

# Supplement Sales Forecast

Bussines understanding

Start Slide





# Kelompok 2 - Infolvators

1. **M Arvin Fadriansyah**
2. **M Rizqi Fadhilah**
3. **Melliza Nastasia Izazi**
4. **Thufael Bintang Alfattah**
5. **Zulfikar fauzi**
6. **Annisa Sulistyaningsih**
7. **Niken Mustikaweni**
8. **galih refa**

# Peran dalam Dataset

1. **ID:** Unik identitas untuk setiap pesanan, membantu melacak transaksi individu.
2. **Store\_id:** Identitas unik untuk setiap toko WOMart, digunakan untuk analisis spesifik toko.
3. **Store\_Type:** Kategori tipe toko berdasarkan strategi bisnis WOMart, membantu dalam segmentasi dan analisis performa.
4. **Location\_Type:** Tipe lokasi setiap toko, penting untuk memahami pengaruh lokasi terhadap penjualan.
5. **Region\_Code:** Kode unik untuk setiap region, digunakan untuk analisis regional.
6. **Date:** Tanggal transaksi, penting untuk analisis tren waktu.
7. **Holiday:** Indikator apakah hari tersebut merupakan hari libur atau bukan, berguna untuk analisis penjualan berdasarkan hari libur.
8. **Discount:** Indikator adanya diskon atau tidak, penting untuk analisis dampak diskon terhadap penjualan.
9. **#Order:** Jumlah pesanan, metrik penting untuk volume penjualan.
10. **Sales:** Total pendapatan dari setiap pesanan, metrik utama untuk kinerja penjualan.

# Peran dalam Dataset

Sebagai tim data scientist di perusahaan Infolvators, kami memiliki peran penting dalam menganalisis dan memprediksi cash flow yang efektif untuk tim sales WOMart. Tugas kami mencakup pengumpulan dan pengolahan data, penerapan model prediktif, serta penyusunan laporan yang dapat membantu tim sales WOMart dalam mengoptimalkan strategi penjualan mereka. Dengan demikian, kami berkontribusi pada keberhasilan WOMart dalam mengelola keuangan dan meningkatkan kinerja penjualan mereka secara keseluruhan.

## Problem Statement

# Permasalahan yang ingin diselesaikan

WOMart membutuhkan model forecasting yang efektif untuk memprediksi cashflow ( arus kas) yang akan datang sehingga nantinya perencanaan keuangan untuk tim sales dapat ditingkatkan lebih baik di masing masing wilayah store WOMart.





## Goals & Objective

# What Goals & Objective



### Goals

Mendapatkan insight terkait Cash flow (arus kas) di setiap store.



### Objective

Membuat visualisasi data untuk melihat apakah ada pengaruh dari diskon dan hari libur terhadap penjualan di tiap daerah.

## Supplement Sales Forecast

# Bussines Metrics

01.

### **Sale Revenue by region**

Perhitungan pendapatan yang diperoleh dari penjualan di setiap store.

02.

### **Customer Conversion Rate**

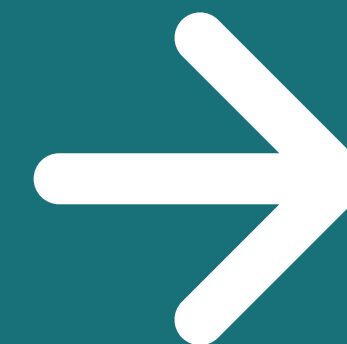
Metrics yang digunakan untuk menentukan strategi penjualan.



Supplement Sales Forecast

# INSIGHT

**Infolvators**

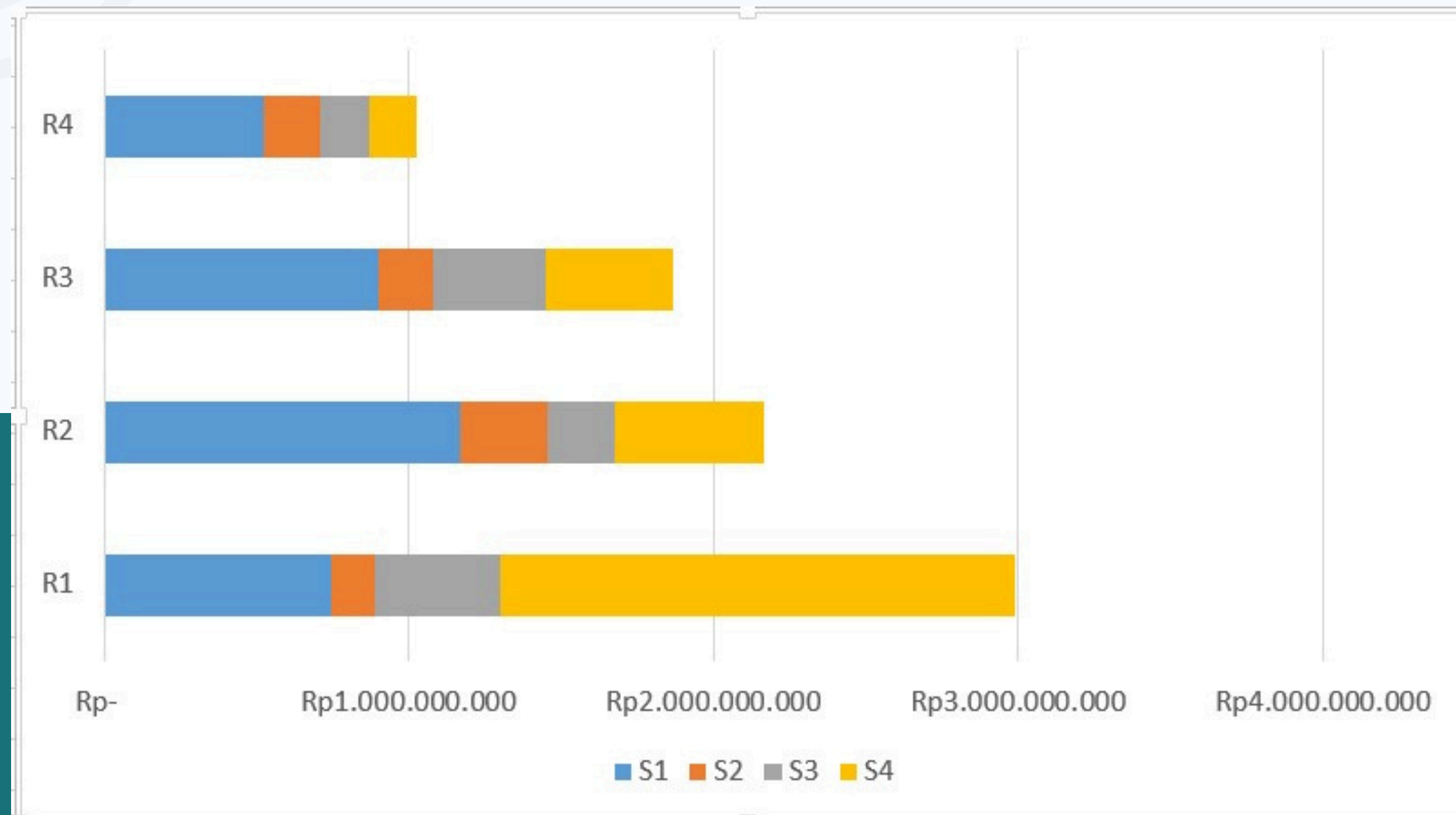




## Supplement Sales Forecast

# Data dari grafik menunjukkan bahwa

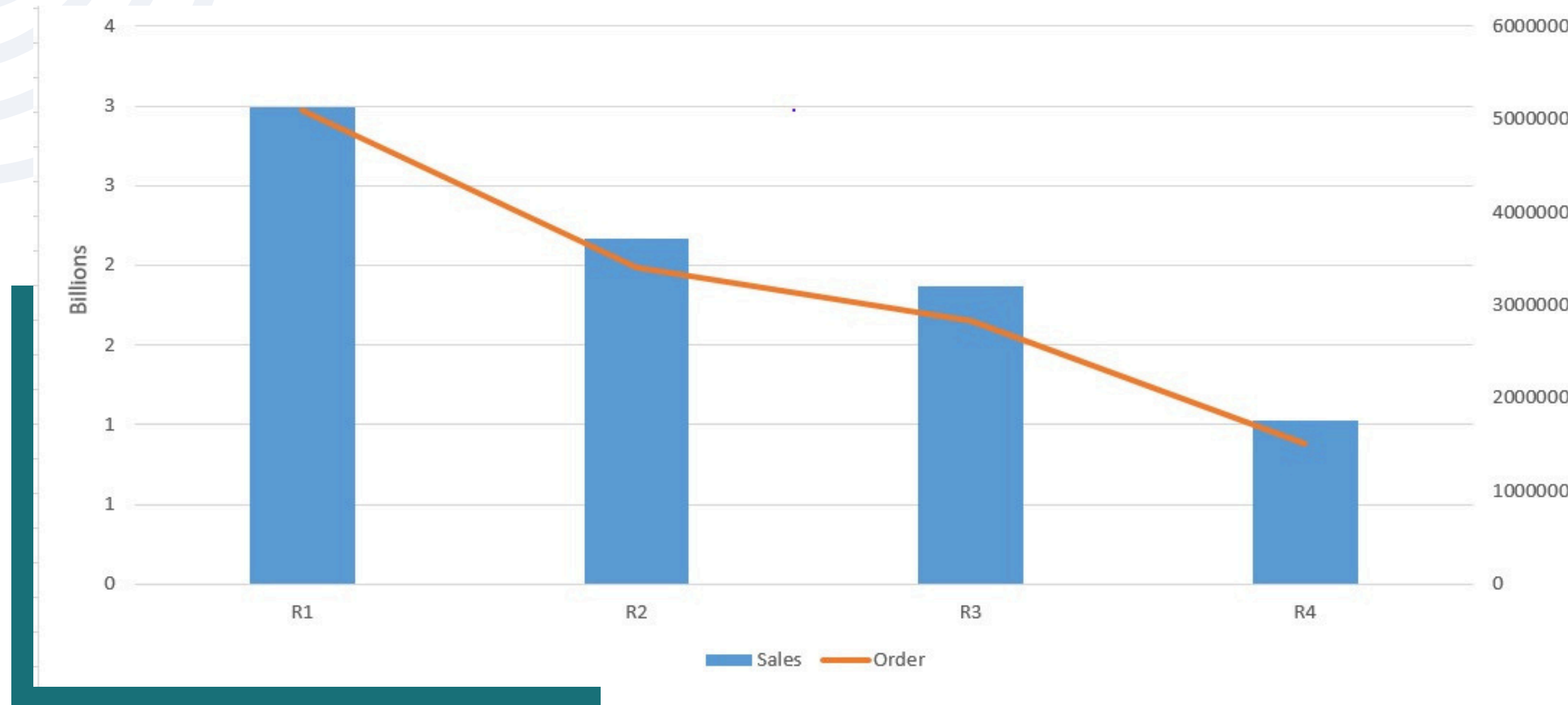
- ✓ Region R1 memiliki order paling banyak selama 17 bulan yaitu 3 Miliar
- ✓ Tipe store paling banyak pada R1 itu pada tipe store S4
- ✓ Tipe Store R2-R4 kebanyakan tipe Store 1



Terdapat 4 data Region dari Region 1 sampai Region 4 yang dimana menunjukkan Total pendapatan dari setiap pesanan selama 17 Bulan

## Supplement Sales Forecast

**Data dari grafik menunjukkan bahwa**

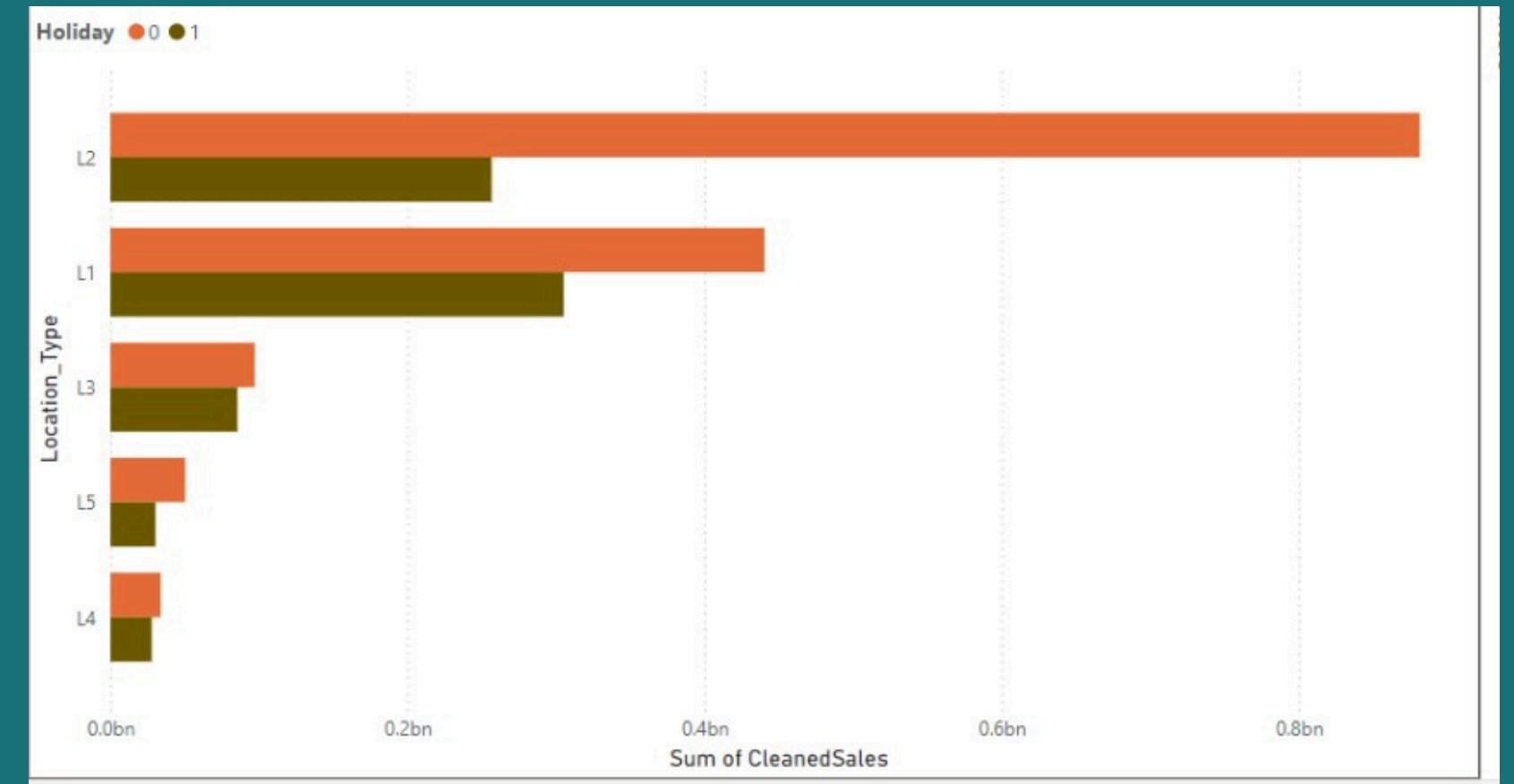
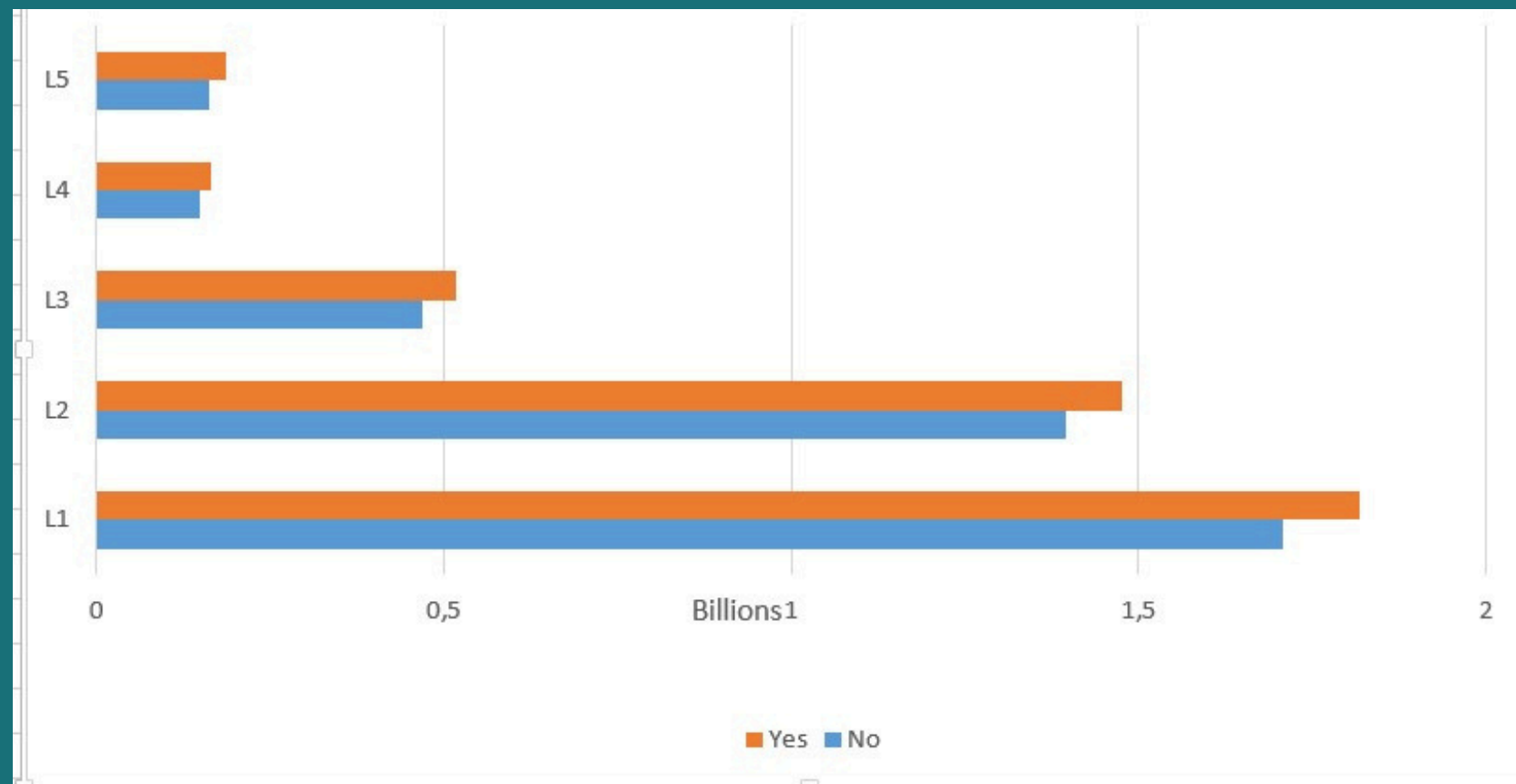


Dilihat dari grafik sebelumnya dimana R1 menjadi Region dengan pendapatan tertinggi begitu pula pada sales order (Jumlah pesanan) akan berbanding lurus atau linear pada setiap data yang bisa dilihat.

- ✓ **Grafik Linear ( berbanding lurus ) ketika Dihubungkan sales dan order**
- ✓ **R4 Menjadi Region dengan Sales dan Order paling sedikit**

## Pengaruh Discount terhadap penjualan

## Pengaruh Holiday terhadap Penjualan



Berdasarkan data dari grafik diatas menunjukan bahwa Penjualan meningkat saat pelanggan menerima tawaran discount, begitu pula penawaran mayoritas diberikan pada hari selain hari libur.

- ✓ **Penjualan meningkat ketika pelanggan menerima tawaran Discount**
- ✓ **Penawaran naik selain hari Holiday**

# Heatmap R1

## Insight

Berdasarkan visualisasi heatmap diketahui bahwa ketika tidak ada discount dan tidak holiday memengaruhi penjualan

Region_Code	Store_Type	Location_Type	No		Yes	
			0	1	0	1
R1	S1	L1	141709218	16911995,79	154897422	19408370,16
		L2	10130157	1077135,42	10799157	1470091,32
		L3	97170711	11760359,34	108431889	13466856,72
		L4	41298303	5045608,35	45654441	5624712,72
		L5	26602476	3161910,84	28989270	3613449,69
	S2	L1	15379131	1700933,1	14878611	2014752,51
		L3	6188721	789906,21	8233134	945375,27
		L5	36277305	4637490,99	46332570	5708569,35
	S3	L1	104697291	12181618,77	112466289	14277094,05
		L2	46533981	5354844,75	49226349	6107200,83
		L3	26421684	3169928,01	27611247	3414230,46
	S4	L1	237605901	27850616,31	252367506	31261133,64
		L2	499596888	58056156,69	514871187	64705183,26

Region_Code	Store_Type	Location_Type	No		Yes	
			0	1	0	1
R2	S1	L1	306933954	35180530,83	317009529	40879378,95
		L2	66900915	7453305,66	64654347	8470237,62
		L3	97274295	11569845,69	108091173	13545931,8
		L4	18613056	2435350,98	22721370	2725431,12
		L5	17521407	2219142,66	20927274	2411834,85
	S2	L1	21563544	2566540,29	23837454	2953617,15
		L3	32268822	3677724,6	36279129	4691823,42
		L4	35547060	4093901,67	38665545	5118812,64
		L5	33361395	3897817,41	33592629	4368039,93
	S3	L1	70406283	8287577,37	76533990	9704441,67
		L2	23565816	2787483,87	26432022	3195174,96
	S4	L1	35908995	4377683,91	36755136	4390963,02
		L2	182217945	21277979,37	184781367	23502902,25

# Heatmap R2

## Heatmap R3

Region_Code	Store_Type	Location_Type	No		Yes	
			0	1	0	1
R3	S1	L1	256517883	30761952,06	277616874	34170464,7
		L2	41481534	5224146,09	47442765	5675589,66
		L3	64078209	7707372,09	73563777	8876058,99
		L4	19419690	2389812,51	21989736	2656444,14
	S2	L1	15008967	1621332,9	13366554	1870328,7
		L3	48790779	5376767,88	46091748	6109574,76
		L4	6670770	728274,51	5998605	889824,81
		L5	10716879	1242106,29	11215392	1457478,9
	S3	L1	66590460	8290209,45	80588988	9598067,34
		L2	80687199	9420906,72	87515223	11007159,96
		L3	8713887	1018092,54	9456612	1177615,62
	S4	L1	22195812	2703791,61	23650032	2877551,55
		L2	153722229	18888713,34	172810296	20947476,24

## Heatmap R4

Region_Code	Store_Type	Location_Type	No		Yes	
			0	1	0	1
R4	S1	L1	193896867	22185738,54	193368480	25056734,16
		L2	33470460	3832573,38	32354091	4116587,7
		L3	6345657	947517,51	9511821	996817,74
	S2	L1	16416918	1758166,41	14543268	1974338,46
		L3	32662143	3852906,15	34129083	4364237,31
		L4	11633364	1318187,67	11811141	1572374,4
		L5	19992264	2479089,99	24291723	2933295,39
	S3	L1	10240920	1226176,62	11342142	1338638,28
		L2	58516446	6923525,85	61071549	7623710,7
	S4	L1	13633515	1419747,78	12117267	1598053,65
		L2	51826305	6864312,69	59711283	6859768,74



# Summary Visualization

Diperoleh bahwa store type dan location type dengan penjualan terbanyak pada tiap region adalah sebagai berikut :



## Region 1



**Kombinasi store type dan location type dengan penghasilan atau revenue tertinggi berdasarkan data adalah S4,L2**



## Region 3



**Kombinasi store type dan location type dengan penghasilan atau revenue tertinggi berdasarkan data adalah S1,L1**



## Region 2



**Kombinasi store type dan location type dengan penghasilan atau revenue tertinggi berdasarkan data adalah S1,L1**



## Region 4



**Kombinasi store type dan location type dengan penghasilan atau revenue tertinggi berdasarkan data adalah S1,L1**

Dari hasil data tersebut, Menunjukkan bahwa pembelian terbanyak pada WOmart jatuh pada hari selain hari libur dikarenakan pada hari biasa WOmart banyak memberikan discount.

# Bussines Recomendation

01.

## Holiday Discount

Bisa dilakukan pemberian diskon pada hari holiday atau hari libur sebagai sarana strategi guna meningkatkan pemasaran di hari libur

02.

## Resource Alocation

Mengarahkan sumber daya dan aktivitas pemasaran ke wilayah dengan penjualan yang tinggi. Teliti faktor-faktor keberhasilan di wilayah-wilayah ini dan gunakan strategi tersebut untuk meningkatkan penjualan di wilayah yang kinerjanya masih rendah.

03.

## Identify High Rate Conversion

Melakukan strategi yang bisa mengoptimalkan tingkat konversi pelanggan dengan meningkatkan pengalaman keseluruhan pelanggan yang diambil dari praktik yang berhasil di wilayah konversi tinggi

Supplement Sales Forecast

# THANK YOU

[Back To Home](#)



**Infolvators**

