

SUPERSTORE SALES

EXPLORATORY DATA ANALYSIS

HOW TO INCREASE SALES AND PROFIT?

INTRODUCTION

LATAR BELAKANG

Superstores Sales Dataset merupakan sebuah data transaksi dari perusahaan retail Superstores yang tersebar di negara Amerika Serikat. Superstores menjual barang dengan 3 kategori utama: Furniture, Office Supplies dan Technology.

OBJEKTIF

Menghasilkan strategi untuk meningkatkan sales dan profit dari perusahaan retail Superstore.

PERMASALAHAN

Apa strategi dan bagaimana cara meningkatkan sales dan Profit?

Furniture

*BOOKCASES
CHAIRS
FURNISHINGS
TABLES*

Technology

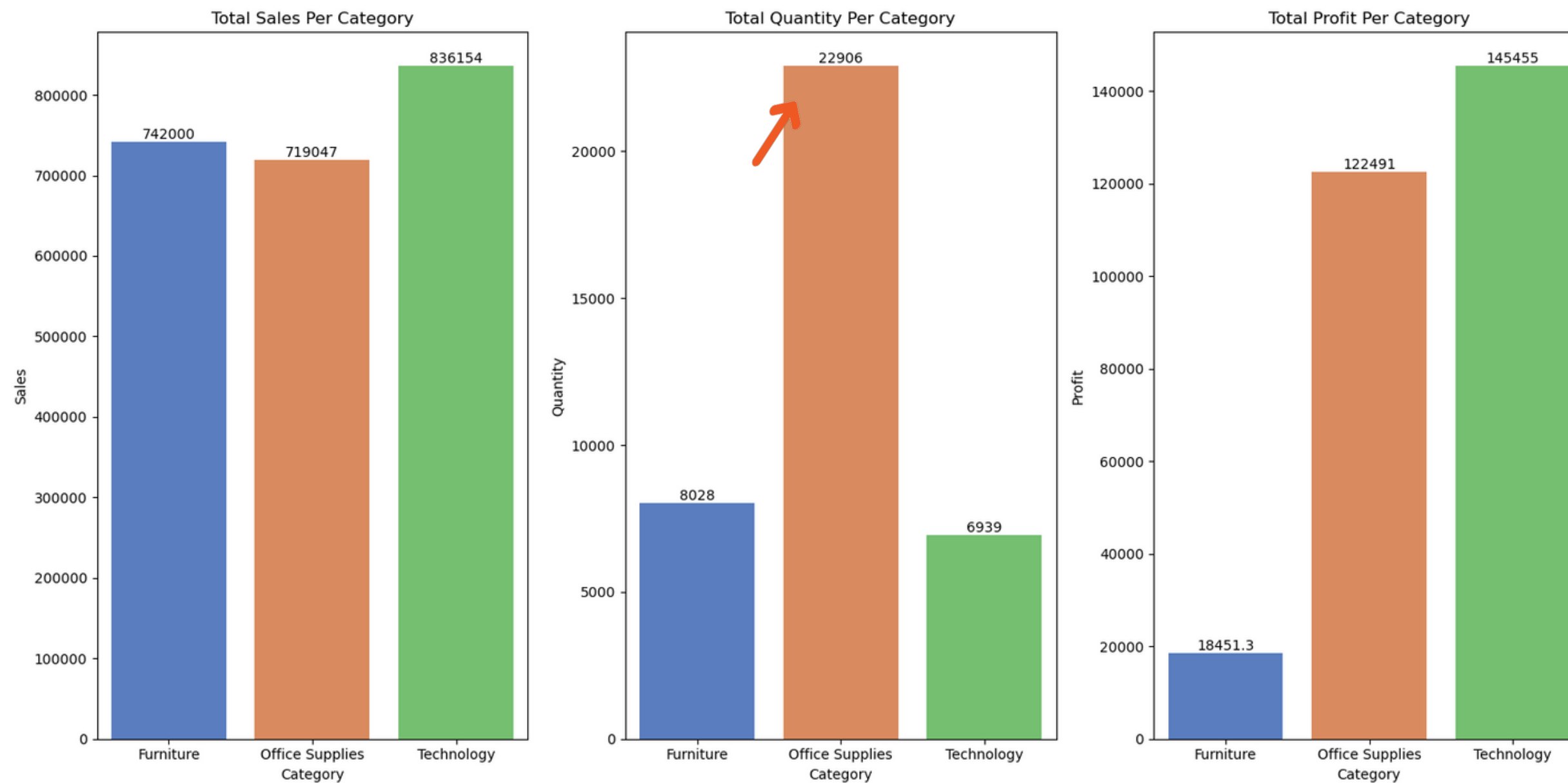
*ACCESSORIES
COPIERS
MACHINES
PHONES*

Office Supplies

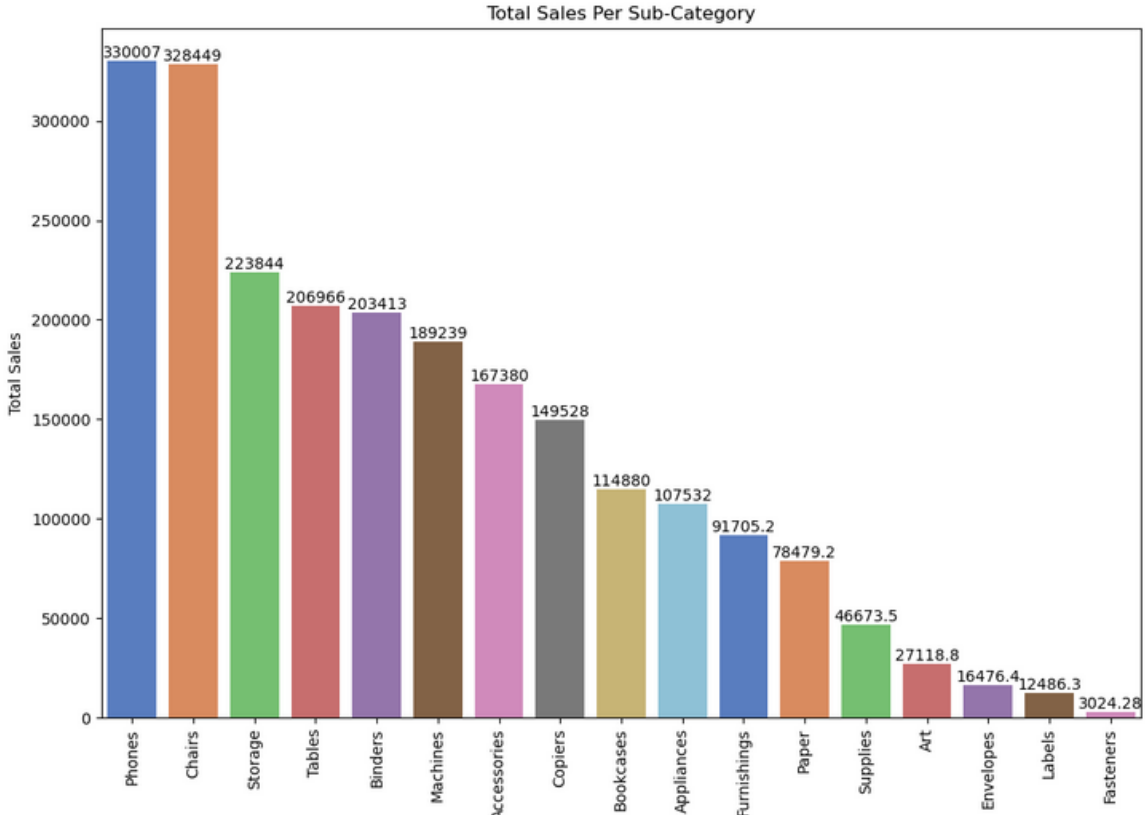
*APPLIANCES
ART
BINDERS
ENVELOPES
FASTENERS
LABELS
PAPER
STORAGE
SUPPLIES*

GET TO KNOW THE DATA

TOTAL SALES, QUANTITY, DAN PROFIT PER CATEGORY



TOTAL SALES PER SUB-CATEGORY



Top 5 Sales per Sub-Category

PHONES
CHAIRS
STORAGE
TABLES
BINDERS

Least 3 Sales per Sub-Category

FASTENERS
LABELS
ENVELOPE

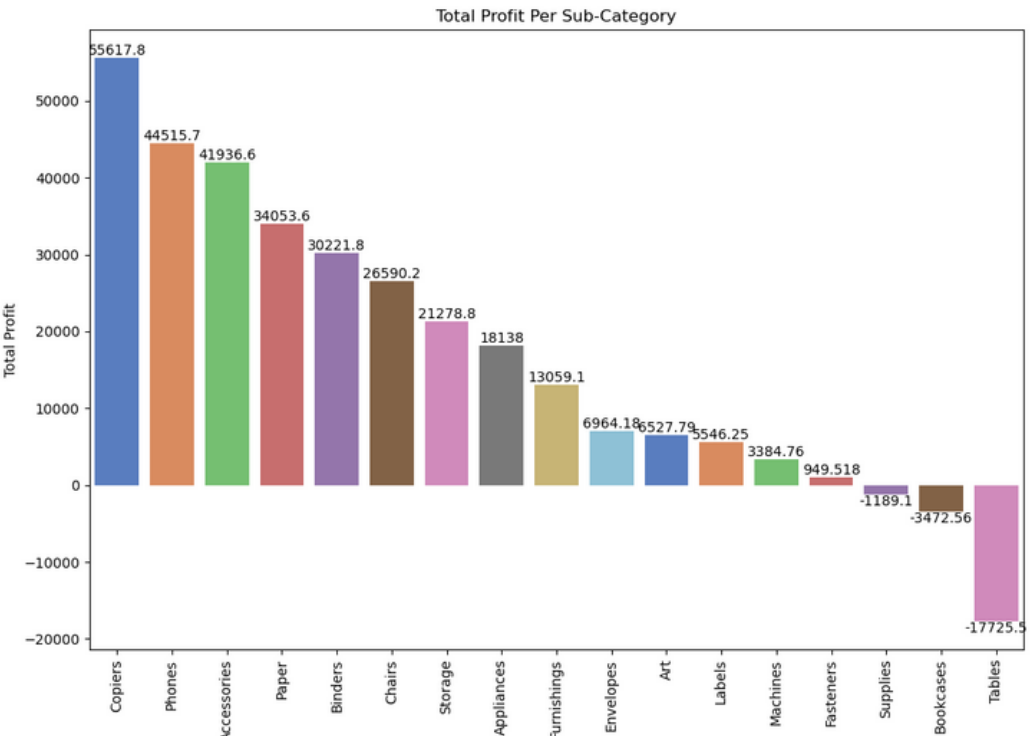
Top 5 Profit per Sub-Category

COPIERS
PHONES
ACCESSORIES
PAPER
BINDERS

Least 3 Sales per Sub-Category

TABLES
BOOKCASES
SUPPLIES

TOTAL PROFIT PER SUB-CATEGORY



SEGMENTED CUSTOMER



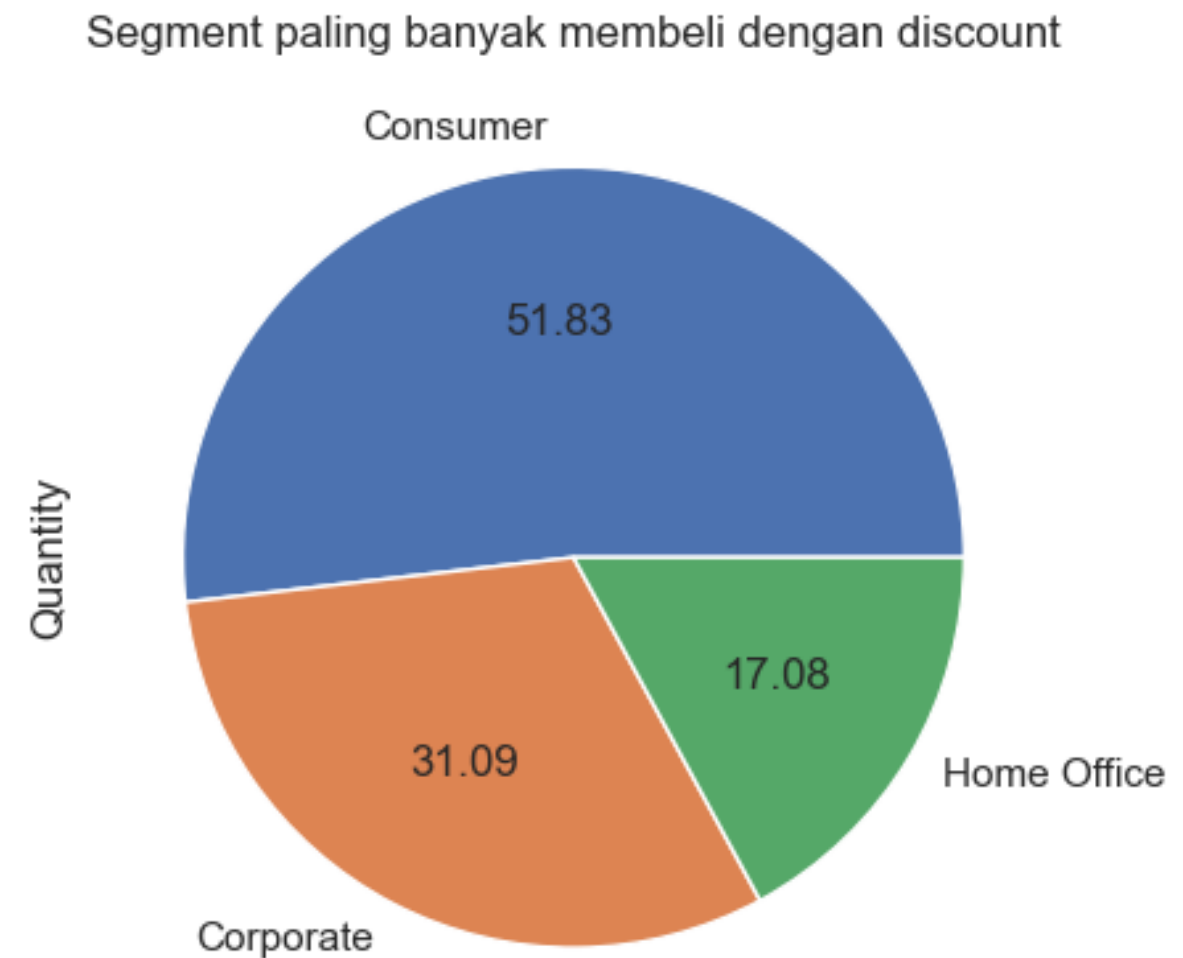
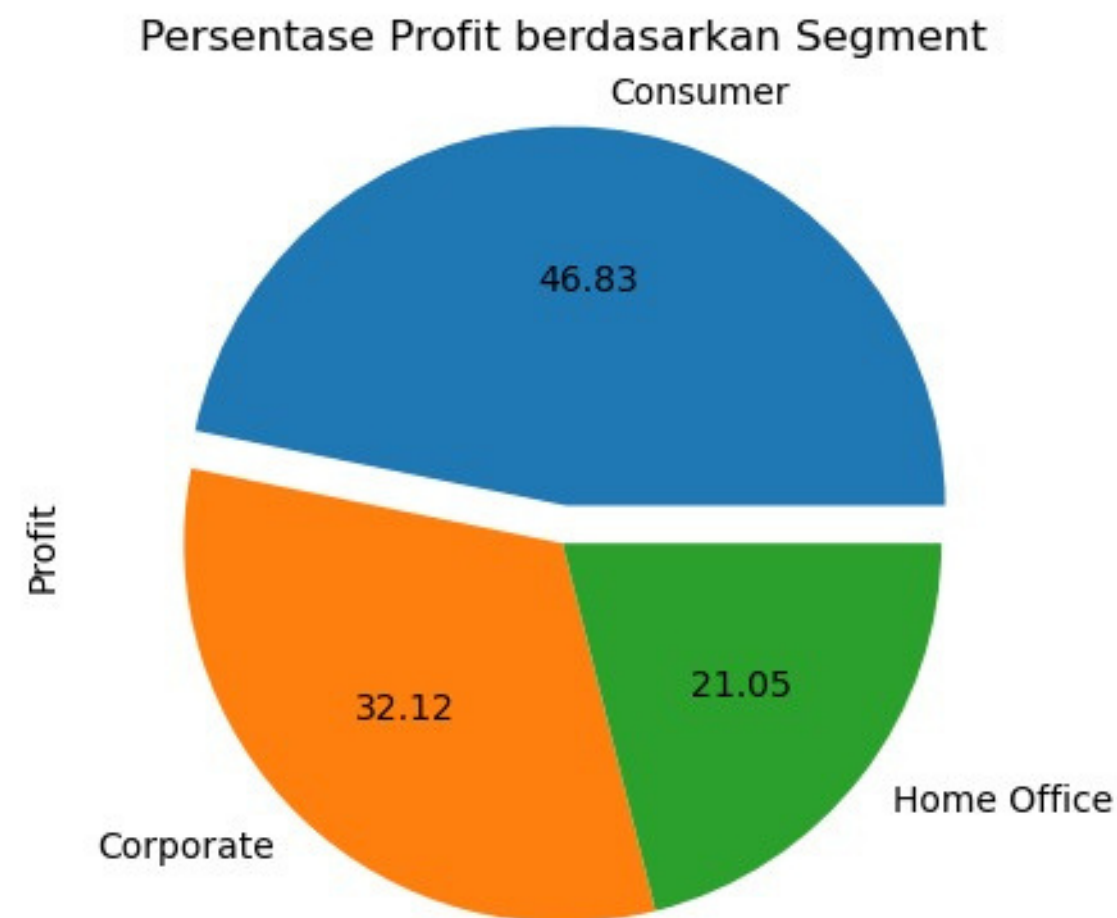
Segment Consumer



Segment Corporate

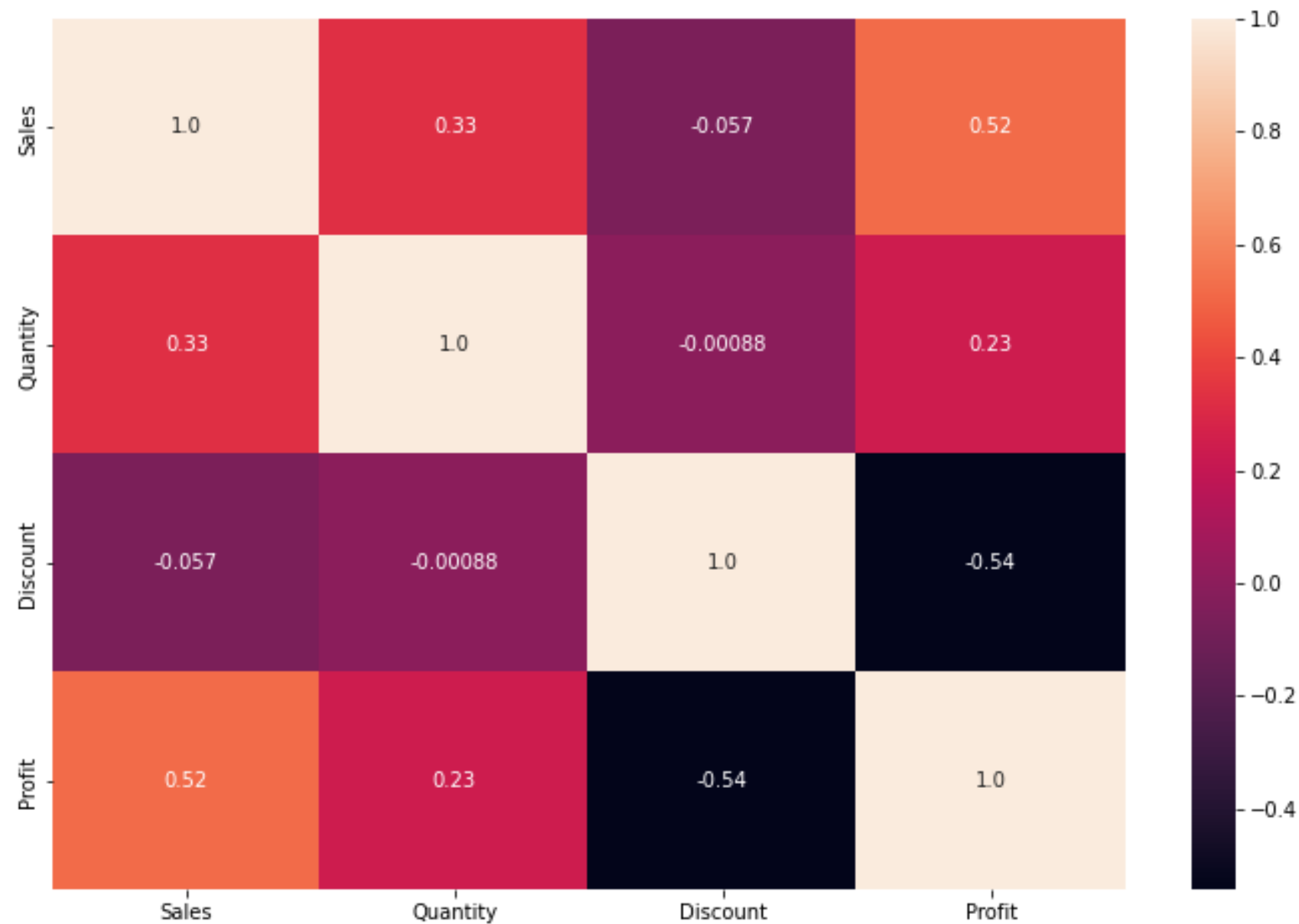


Home Office



Segment Consumer adalah segment yang paling banyak menghasilkan profit, dan juga paling banyak melakukan pembelian menggunakan discount

CORRELATION



Sales & Profit = 0.52

- Hubungan korelasi positif medium.
- Semakin tinggi sales maka semakin tinggi profit dan sebaliknya.

Quantity & Sales = 0.33

- Hubungan korelasi positif medium.
- Semakin tinggi quantity produk yang dijual maka semakin tinggi sales dan sebaliknya.

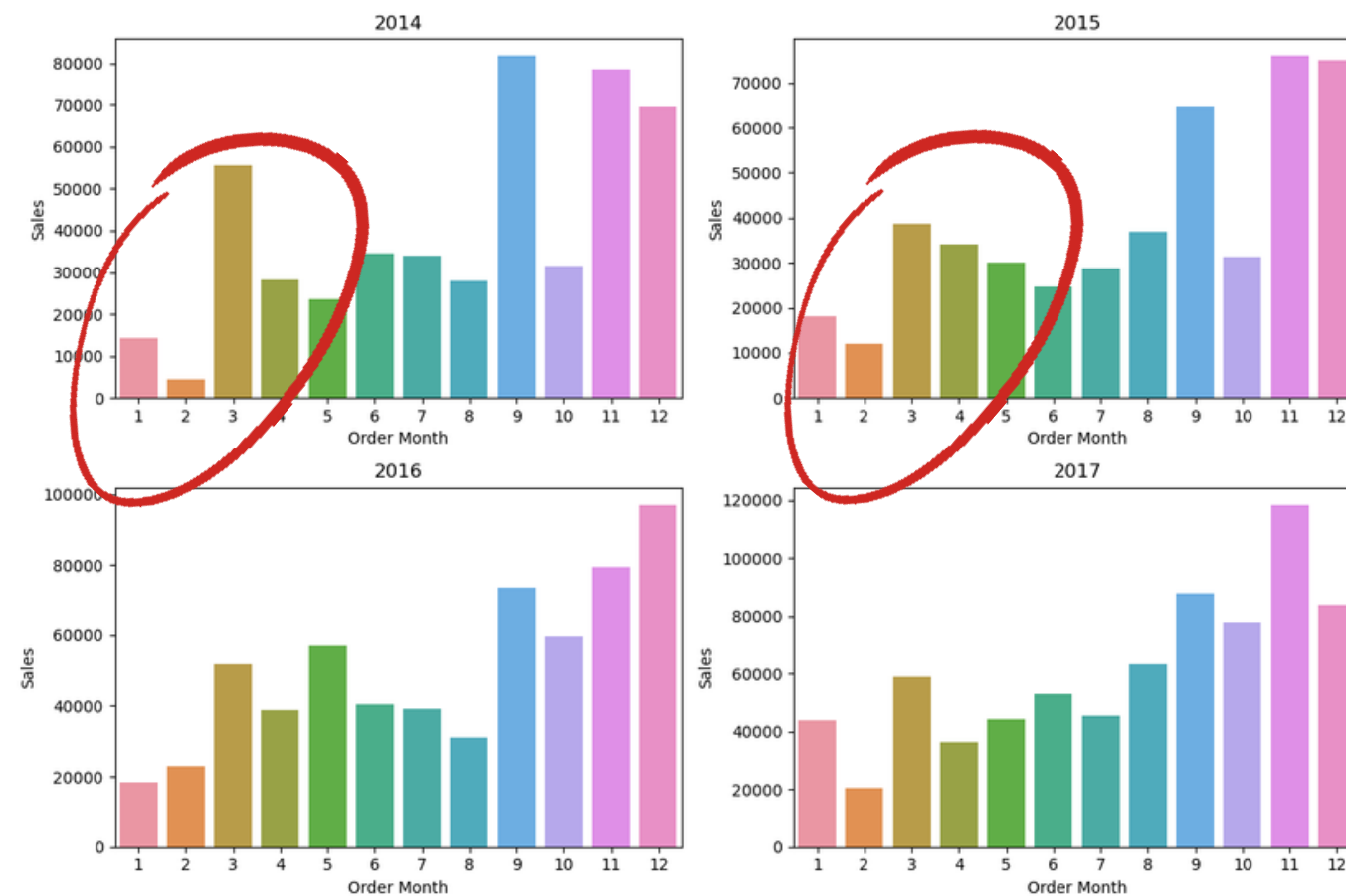
Discount & Profit = -0.54

- Hubungan korelasi negatif medium.
- Semakin tinggi diskon yang diberikan maka semakin rendah profit dan sebaliknya.

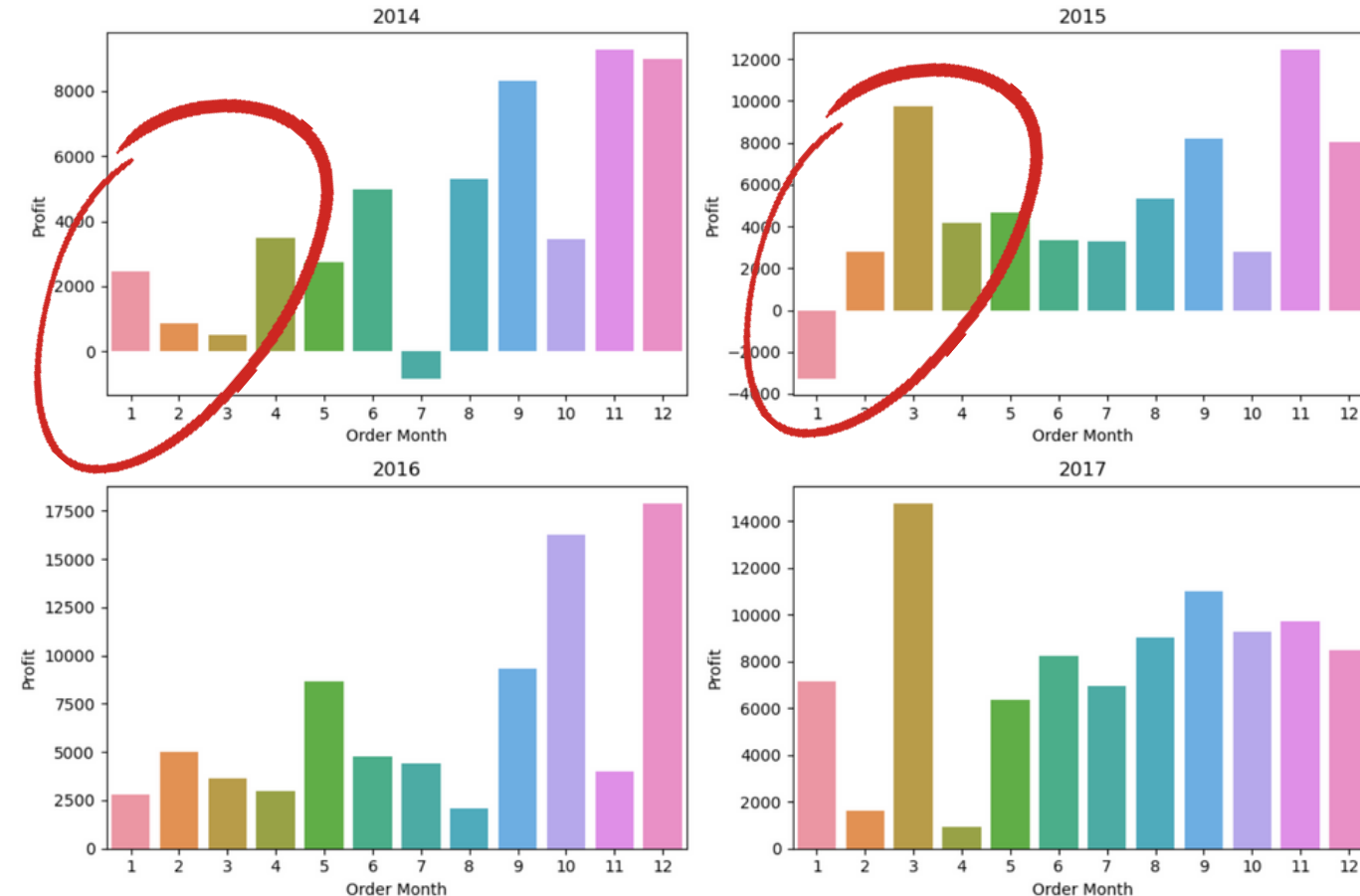
TAKE A LOOK AT THE DATA TREND

GET TO KNOW THE DATA MORE

*TOTAL SALES PER BULAN
TAHUN 2014 - 2017*



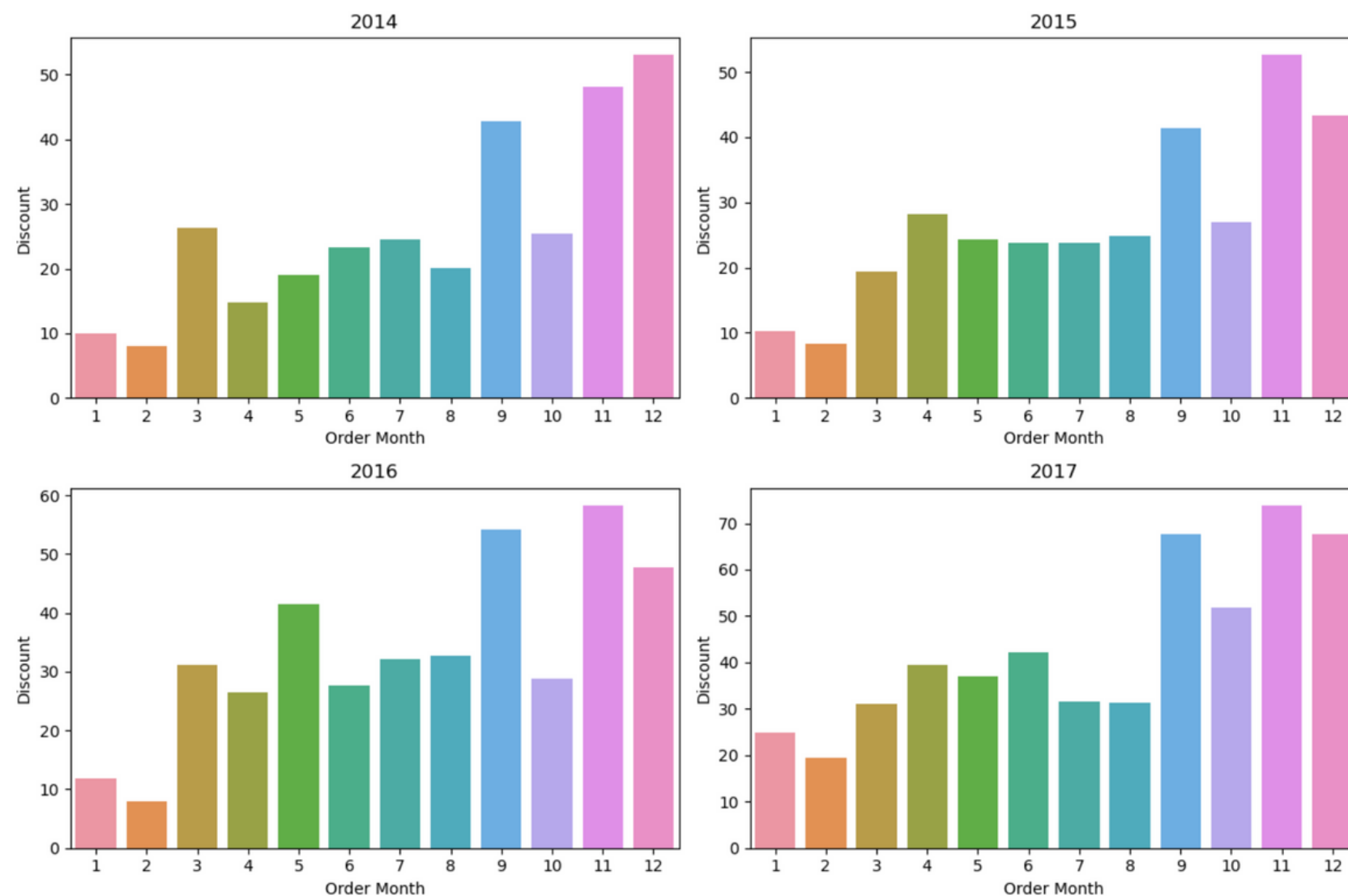
*TOTAL PROFIT PER BULAN
TAHUN 2014 - 2017*



WHAT DOES IT MEAN?

GET TO KNOW THE DATA MORE

*TOTAL DISCOUNT PER BULAN
TAHUN 2014 - 2017*



- Cenderung terjadi peningkatan penjualan dan profit pada akhir tahun akibat kenaikan frekuensi promo/ pemberian discount.
- Cenderung terjadi penurunan frekuensi discount pada awal tahun sehingga terjadi penurunan penjualan produk.

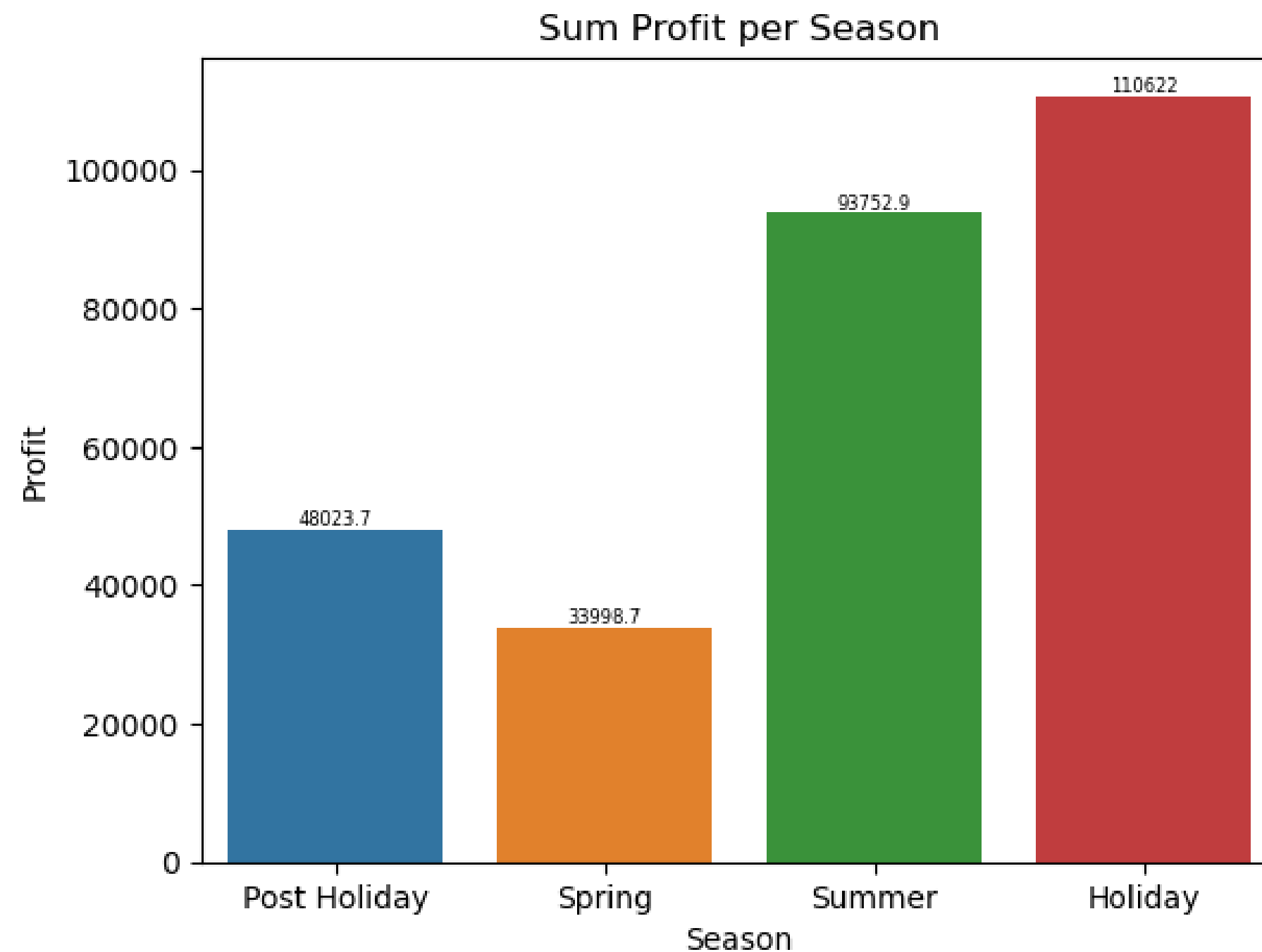
SEASONAL TREND

*HOLIDAY: OCT-DES
POST HOLIDAY: JAN-MAR
SPRING: APR-MAY
SUMMER: JUN-SEPT*

*NO : 0%
SMAL : 10-30%
MEDIUM : 30-50%
BIG >50%*

DISCOUNT CATEGORY

PROFIT PER SEASON



Summer Season dan Holiday Season yang menyumbang Profit besar.

Loss Profit?

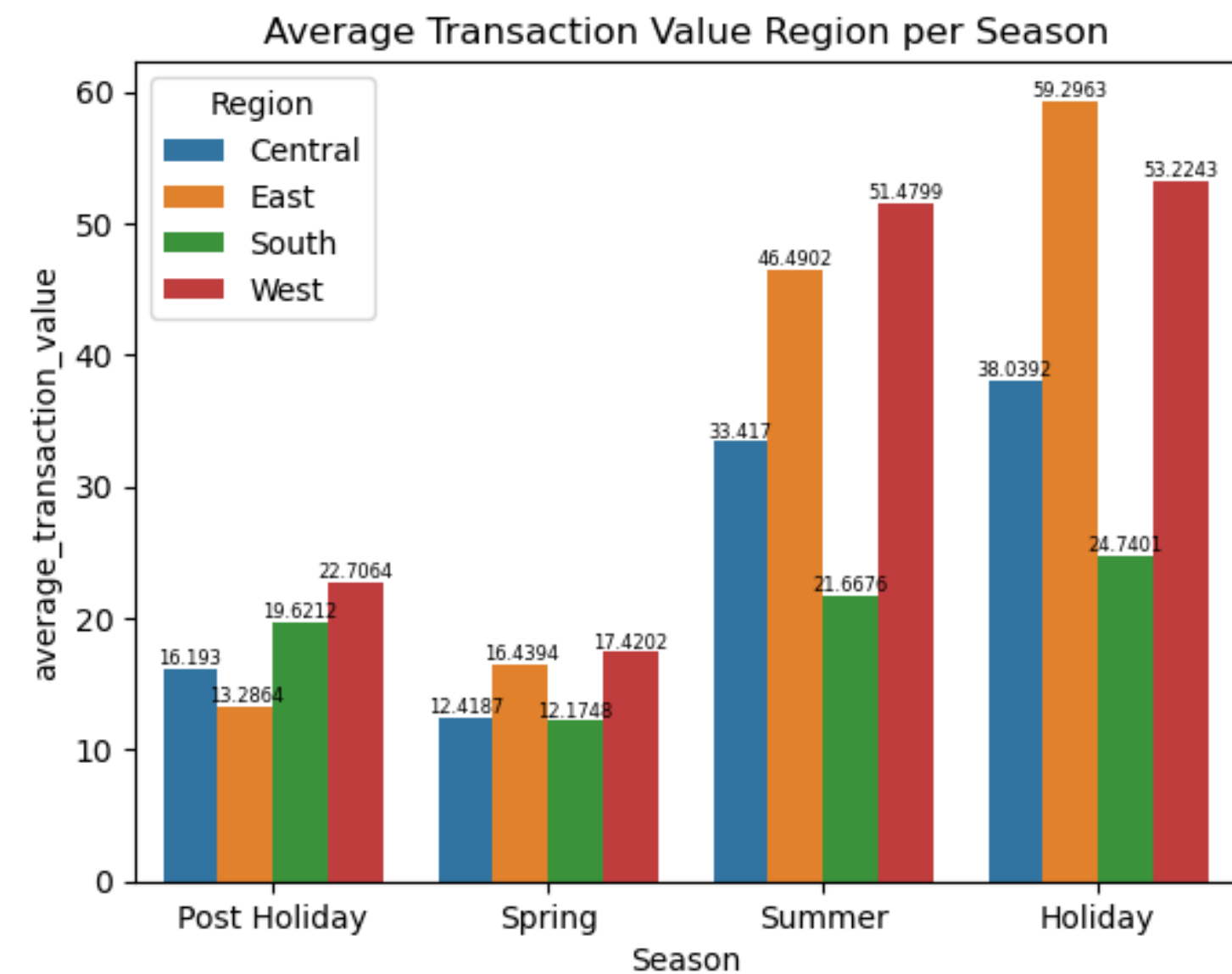
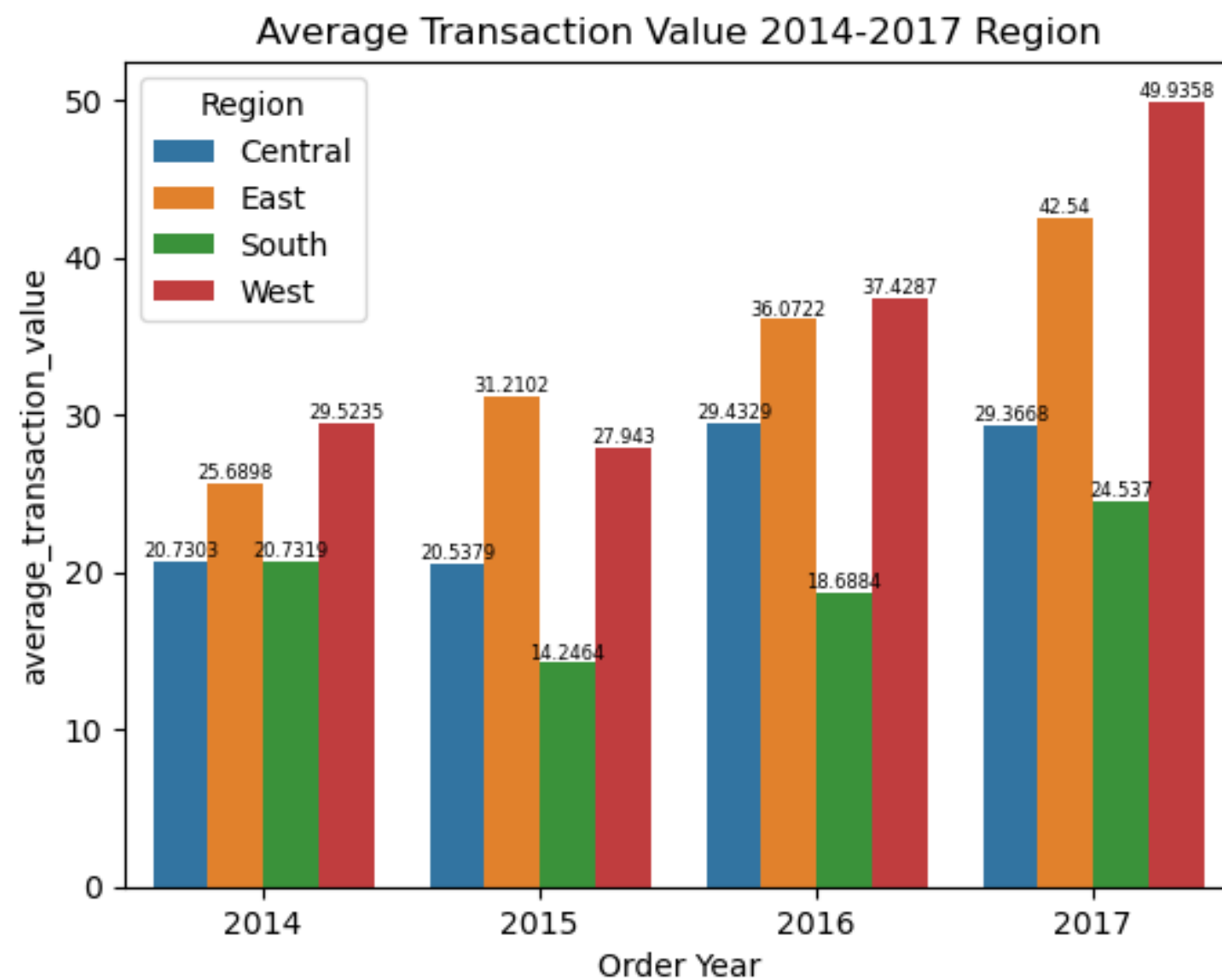
Region?

APA SAJA FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SALES DAN PROFIT?

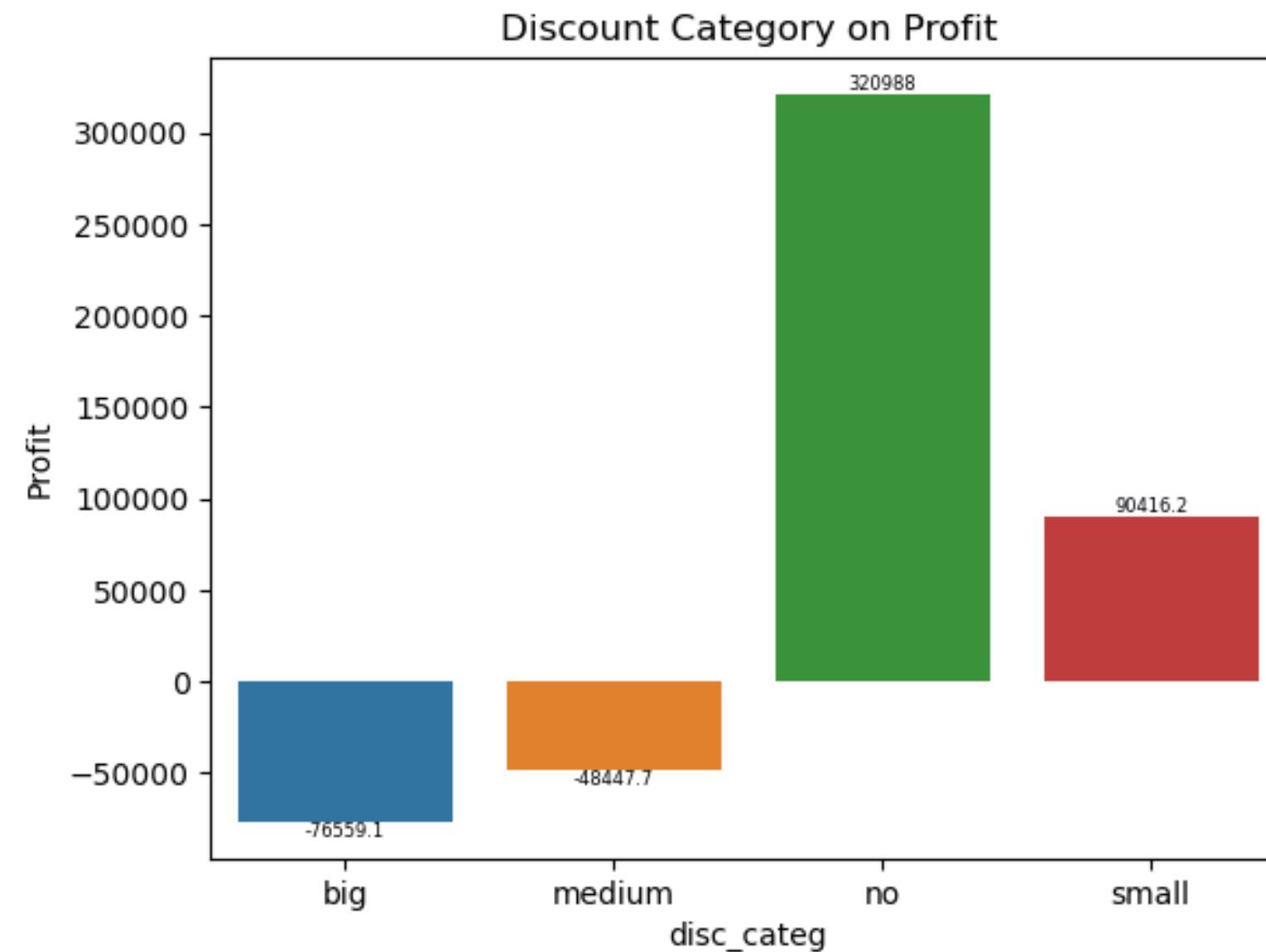
Discount?

Average Transaction Value?

AVERAGE TRANSACTION VALUE

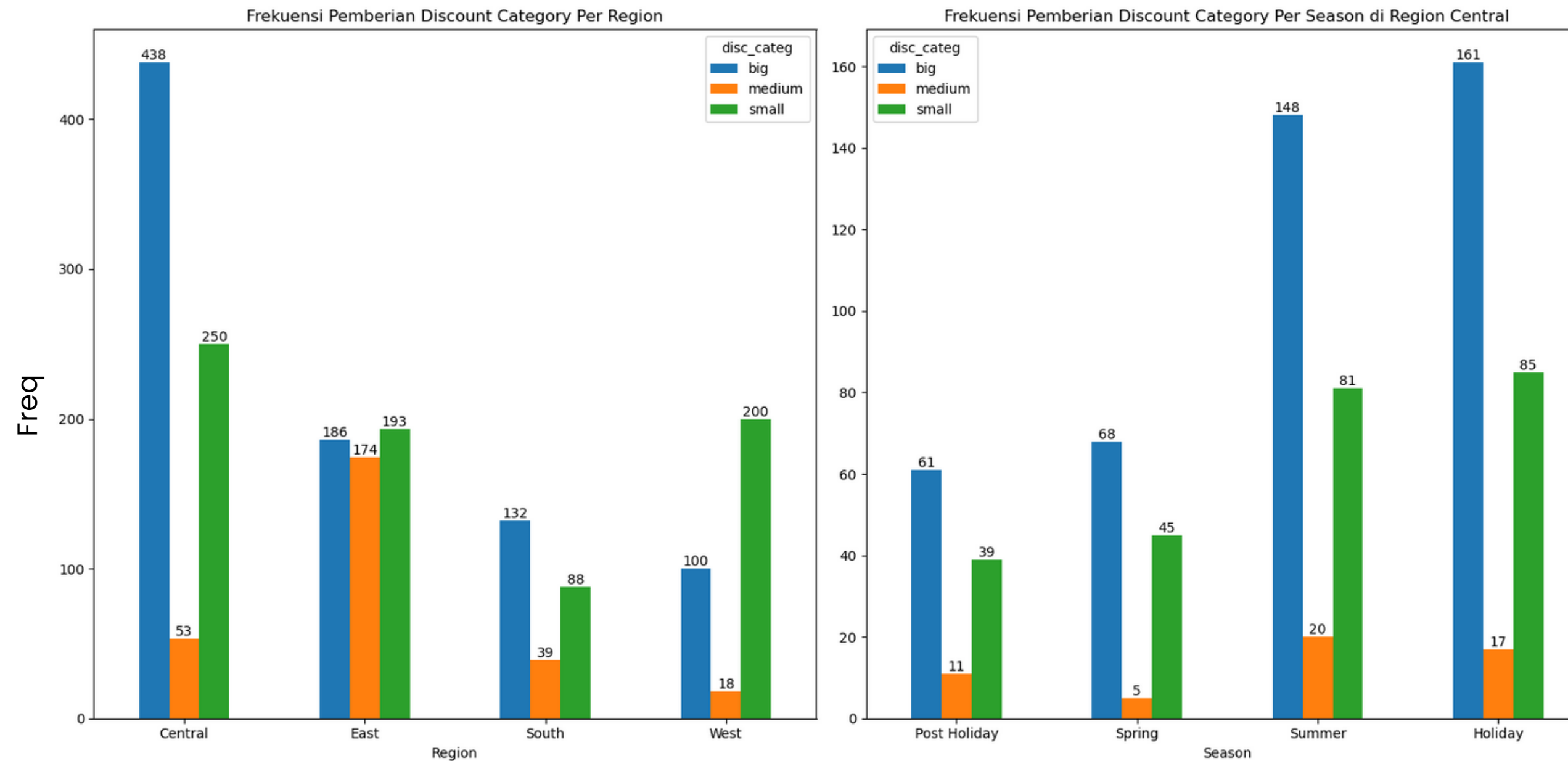


DISCOUNT



Pemberian diskon cenderung mengurangi profit

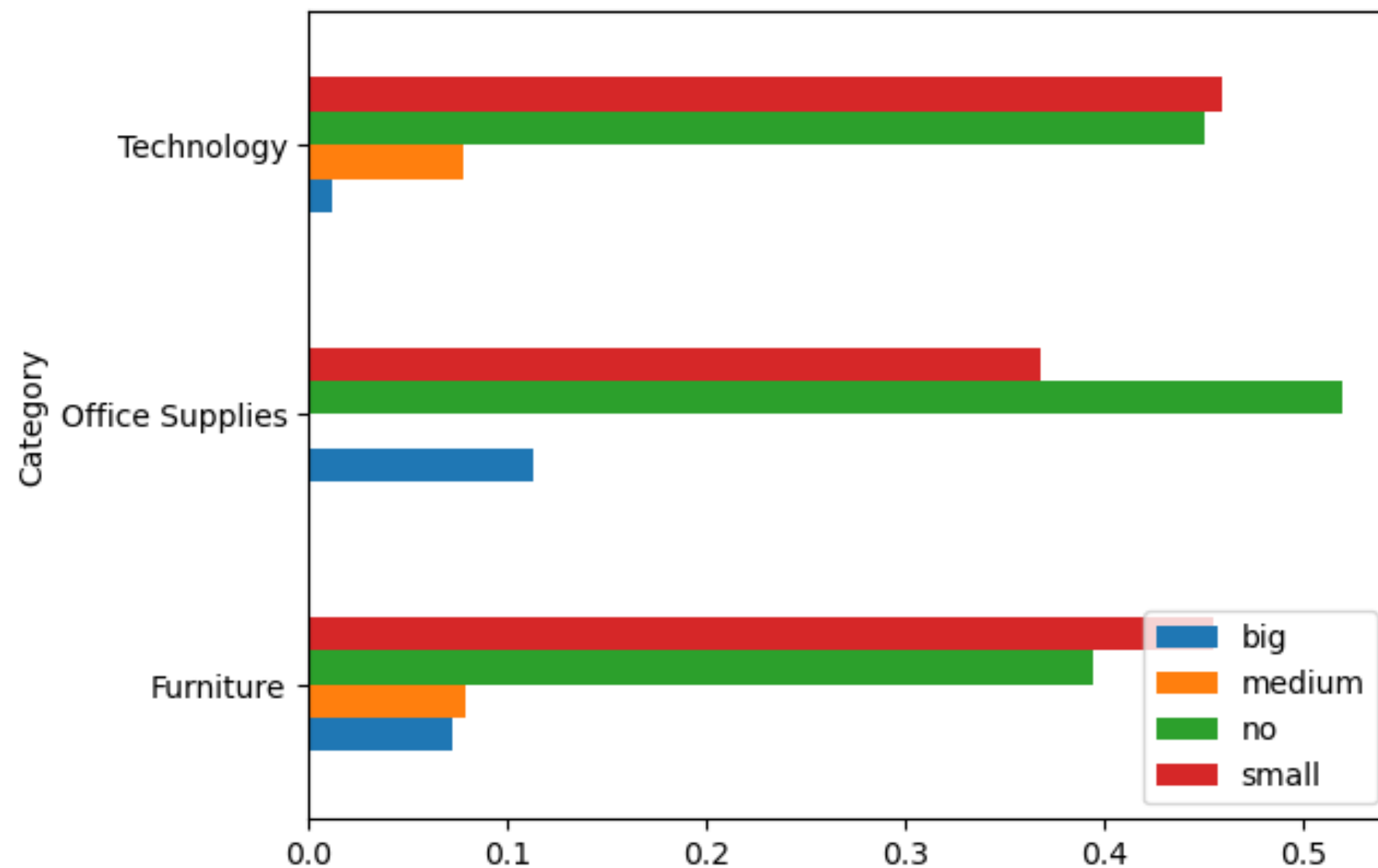
DISCOUNT



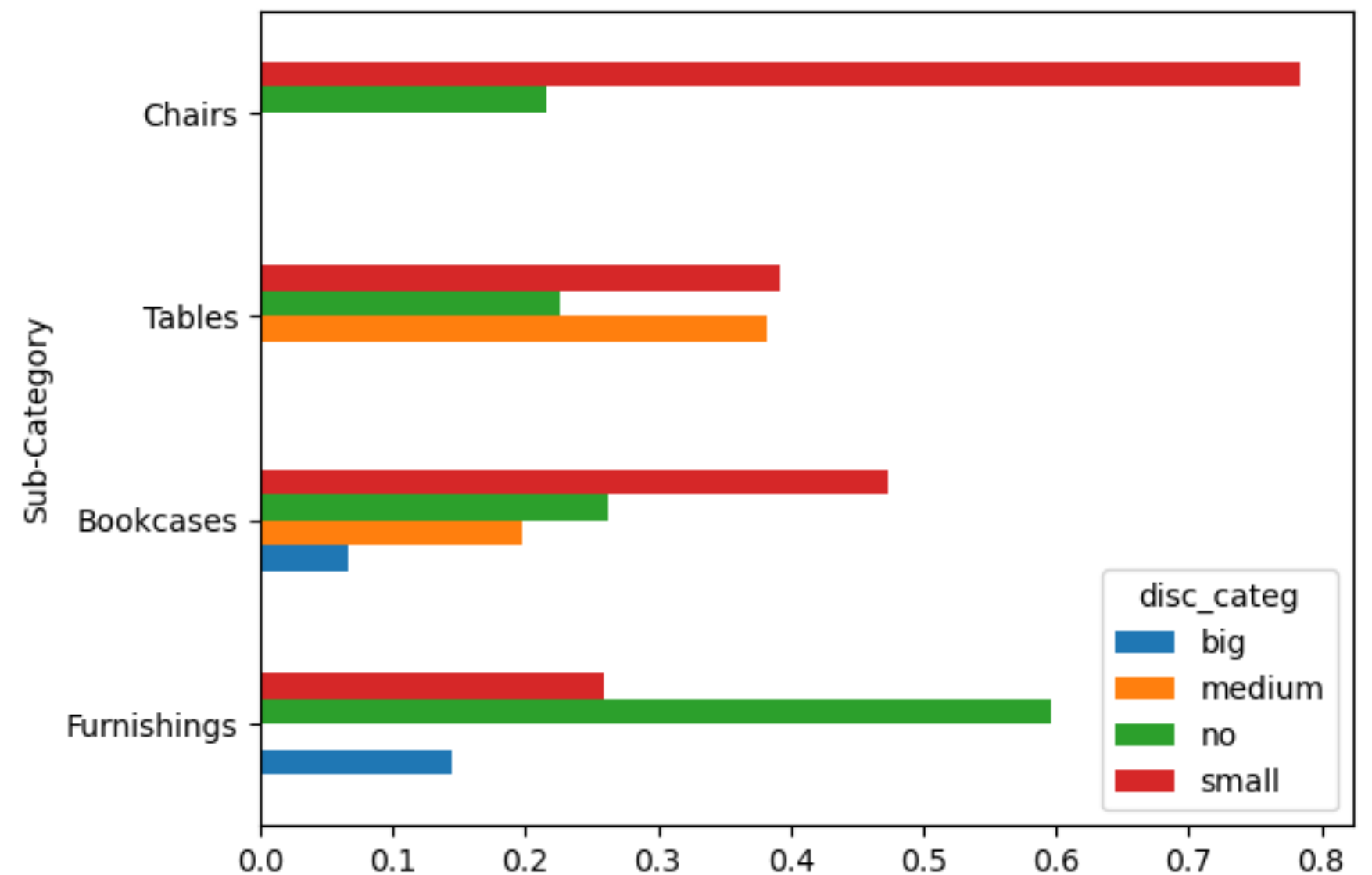
Superstore terlalu banyak memberikan discount dengan category big di region Central yang mayoritas diberikan pada saat season Summer dan Holiday

DISCOUNT

FREKUENSI DISKON BERDASAR CATEGORY

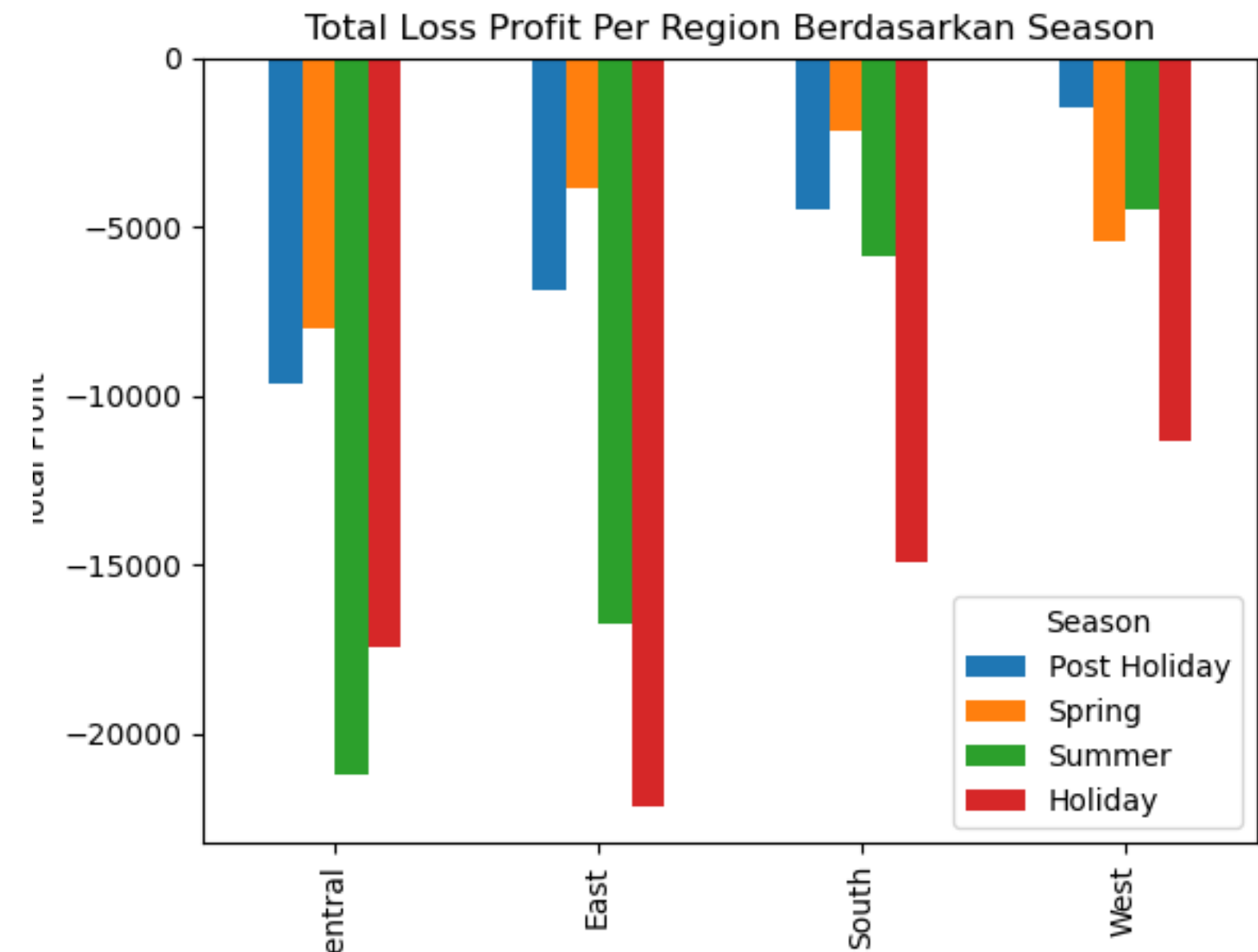
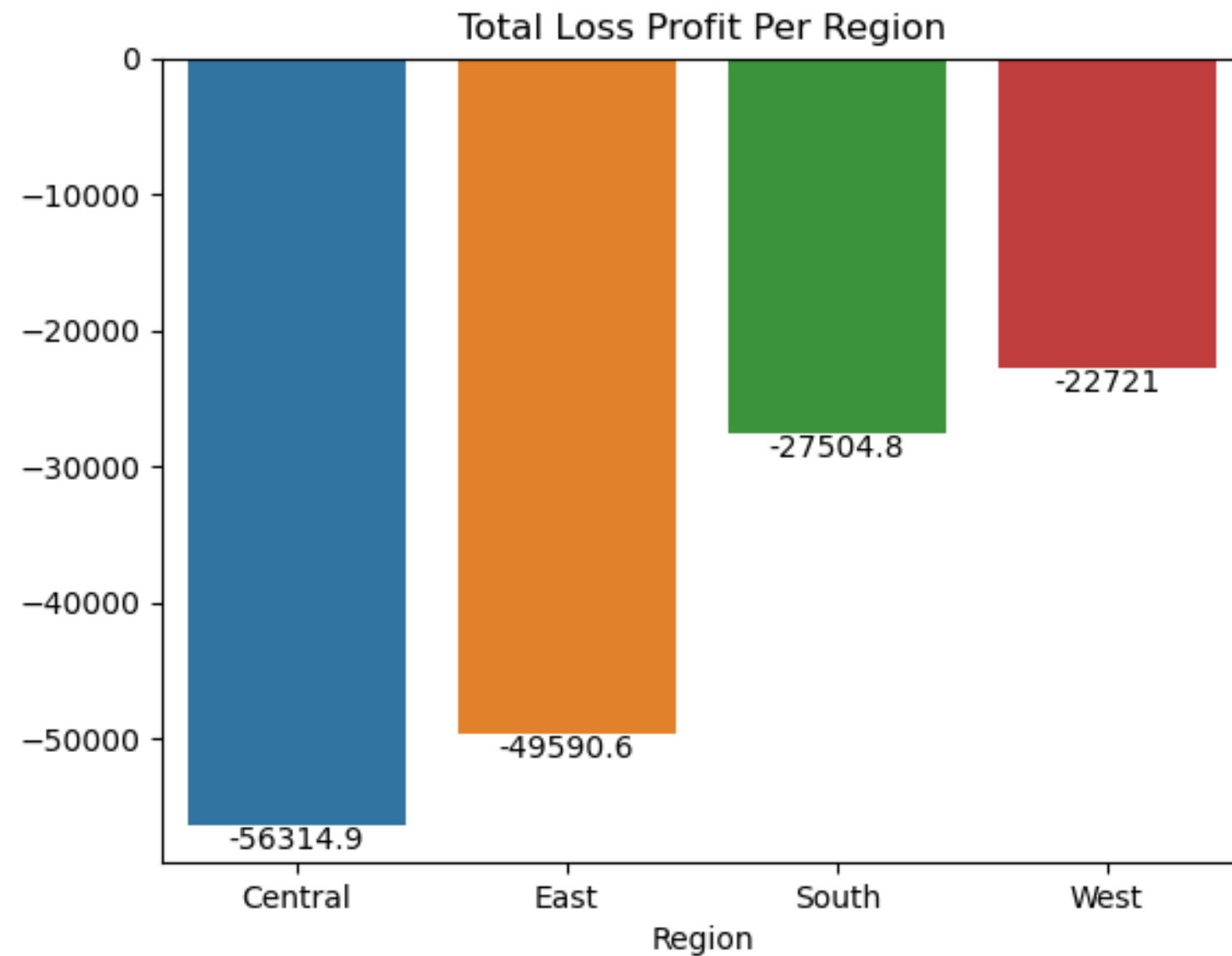


FREKUENSI DISKON BERDASAR SUB-CATEGORY



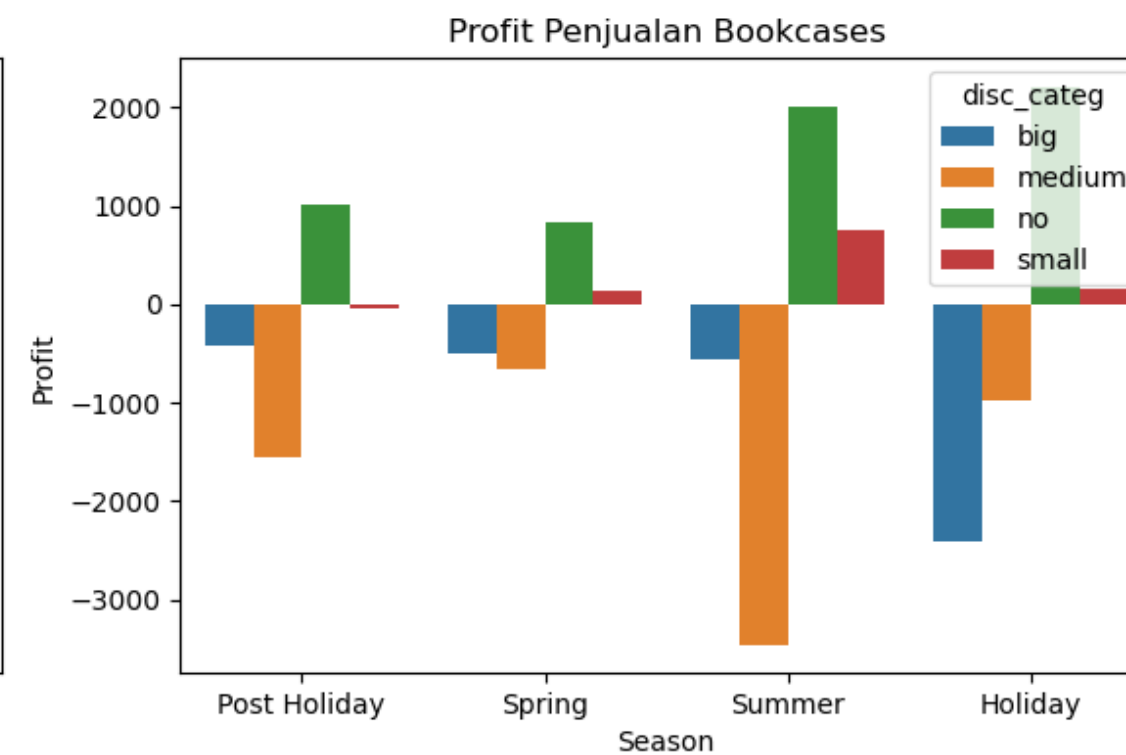
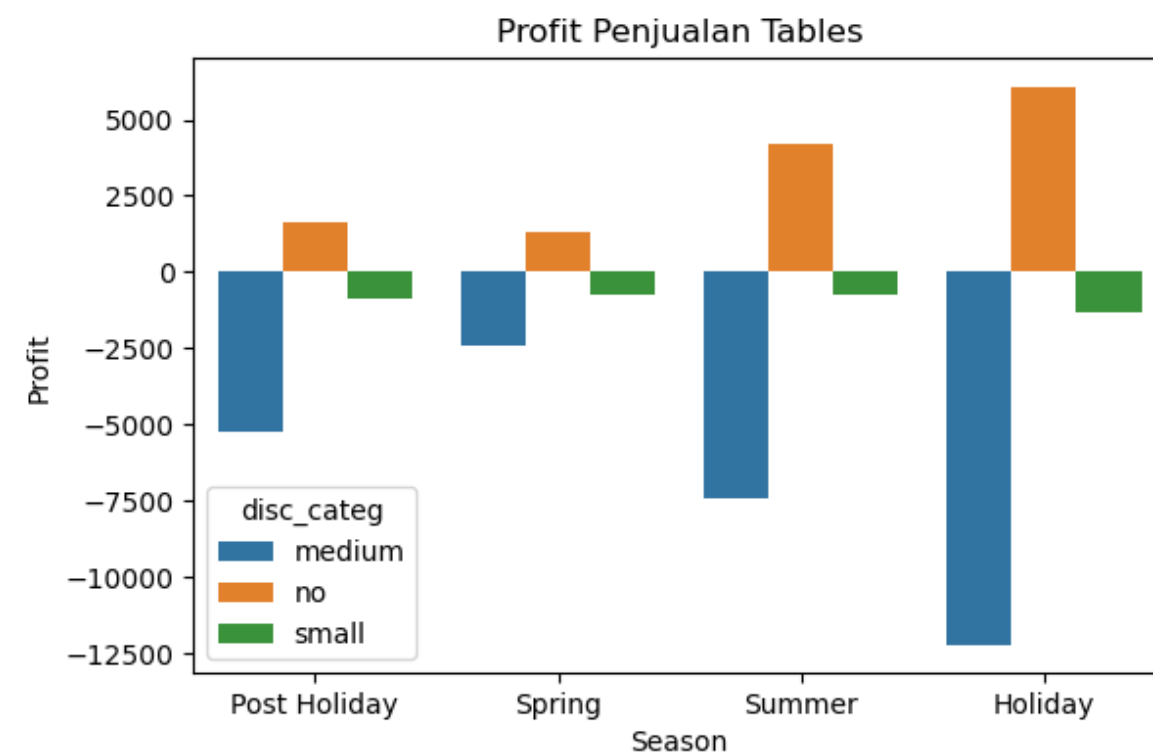
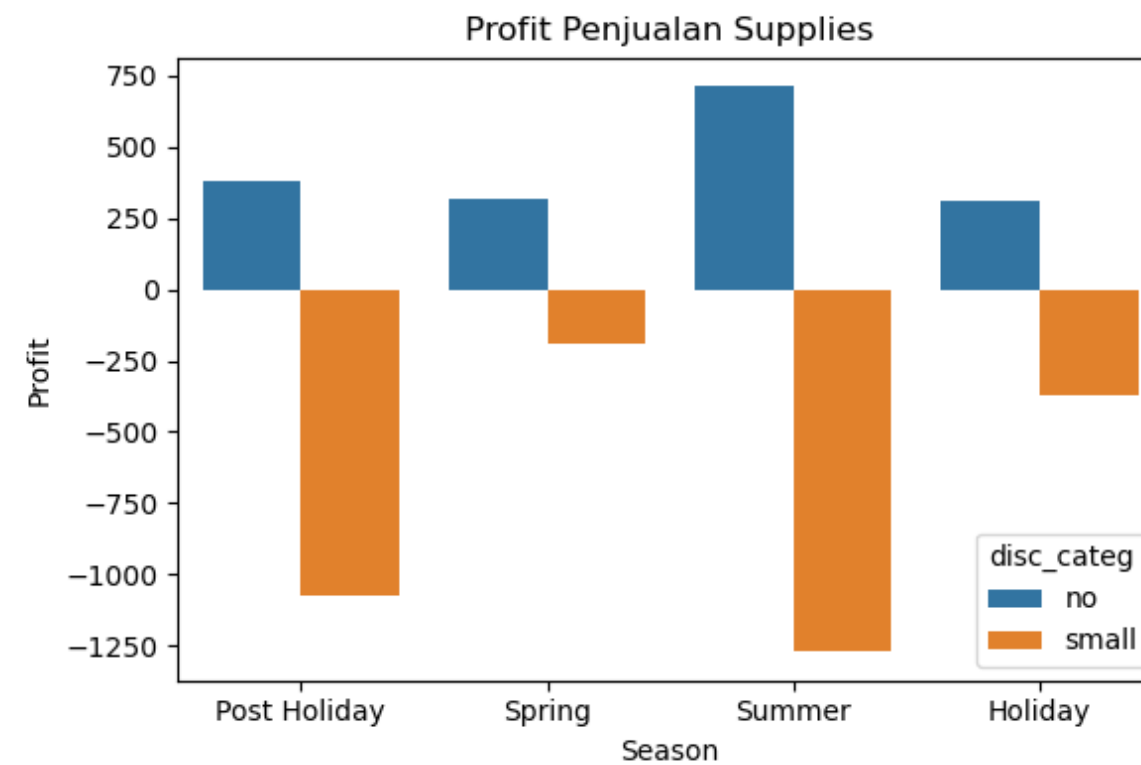
Kategori Furniture lebih dominan memberikan discount

REGION



Region Central memiliki total profit loss terbesar dan profit loss terbesar terjadi pada season Summer dan Holiday

LOSS PROFIT BY SUB-CATEGORY



RECOMMENDATION

Meningkatkan Average Transaction Value di region South dan pada Spring/Post Holiday Season

Beri batasan dalam pemberian diskon serta pada barang primary dapat dikurangi frekuensi pemberian diskon-nya.

Kategori Furniture perlu dipertimbangkan lagi karena seluruh penjualan di kategori tersebut berasal dari promo/diskon saja.

Melakukan teknik penjualan dengan cara Cross Selling

Thank You