





Sales Performance

Business Intelligence Analyst

Presented by Ma'rup Hakiki

Cek Link Profile

- Linkedin



Case Study



Suatu perusahaan bernama PT Sejahtera Bersama ingin Melihat Performa Penjualan (Pendapatan) dari berbagai kategori produk yang telah dipasarkan, Sebagai BI analyst saya diharapkan dapat menganalisis topik sebagai berikut:

- Total keseluruhan sales (Penjualan/Pendapatan)
- 2. Total keseluruhan sales (Penjualan/Pendapatan) berdasarkan kategori produk
- 3. Total keseluruhan qty berdasarkan kategori produk
- 4. Total sales (Penjualan/Pendapatan) berdasarkan kota
- 5. Total qty berdasarkan kota
- 6. Top 5 kategori produk yang paling tinggi salesnya
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi qtynya

Dari hasil visualisasi akan diperoleh suatu *insight* dan rekomendasi untuk mempertahankan penjualan ataupun menaikkan penjualan.



Primary Key



Langkah pertama yang dilakukan yaitu menentukan primary key (nilai unik) dari masing masing dataset (Table) yang telah diberikan, berikut keterangan primary key untuk masing masing dataset:

- 1. Kolom "CustomerID" Sebagai Primary Key untuk table Customers.
- 2. Kolom "OrderID" Sebagai Primary Key untuk table Orders.
- Kolom "ProdNumber" Sebagai Primary Key untuk table Products.
- 4. Kolom "CategoryID" Sebagai Primary Key untuk table .

	Field nar	ne		Тур	е		Mode	
	Custom	erID		INT	EGE	R	NULLA	ABLE
	Field name	Туре		Mode		Key		
_	OrderID	INTEGER		NULLABL	E	PK		
	Date	DATE		NULLABL	E			
	CustomerID	INTEGER		NULLABL	E	FK		
	ProdNumber	STRING		NULLABL	E	FK		
	Quantity	INTEGER		NULLABL	E			
Ξ	Filter Enter p	roperty na	me o	r value				
	Field name	Ту	ре	1	Mode		Key	Colla
	ProdNumb	oer S	FRING	1 6	NULL	ABLE	PK	
	ProdName	ST	FRING	6 E	NULL	ABLE		
	Category	IN	TEGE	ER I	NULL	ABLE	FK	
	Price	FL	OAT	1	NULL	ABLE		
∓ Fi	lter Enter pro	perty nam	e or v	value				
	Field name			Туре		Mode		Key
	CategoryID			INTEGE	3	NULL	ABLE	PK
	CategoryNar	me		STRING		NULL	ABLE	
٦	CategoryAbl	oreviation		STRING		NULL	ABLE	



Table Relationship





Selanjutnya yaitu menentukan foreign key (kunci penghubung) dari masing masing dataset (Table) untuk melakukan relasi/hubungan antar tabel, berikut keterangan dari Table Relationship:

- 1. Relasi Table Customers & Orders (**CustomerID**) memiliki hubungan **one to many**, yang artinya satu customer dapat melakukan banyak pesanan (order).
- Relasi Table Products & Orders (**ProdNumber**) memiliki hubungan one to many, yang artinya satu product dapat dilakukan banyak pesanan (order).
- Relasi Table Products & ProductCategory (Category & CategoryID) memiliki hubungan one to many, yang artinya satu Kategori Produk dapat memiliki banyak Produk.



Table Master



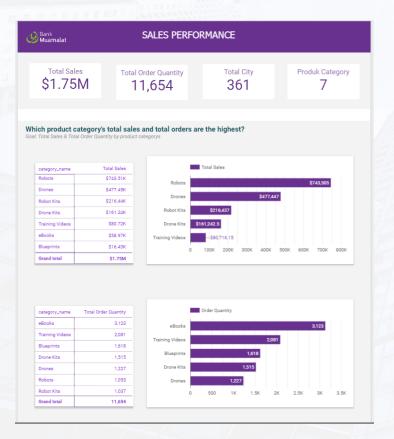
Quer	ry results						≛ SAVE RESULTS ▼	™ EXPLORE DATA ▼	\$
JOB IN	NFORMATION	RESULTS CHART PREVIEW	JSON EXECUTIO	N DETAILS EX	(ECUTION GRAPH				
Row	order_date ▼	category_name ▼	product_name ▼	product_price ▼	order_qty ▼	total_sales ▼	cust_email ▼	cust_city ▼	
1	2020-01-01	Drone Kits	BYOD-220	69.0	1	69.0	edew@nba.com#mailto:edew	Honolulu	
2	2020-01-01	eBooks	Polar Robots	23.99	2	47.98	fvaslerqt@comsenz.com#mailt	Jackson	
3	2020-01-01	Robots	RWW-75 Robot	883.0	3	2649.0	tmckernot@tinyurl.com#mailto	Katy	

Membuat table master dengan melakukan join antar table dan mengurutkannya berdasarkan order date awal dan order qty terkecil untuk mendapatkan informasi atau kolom yang diperlukan dalam pembuatan dashboard visualisasi.



Visualisazation





- Hasil dari visualisasi dataset table master secara umum menunjukan total sales (penjualan) kurang lebih \$1.75M (juta) dan total pemesanan secara kuantitas sebesar 11.654 terdiri dari 361 kota dan 7 Kategori Produk.
- Top 5 produk total sales (Penjualan), robot memberikan penghasilan tertinggi untuk Perusahaan dengan total \$743.505, diikuti drones, robot kits, drone kits, dan training videos. Sementara itu Top 5 produk total pemesanan secara kuantitas ebooks adalah yang paling banyak dibeli secara kuantitas dengan total 3.123 transaksi diikuti Training videos, Blueprint, Drone Kits dan Drone
- secara penghasilan produk robot yang memberikan hasil yang besar namun secara quantity ebooks adalah yang paling laris.



Visualisazation



Which city has the highest total sales and total order quantity? Goal: total sales & total order quantity by city



cust_city	Total Sales
Washington	\$55.38K
Houston	\$33.76K
Sacramento	\$33.38K
San Diego	\$29.23K
Albany	\$25.41K
Springfield	\$25.06K
Miami	\$24.83K
El Paso	\$24.46K
Grand total	\$1.75M

cust_city	Total Order Quantity
Washington	308
Houston	249
San Diego	203
Sacramento	153
Atlanta	153
Chicago	152
Springfield	149
Denver	141
Grand total	11,654

- Secara keseluruhan kota penjualan tersebar di 3 benua yaitu Amerika, Eropa dan Australia. Dengan pusat distribusi penjualan terbanyak di amerika dan britania raya (united kingdom).
- Kota Washington menjadi pusat aktivitas transaksi utama dengan jumlah penjualan atau pendapatan sebesar \$55.400.
- Kota Washington juga menjadi kota dengan jumlah quantity produk paling banyak terjual dengan total 308 unit namun masih terdapat juga kota yang menghasilkan jumlah penjualan unit sangat kecil sehinga penjualan per-unitnya masih belum merata untuk setiap kota.



Business Recomendation



- **Optimalkan Penjualan Produk Robot**: Produk robot telah menjadi penyumbang pendapatan terbesar. Upayakan untuk memperluas pasar produk ini dengan strategi pemasaran yang lebih agresif, pengembangan fitur baru, atau bahkan kemitraan dengan pelaku industri terkait.
- Tingkatkan Penjualan Ebooks: Meskipun pendapatan dari ebooks tidak sebesar produk robot, Ebooks adalah produk yang paling banyak dibeli secara quantity dengan ini dapat memanfaatkan popularitas dengan menawarkan bundel atau diskon saat pembelian produk lain.
- Melakukan Pemerataan Penjualan Per Unit di Setiap Kota: Meskipun ada kota-kota dengan jumlah penjualan produk tertentu yang tinggi, ada juga kota dengan penjualan per unit yang rendah sehingga terjadi adanya ketimpangan penjualan per unit. Fokus pada strategi untuk meratakan dan meluaskan pasar penjualan per unit dengan menyesuaikan strategi seperti melakukan kampanye, pasar minat produk, kesesuaian harga, pemasaran, atau layanan tambahan lainnya.



Business Recomendation



- Strategi Penjualan, Mencoba strategi penjualan baru, seperti penjualan silang (cross-selling) dan penjualan tambahan (up-selling), untuk meningkatkan penjualan per quantity.
- **Penjualan Silang (Cross-Selling)** adalah strategi penjualan di mana penjual mencoba untuk menjual produk atau layanan tambahan yang terkait dengan produk yang sudah dibeli oleh pelanggan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan nilai total penjualan kepada pelanggan. Contoh: Jika pelanggan membeli drone, Anda bisa menawarkan aksesori terkait seperti baterai tambahan atau tas khusus untuk drone.
- Penjualan Tambahan (Up-Selling) adalah strategi penjualan di mana penjual mencoba untuk menjual versi yang lebih mahal atau upgrade dari produk yang sedang dilihat atau dipilih oleh pelanggan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan nilai total penjualan kepada pelanggan. Contoh: Jika pelanggan tertarik pada model dasar dari sebuah drone, Anda bisa menawarkan model yang lebih canggih dengan fitur tambahan seperti kamera resolusi tinggi atau waktu terbang yang lebih lama

Thank You





