



E-COMMERCE SALES DATA ANALYSIS

Methodology

1) Data Collection

- File excel berasal dari platform MySkill.
- Berisi data penjualan e-commerce.

2) Data Cleaning

- Hapus duplikat
- Hapus missing value
- Data transformasi
- Ekstrak kolom

3) Data Analysis

- Analisis deskriptif
- Analisis tren penjualan
- Analisis produk teratas
- Analisis proporsi segmen

4) Data Visualization

- Combo chart penjualan
- Bar chart top produk
- Pie chart komposisi segmen pasar

Background

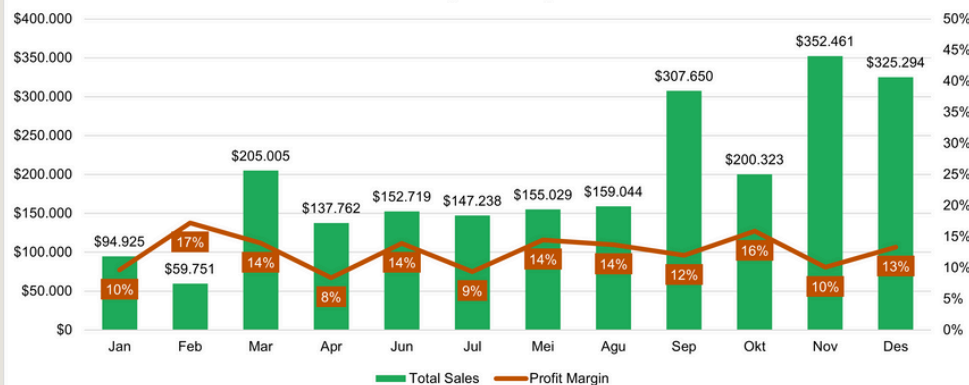
Perusahaan menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan dan perlu menganalisis data untuk memahami tren, produk unggulan, dan area yang perlu diperbaiki guna mengoptimalkan strategi pemasaran.

Objectives

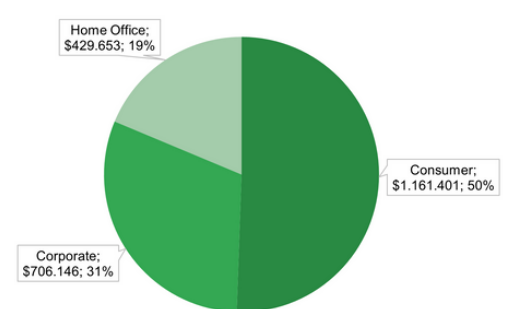
Proyek ini bertujuan menganalisis tren penjualan, mengidentifikasi produk dan segmen paling menguntungkan, serta memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan penjualan dan efisiensi operasional.

Insight

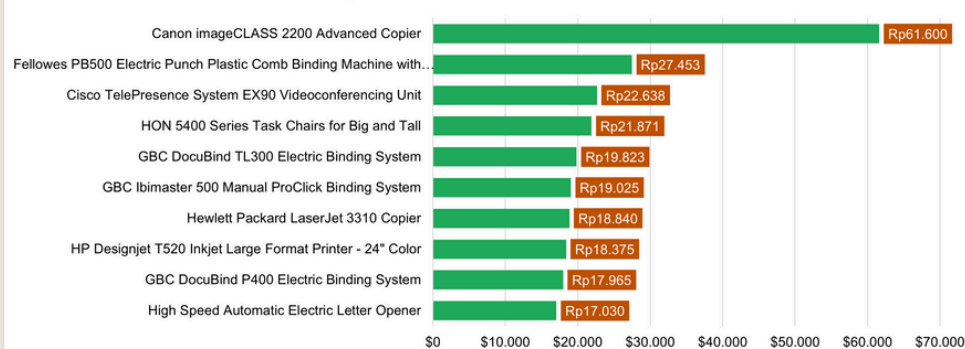
Tren Penjualan tiap Bulan



Total Sales tiap Segment



Top 10 Produk berdasarkan Sales



Recommendation

1. Promosi dan diskon awal tahun di Januari-Februari untuk meningkatkan penjualan.
2. Maksimalkan penjualan di November-Desember.
3. Penawaran khusus untuk segmen Home Office.
4. Evaluasi produk dengan margin rendah.
5. Prioritaskan stok untuk produk terlaris seperti Canon imageCLASS 2200 dan tambahkan produk pelengkap.

Insight yang ditemukan:

- Bulan dengan penjualan tertinggi adalah November (\$352,461), bulan dengan penjualan terendah adalah Januari (\$94,925).
- Margin keuntungan (profit margin) tertinggi pada bulan Februari (17%).
- Segmen Consumer menyumbang setengah dari total penjualan, diikuti oleh Corporate dan Home Office.
- Produk dengan penjualan terbesar adalah Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier.