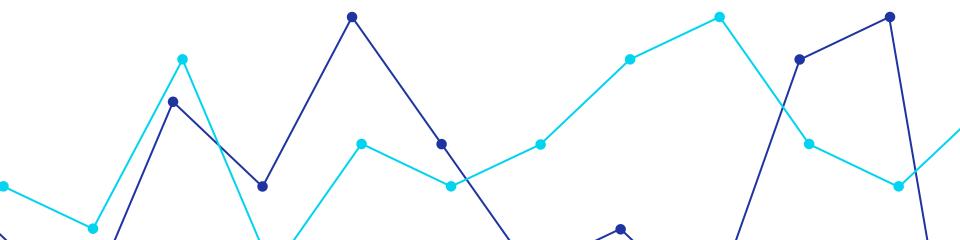
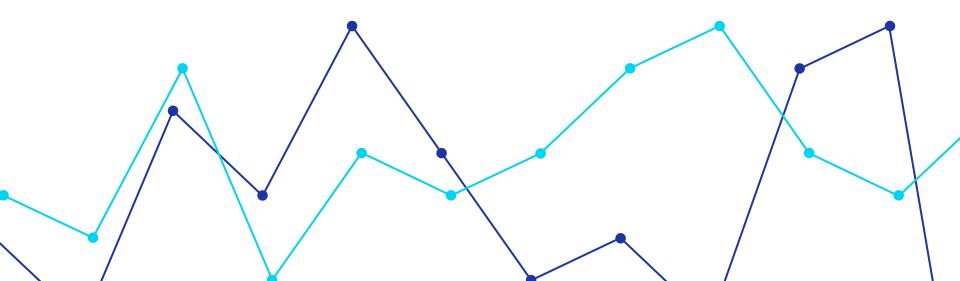
Analisa Data Penjualan Produk di Perusahaan Retech

Absolut Data Indonesia - STT Terpadu Nurul Fikri





Pendahuluan



Pada data penjualan produk di perusahaan Retech ini, kami melakukan analisa untuk mengetahui perkembangan keuntungan dan faktor yang mempengaruhinya. Disisi lain kami juga melakukan analisa terhadap performa dari para agen yang menjadi pelanggan dari perusahaan retech, sehingga dari hasil analisa kami diharapkan dapat memberikan *insight* untuk membantu mengembangkan perusahaan retech menjadi lebih baik.

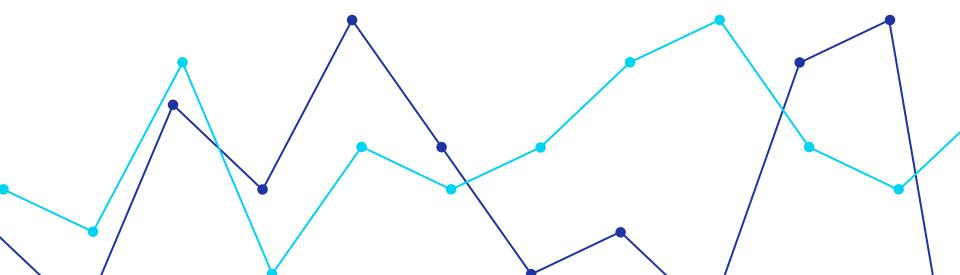
Berdasarkan data yang kami dapat, ada 13.875 transaksi yang terdiri dari 32 *field*. Namun, kami hanya menggunakan 10 *field* yang tersedia untuk dianalisa, diantaranya:

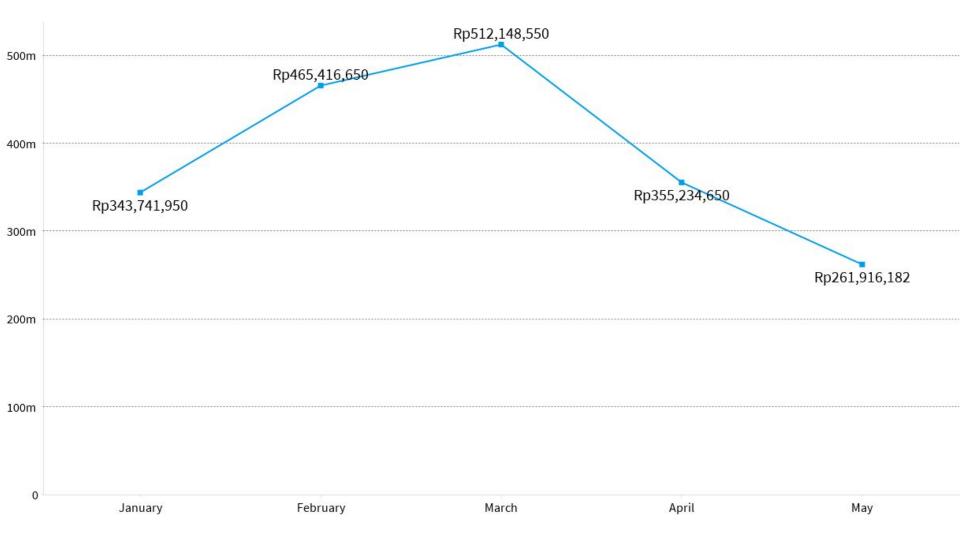
- 1. MEMBERNAME
- 2. TIPEMEMBER
- 3. TRANSACTION_DATE
- 4. COST_PRICE
- 5. DISCOUNT

- 6. PRODUCT_NAME
 - **SALES**
 - 3. QTY
- 9. RETAIL_PRICE
- 10. PROFIT

Namun, *field* yang sebelumnya kami gunakan terdapat beberapa kejanggalan. Seperti, ada data yang kosong dan tidak sesuai perhitungan, hal ini menjadi kendala bagi kami dalam menganalisa data tersebut, sehingga berpengaruh terhadap hasil analisa yang kami lakukan.

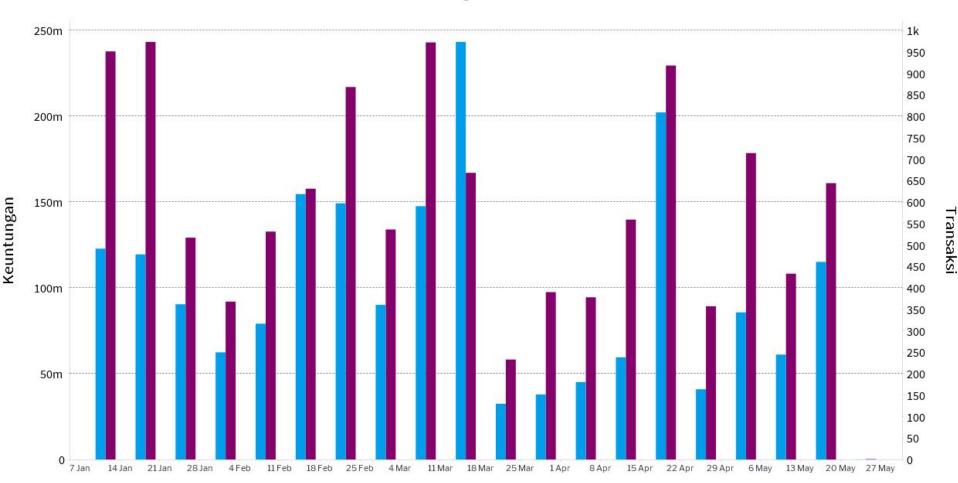
Analisa





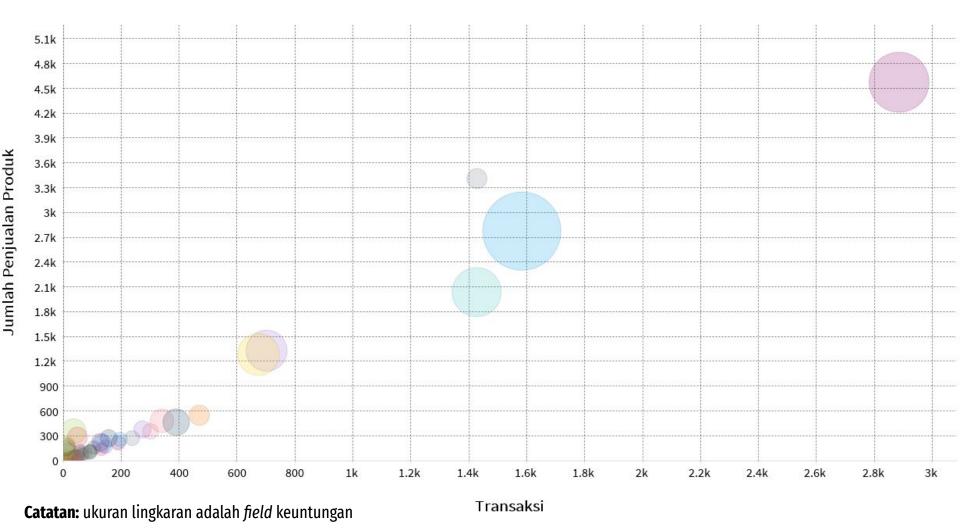
Analisa Terhadap Perkembangan Laba

Terlihat bahwa perkembangan laba mengalami kenaikan di tiga bulan pertama dan puncaknya ada di bulan Maret. Namun, mengalami penurunan yang cukup drastis di bulan April dan Mei.



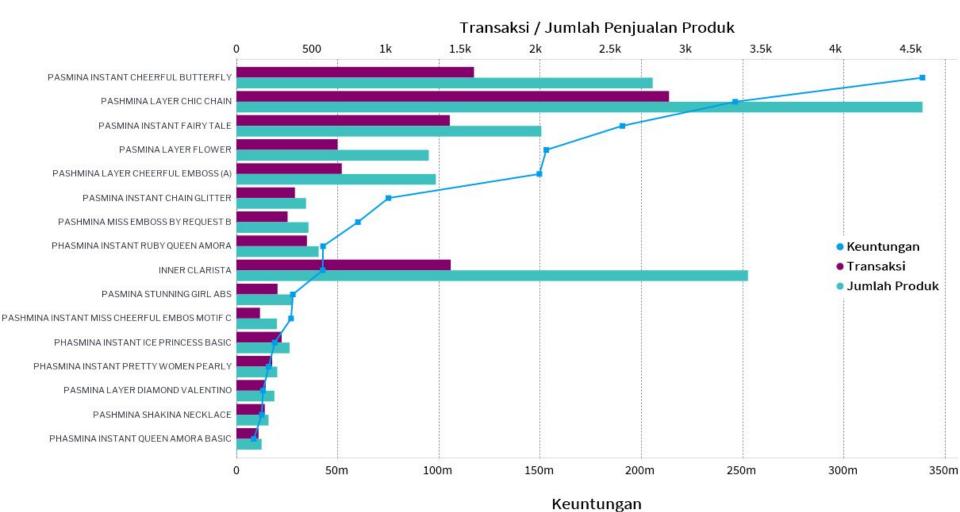
Perbandingan Banyaknya Transaksi dengan Keuntungan

Terlihat bahwa transaksi terbanyak rata-rata terjadi di pertengahan bulan yaitu antara di pekan kedua dan ketiga. Serta transaksi yang rendah rata-rata terjadi di awal dan akhir bulan yaitu di pekan pertama dan keempat. Selain itu dari grafik sebelumnya, dapat diketahui bahwa tidak selalu transaksi dengan jumlah yang banyak diikuti oleh keuntungan yang besar.



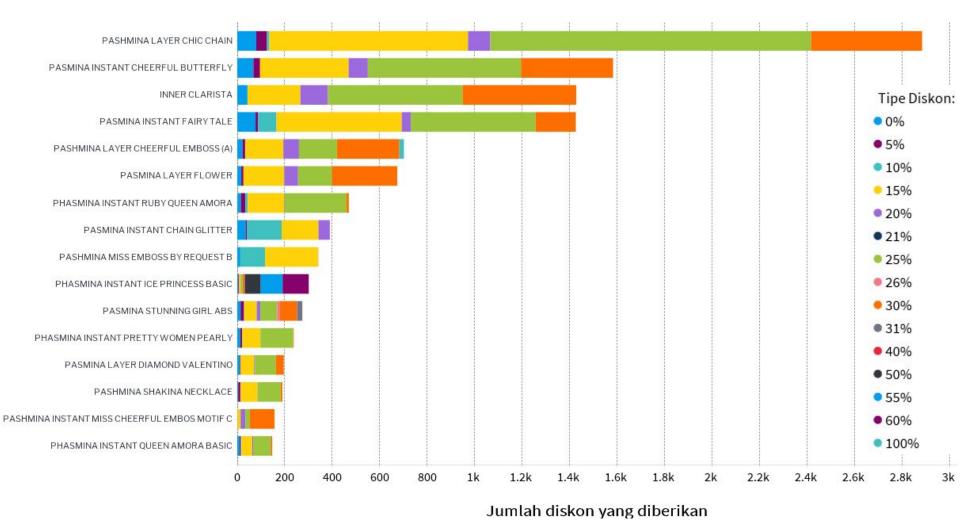
Korelasi antara banyaknya Transaksi dengan Jumlah Penjualan Produk

Terlihat bahwa banyaknya transaksi dengan jumlah penjualan produk memiliki korelasi yang positif, sehingga semakin banyak transaksi maka jumlah penjualan produk meningkat dan keuntungan yang didapatkan pun lebih besar.



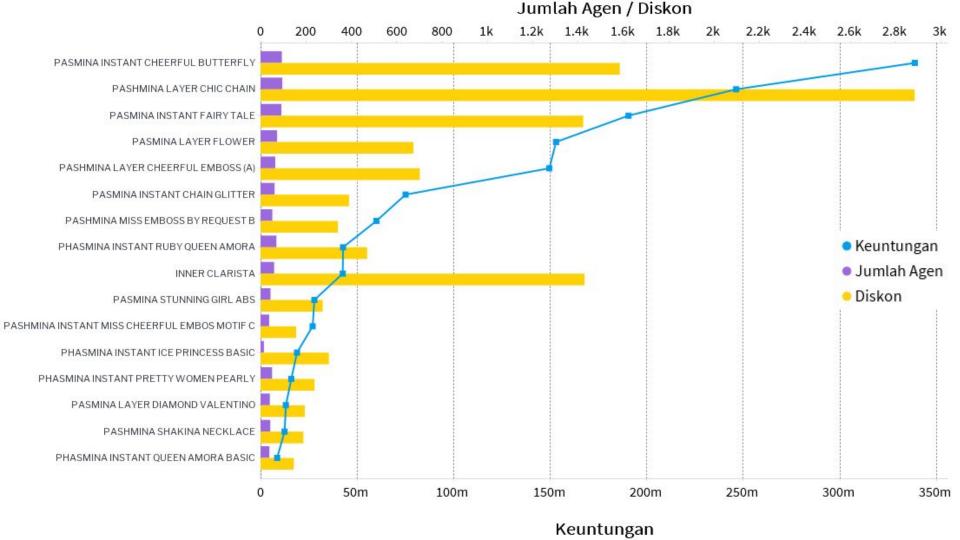
Perbandingan Produk dengan Keuntungan

Terlihat bahwa produk Pashmina Layer Chic Chain dan Inner Clarista memiliki jumlah penjualan produk yang tinggi, tetapi keuntungan tertinggi diraih oleh produk Pasmina Instan Cheerful Butterfly. Oleh karena itu, dapat diketahui bahwa jumlah penjualan produk tidak selalu mempengaruhi besarnya keuntungan yang didapat.



Diskon yang diberikan terhadap Produk

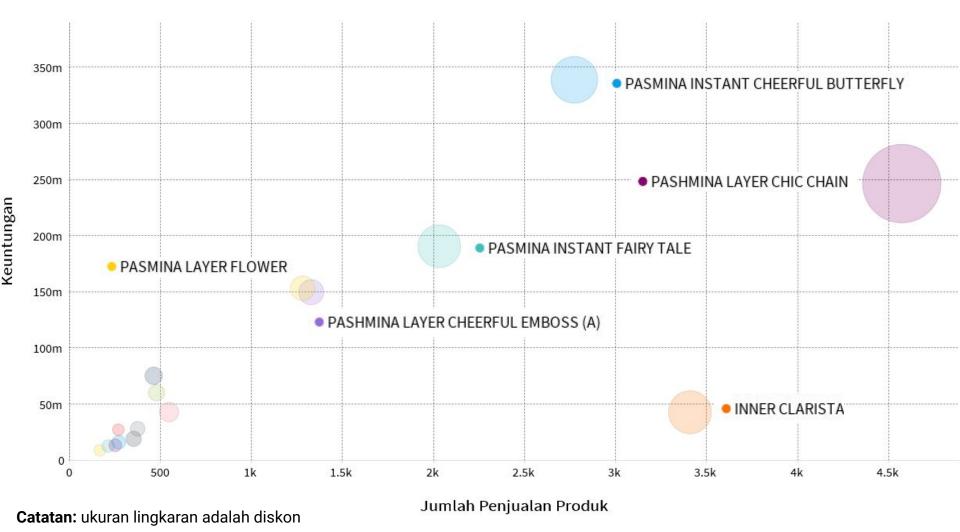
Terlihat bahwa produk Pashmina Layer Chic Chain terjual dengan diikuti oleh banyaknya diskon yang diberikan. Sehingga menjadikan jumlah penjualan produk tersebut ikut meningkat. Oleh karena itu, diketahui semakin banyak dan besar diskon yang diberikan dapat meningkatkan transaksi dan jumlah penjualan produk.



Transaksi yang dilakukan agen terhadap produk

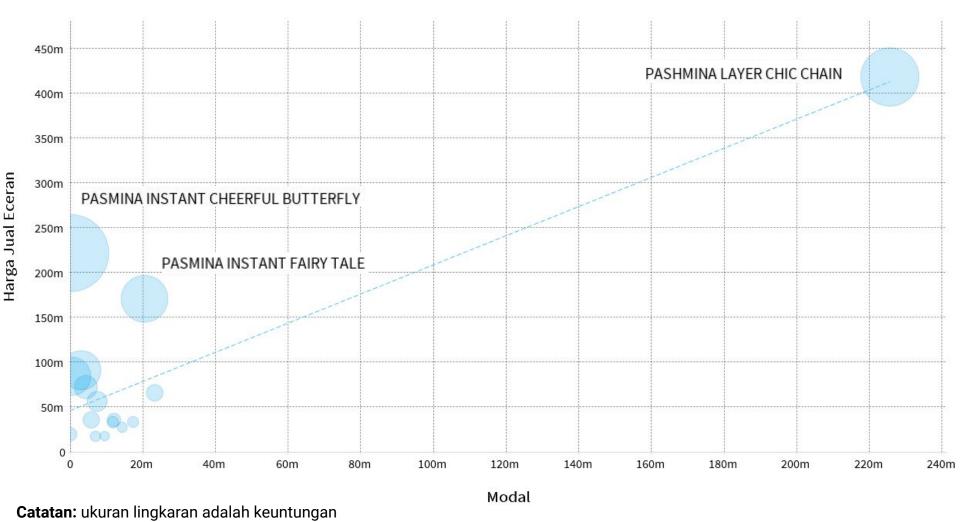
Dapat diketahui bahwa pada masing-masing produk memiliki jumlah agen yang berbeda dan di setiap agen tersebut dapat memberikan diskon terhadap produk yang dijualnya. Sehingga keuntungan yang didapat dari masing-masing agen pun juga ikut berbeda.





Korelasi antara jumlah penjualan produk dengan keuntungan

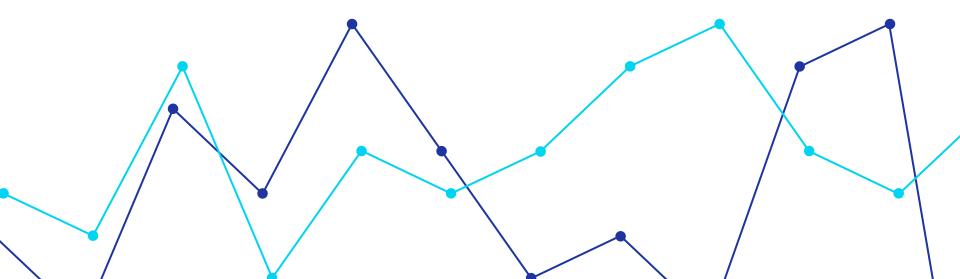
Terlihat semakin besar diskon yang diberikan akan meningkatkan jumlah penjualan produk, tetapi tidak terlalu berpengaruh terhadap keuntungan. Hal tersebut terlihat karena terdapat juga produk yang memiliki diskon yang tidak terlalu besar akan tetapi memberikan keuntungan yang besar.



Korelasi antara modal dengan harga jual eceran

Analisa yang didapat adalah terdapat produk dengan modal yang sedikit akan tetapi dijual dengan harga yang cukup tinggi. Hal ini yang menjadi salah satu kejanggalan, dimana modal yang dibutuhkan sangat sedikit.

Hasil Analisa



Hasil analisa secara keseluruhan yang dapat kami simpulkan adalah keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan Retech dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu banyaknya transaksi, diskon, dan harga produk, dan yang paling mempengaruhi adalah jumlah kuantitas produk yang terjual.

Dalam upaya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar, maka perusahaan Retech dapat melakukan salah satu pilihan yaitu dengan meningkatkan transaksi dan jumlah penjualan produk. Untuk mencapai hal tersebut, dapat dilakukan dengan mengubah strategi pada produk diantaranya diskon yang diberikan, jumlah agennya, dan menentukan harga jual yang tepat sesuai dengan modal yang dikeluarkan.

Terima Kasih

