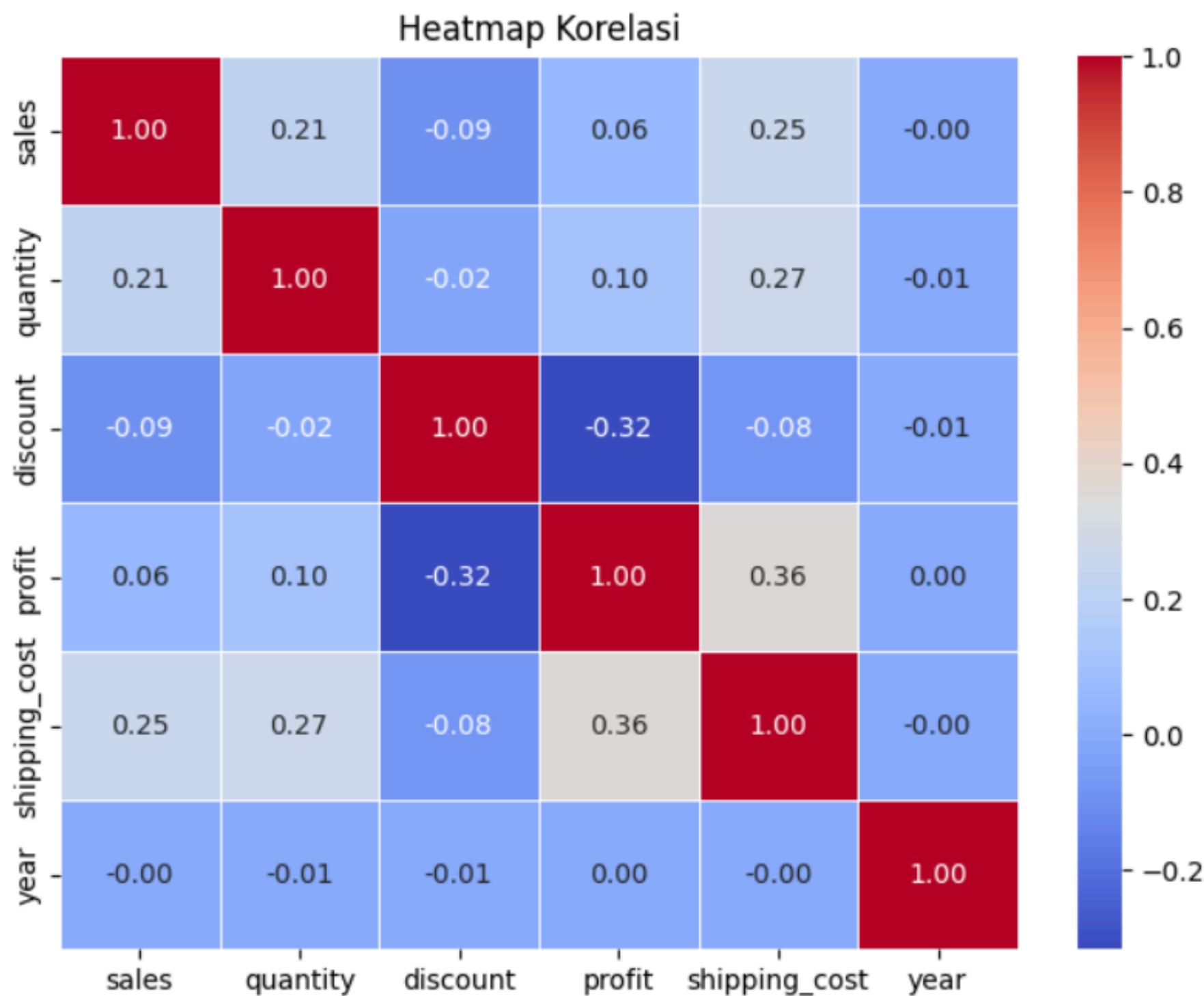
# PROJECT GOALS

01

Mencari variabel apa saja yang **mempengaruhi** profit.

02

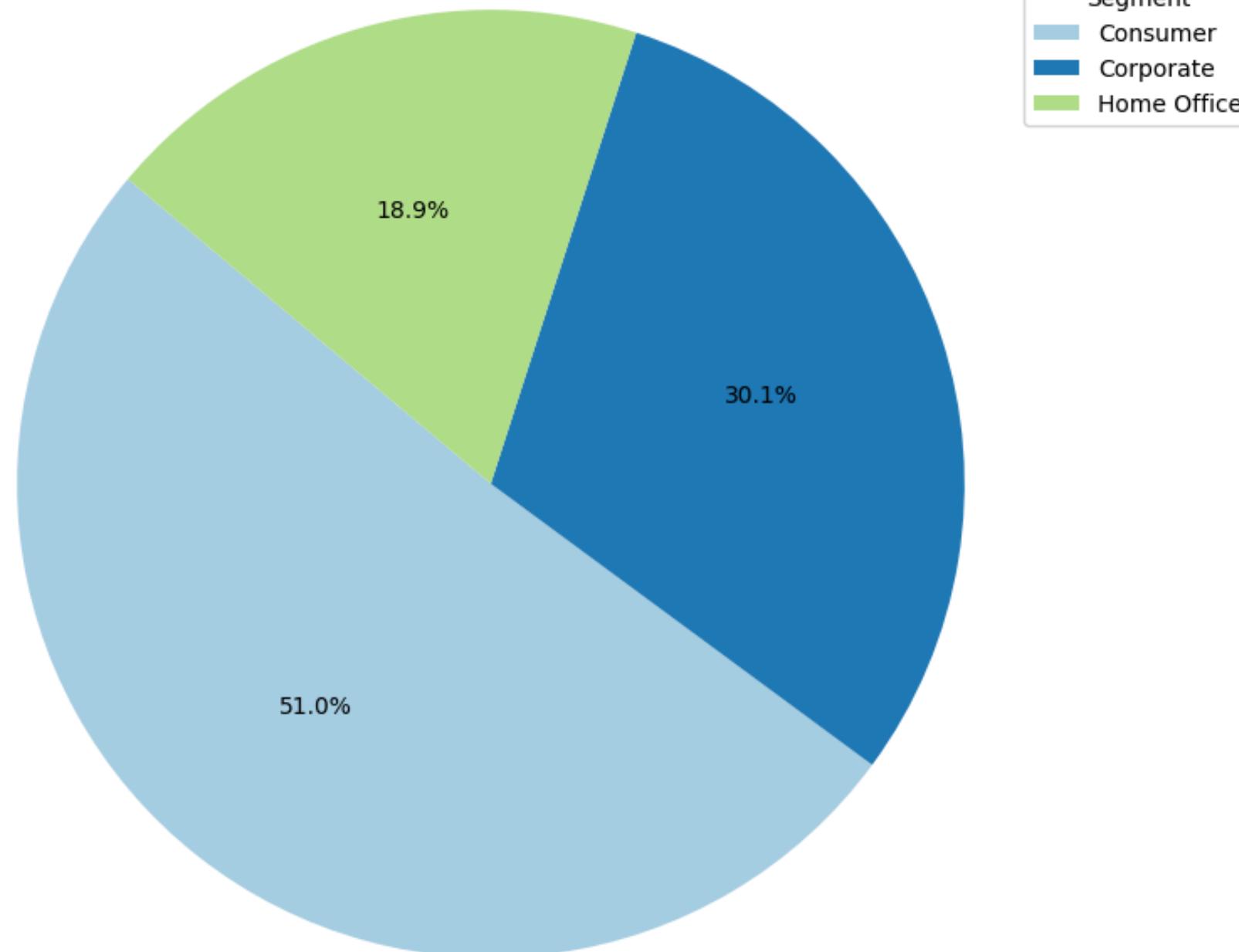
Mencari **solusi** untuk meningkatkan profit terkhusunya pada produk, kategori, dll yang menyumbang profit paling sedikit.



# CORRELATION

- **Korelasi Positif cukup kuat:**  
Shipping Cost dan Profit,  
Shipping Cost dan Quantity,  
Shipping Cost dan Sales
- **Korelasi Negatif cukup kuat:**  
Discount dan Profit

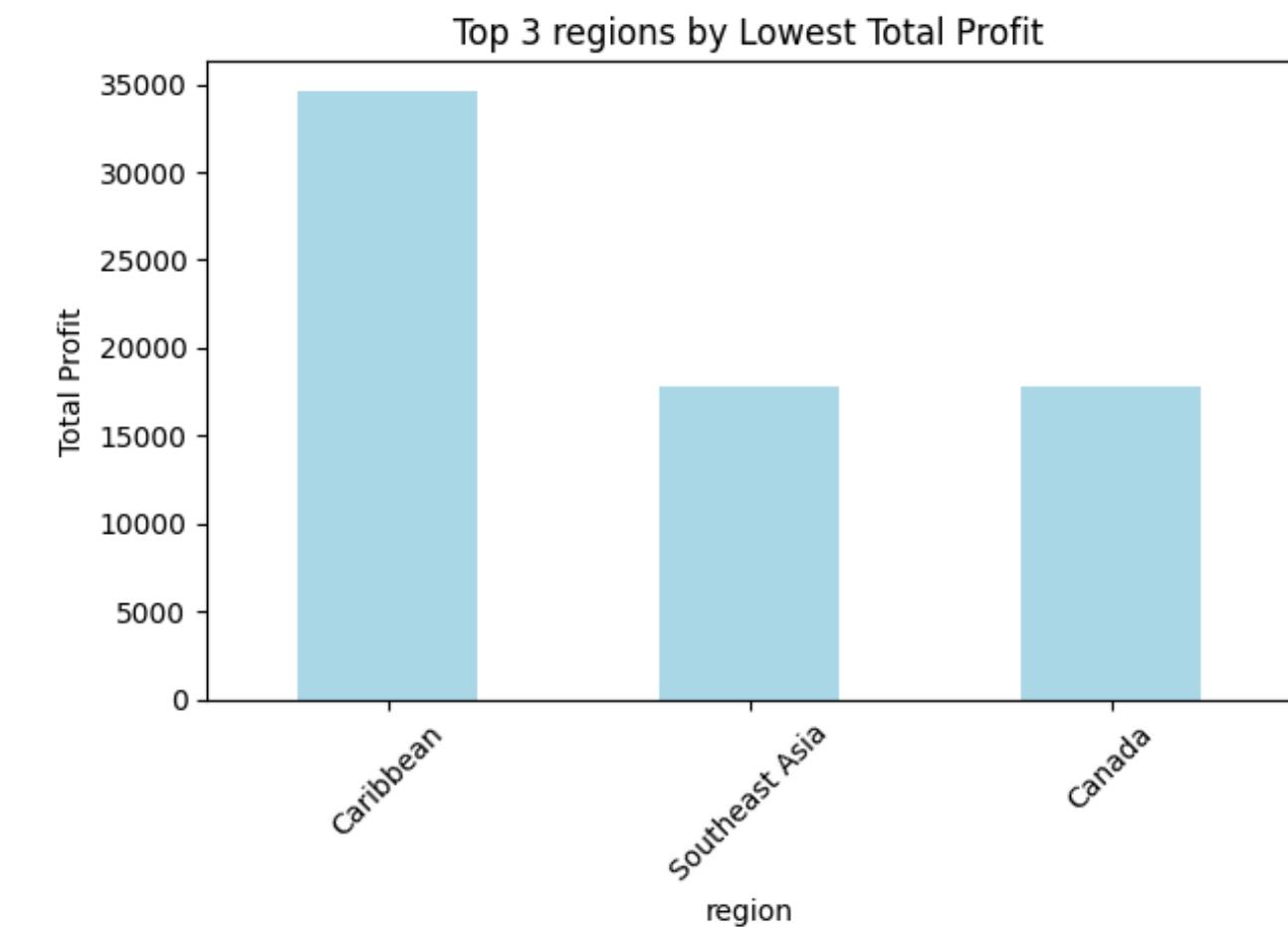
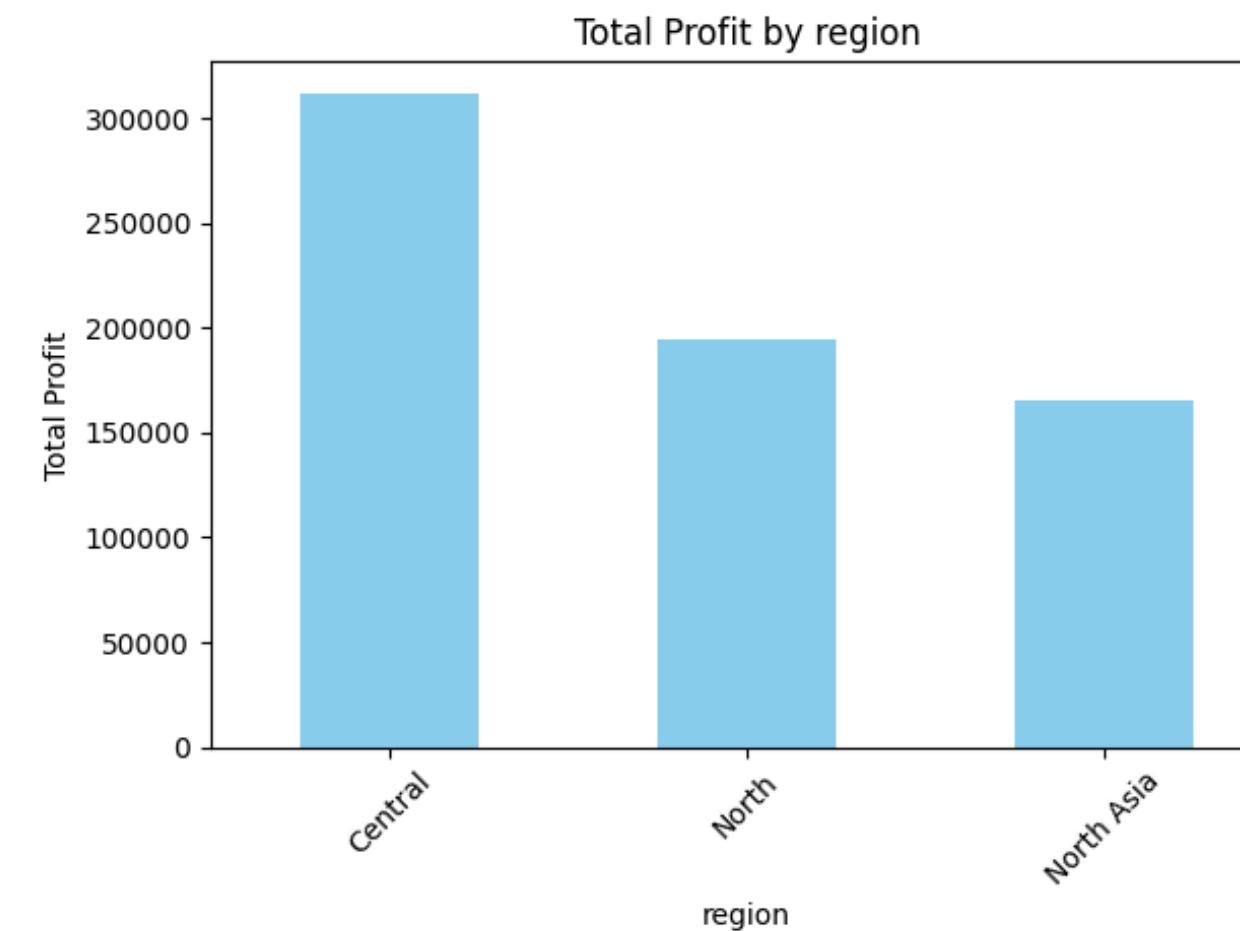
Total Profit per Segment



## SEGMENT VS. PROFIT

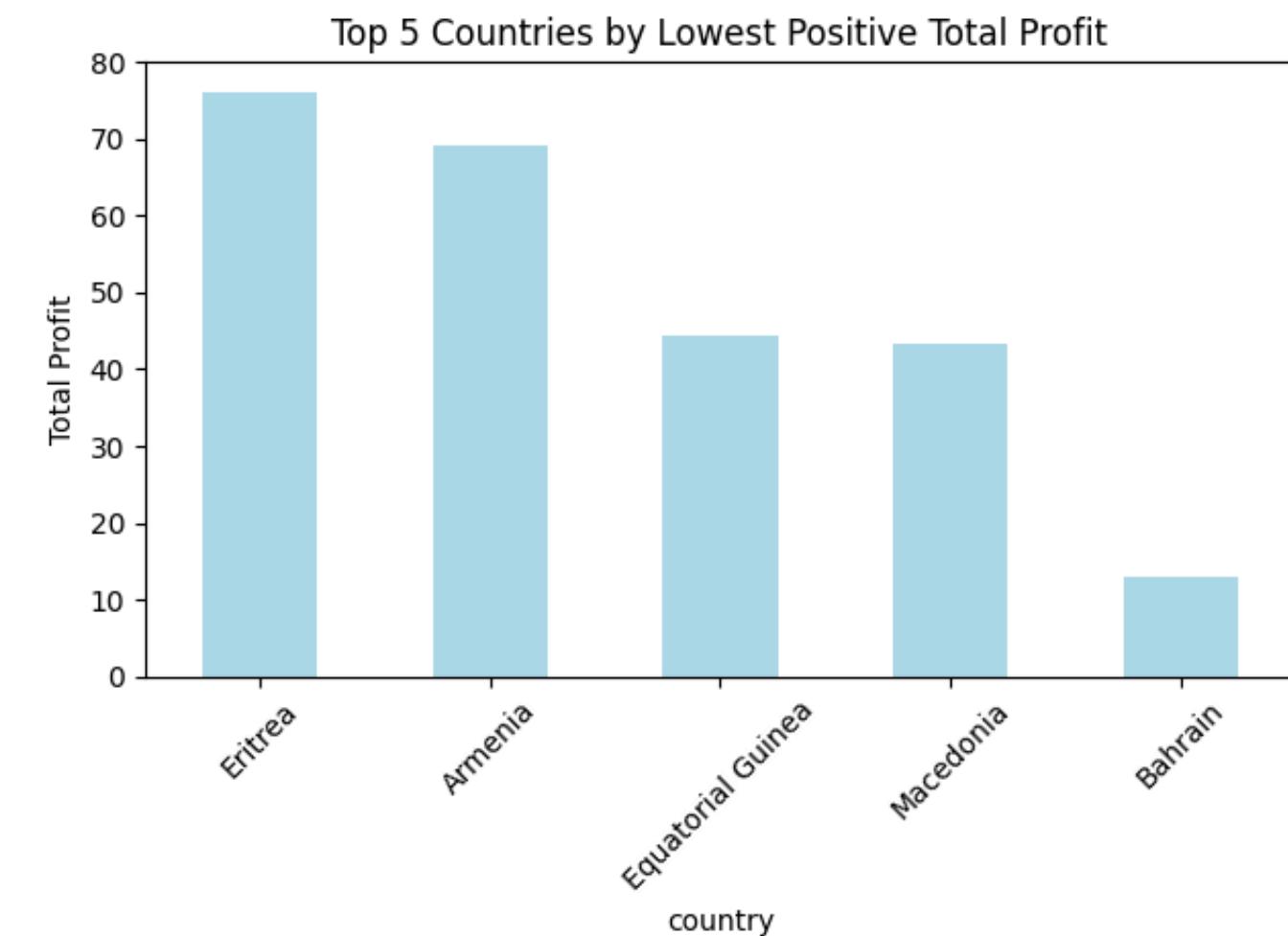
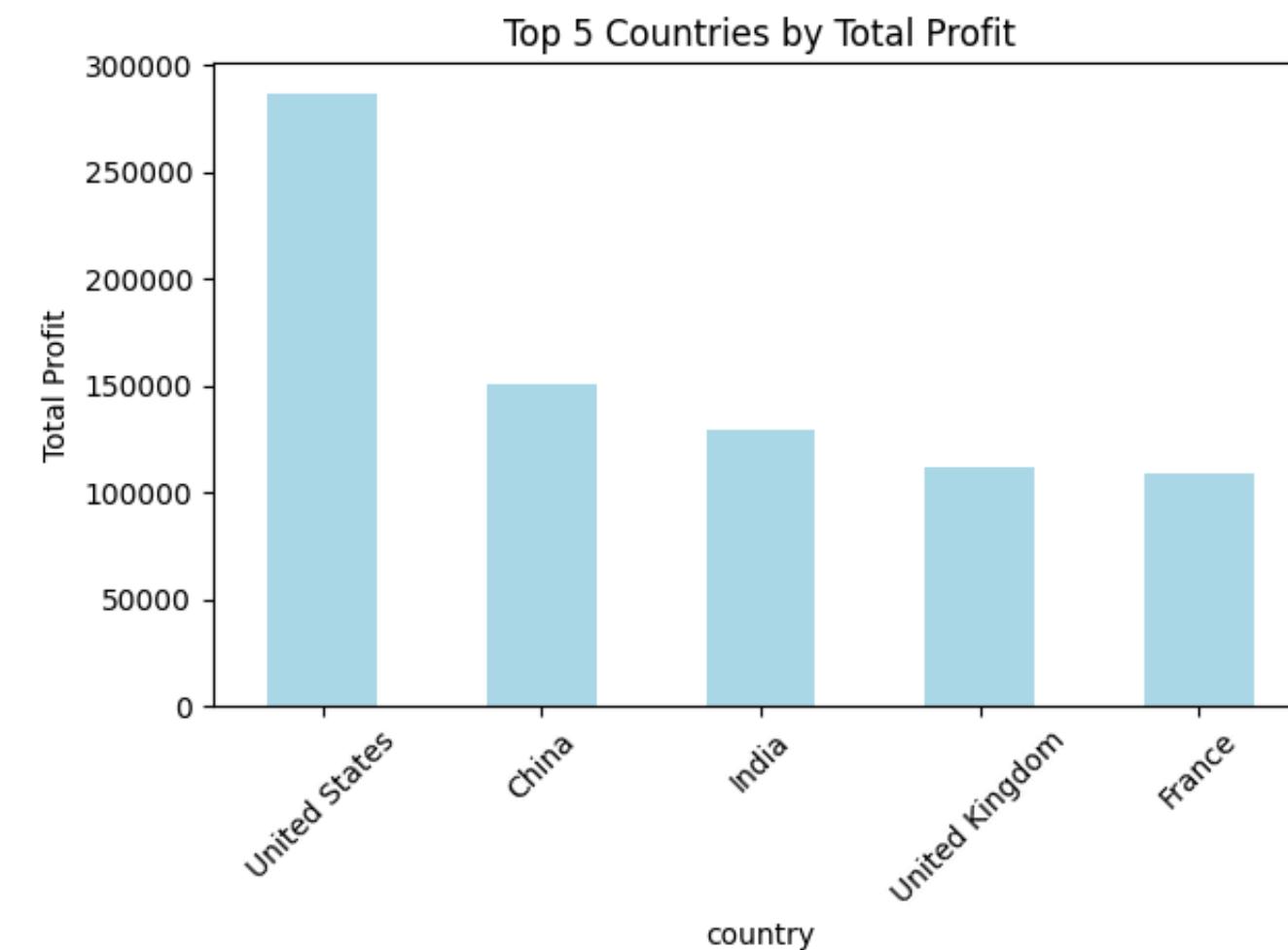
Segmen customer yang paling banyak menyumbang profit adalah Consumer, sedangkan yang paling sedikit adalah Home Office.

# REGION VS. PROFIT



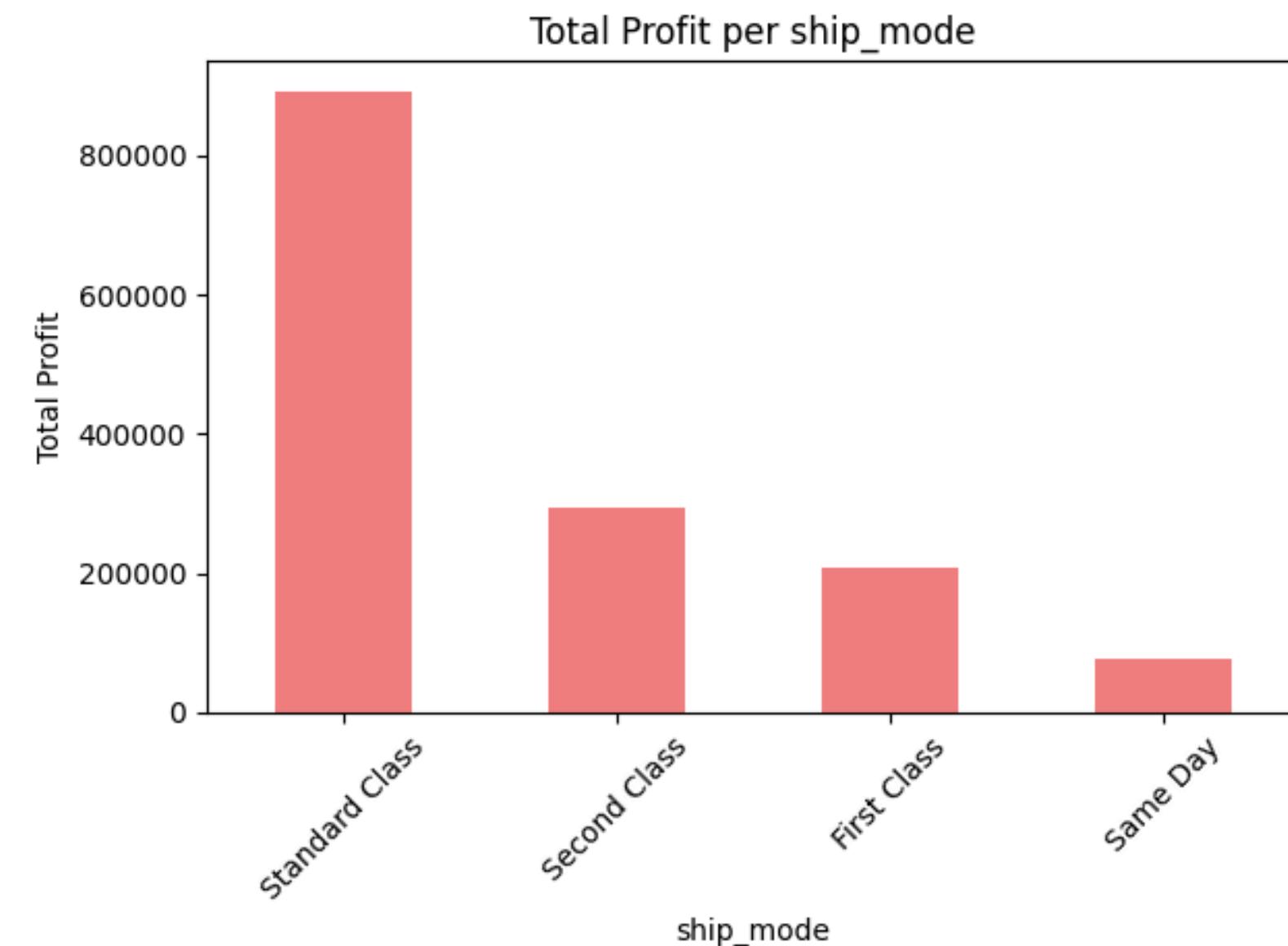
- 3 Region yang menyumbang **profit tertinggi** adalah Central, North, dan North Asia.
- 3 Region yang menyumbang **profit paling sedikit** adalah Caribbean, Southeast Asia, dan Canada.

# COUNTRY VS. PROFIT



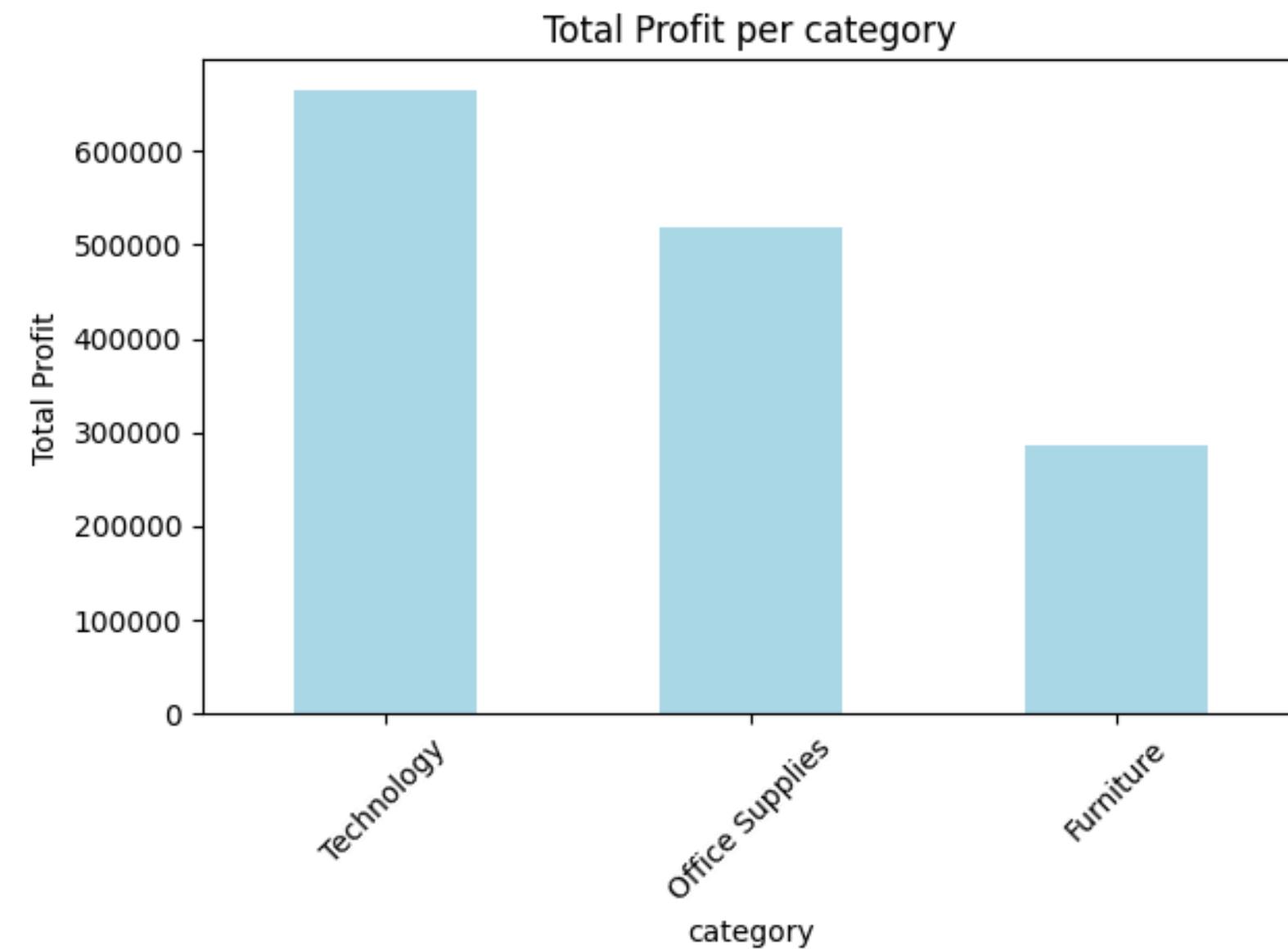
- 5 Negara yang menyumbang **profit tertinggi** adalah USA, China, India, UK, dan France.
- 5 Negara yang menyumbang **profit paling sedikit** adalah Eritrea, Armenia, Equatorial Guinea, Macedonia, dan Bahrain.

## SHIP MODE VS. PROFIT



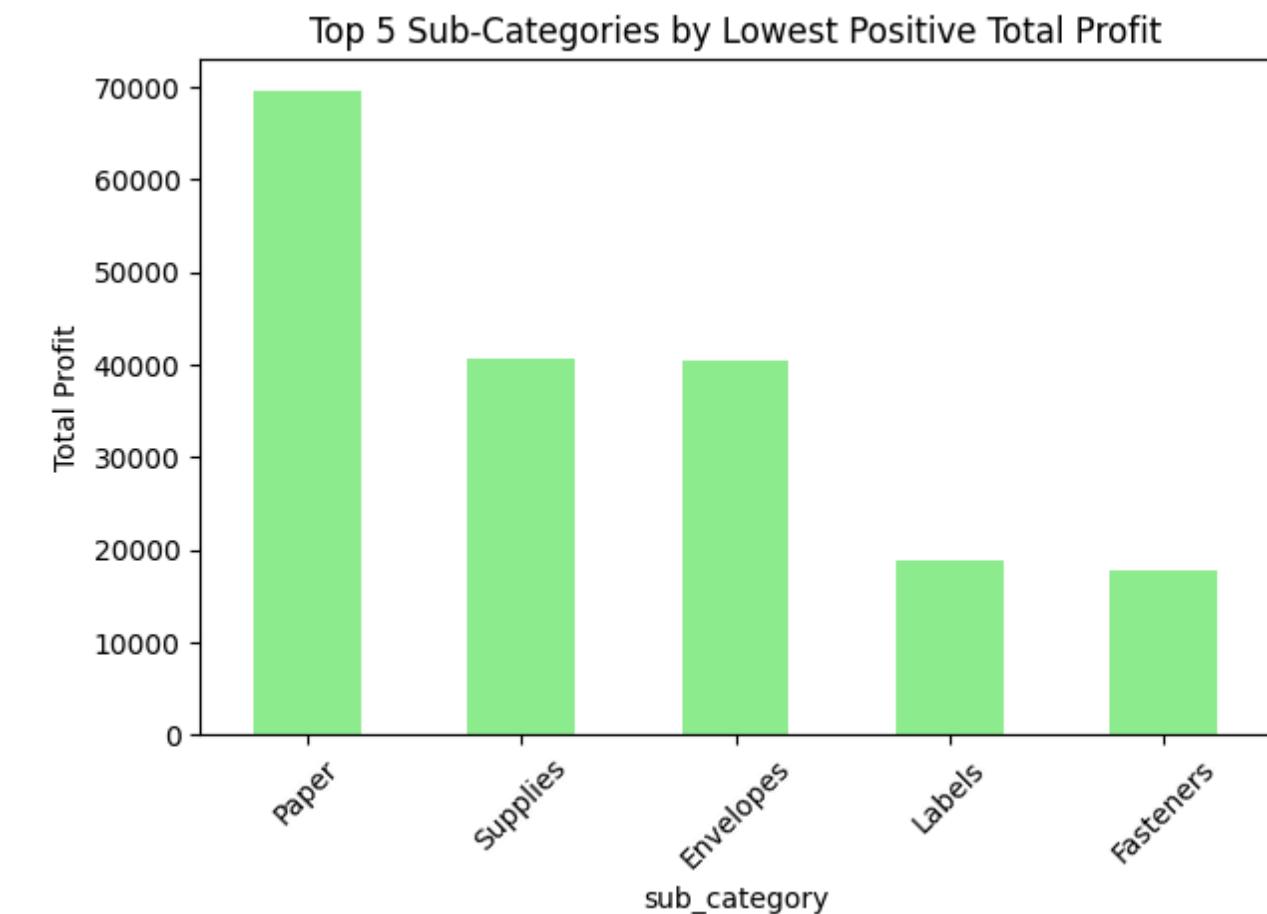
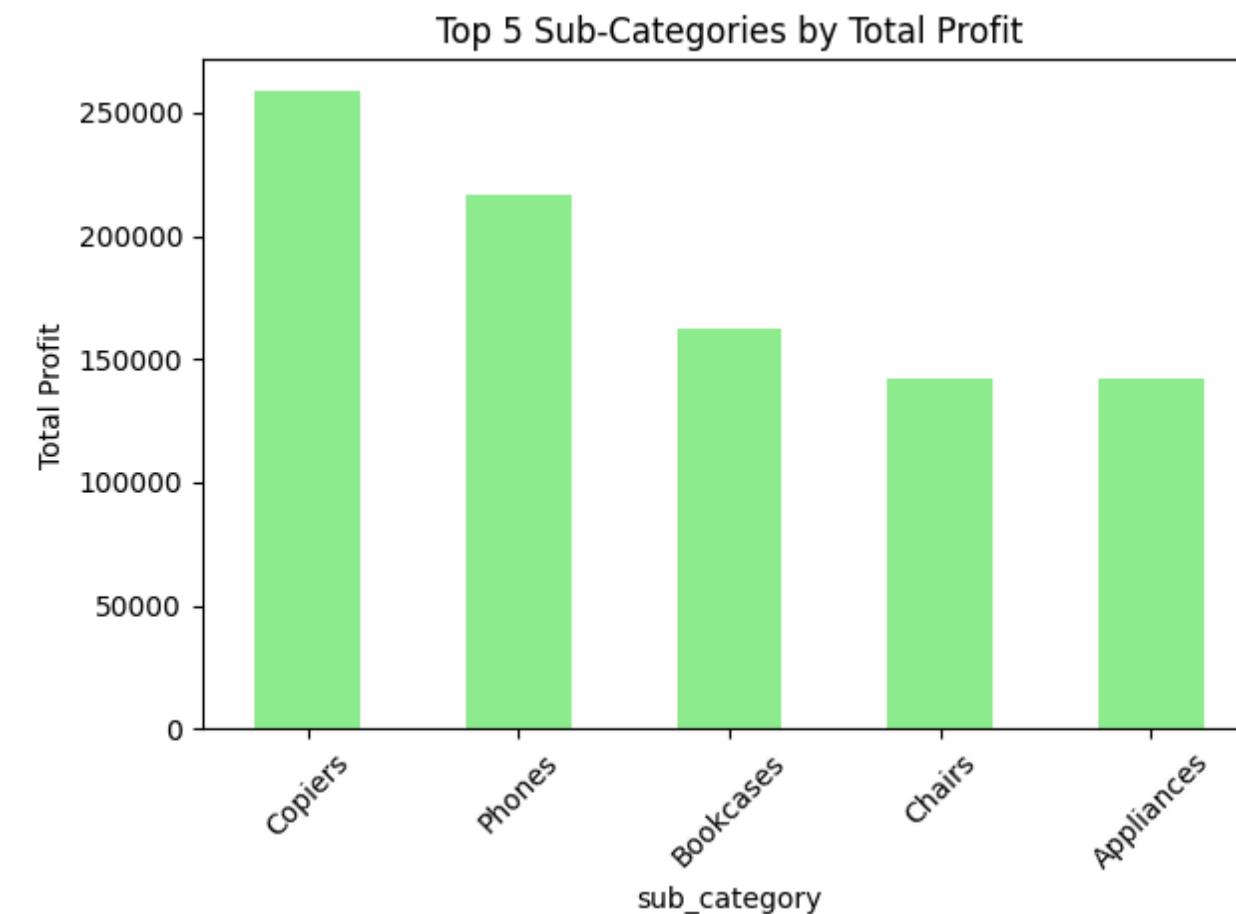
Ship mode yang **paling banyak** menyumbang profit adalah standard class, sedangkan yang **paling sedikit** adalah same day. Hal ini disebabkan oleh minat customer yang hampir selalu atau cenderung memilih ongkos kirim yang paling **murah**.

# CATEGORY VS. PROFIT



Kategori **techonology** memiliki profit yang paling tinggi, sedangkan kategori **furniture** memiliki profit yang paling rendah.

# SUB-CATEGORY VS. PROFIT



- 5 Sub kategori yang memiliki **profit tertinggi** adalah copiers, phones, bookcases, chairs, dan appliances.
- 5 Sub kategori yang memiliki **profit paling sedikit** adalah paper, supplies, envelopes, labels, fasteners.

# REGRESSION

OLS Regression Results						
Dep. Variable:	profit	R-squared:	0.214			
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.214			
Method:	Least Squares	F-statistic:	2795.			
Date:	Wed, 10 Sep 2025	Prob (F-statistic):	0.00			
Time:	10:43:21	Log-Likelihood:	-3.3133e+05			
No. Observations:	51290	AIC:	6.627e+05			
Df Residuals:	51284	BIC:	6.627e+05			
Df Model:	5					
Covariance Type:	nonrobust					
coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]	
const	-590.7434	1250.653	-0.472	0.637	-3042.036	1860.549
sales	-0.0506	0.004	-14.048	0.000	-0.058	-0.044
quantity	1.3434	0.315	4.261	0.000	0.725	1.961
discount	-241.7809	3.236	-74.706	0.000	-248.124	-235.437
shipping_cost	1.0459	0.013	82.471	0.000	1.021	1.071
year	0.3127	0.621	0.503	0.615	-0.905	1.531
Omnibus:	39394.244	Durbin-Watson:	1.940			
Prob(Omnibus):	0.000	Jarque-Bera (JB):	375123327.361			
Skew:	1.925	Prob(JB):	0.00			
Kurtosis:	421.946	Cond. No.	3.70e+06			

Sales, Quantity, Shipping Cost, Discount Memiliki nilai **p-value** yang sangat kecil (0.000) sehingga menunjukkan bahwa penjualan memiliki **pengaruh signifikan** terhadap profit.

# RESULT

01

Penjualan yang rendah berhubungan dengan profit yang lebih rendah. Strategi untuk meningkatkan penjualan harus difokuskan, seperti **promosi/iklan** yang lebih tepat sasaran dengan **segmentasi pelanggan** dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan **membership**.

02

Diskon yang **tinggi** pada produk dengan profit rendah dapat memperburuk situasi. Di sisi lain, diskon memang dapat meningkatkan penjualan, tetapi terlalu banyak diskon juga dapat **mengurangi** profit sehingga pengelolaan strategi diskon harus lebih hati-hati, seperti menawarkan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar atau untuk pelanggan loyal.

03

Biaya pengiriman yang tinggi dapat mengurangi **daya tarik** produk, terutama untuk kategori dengan profit rendah sehingga perlu solusi untuk mengurangi biaya pengiriman, seperti bernegosiasi dengan penyedia layanan logistik atau menawarkan opsi pengiriman gratis dengan syarat tertentu.

# THANK YOU

For your attention