



# Analisis Penjualan dan Pelanggan untuk Optimasi Pendapatan Amazon



Brian Nabel  
Raharja



# Daftar Isi



*Problem Statement*



*Data Overview*



*Analysis & Recommendation*



*Conclusion*

### Specific



Mengidentifikasi produk dan segmen pelanggan yang paling berkontribusi terhadap revenue.

S

### Measurable



Target peningkatan revenue sebesar 10% dalam 6 bulan.

M

### Achievable



Menggunakan data usia, gender, dan lokasi untuk menyusun strategi penjualan yang terfokus.

A

### Relevant



Membantu Amazon memahami pasar dan meningkatkan efisiensi penjualan.

R

### Timebound



Diselesaikan dalam waktu maksimal 6 bulan secara data-driven.

T



Amazon belum memiliki pemahaman mendalam tentang segmentasi pelanggan dan kontribusi produk terhadap revenue.

### What

Produk apa yang paling mendominasi penjualan dan menghasilkan revenue tertinggi?

### Who

Siapa pelanggan utama Amazon berdasarkan usia, yang paling aktif bertransaksi?

### Why

Mengapa perlu dilakukan analisis segmentasi pelanggan dan distribusi penjualan berdasarkan data historis?

### When

Kapan (periode/bulan) terjadi lonjakan atau penurunan tren penjualan produk?

### Where

Di wilayah geografis mana pelanggan Amazon paling banyak melakukan pembelian?





## Nama kolom di dataset

Column Name	Value	Description
index	int64	Nomor urut baris data
Date	object	Tanggal transaksi
Year	float64	Tahun transaksi
Month	object	Bulan transaksi
Customer Age	float64	Usia pelanggan
Customer Gender	object	Jenis kelamin pelanggan
Country	object	Negara tempat transaksi
State	object	Negara bagian tempat transaksi
Product Category	object	Kategori produk yang dibeli

Column Name	Value	Description
Quantity	float64	Jumlah unit produk yang dibeli
Unit Cost	float64	Biaya per unit produk
Unit Price	float64	Harga jual per unit produk
Cost	float64	Total biaya pembelian
Revenue	float64	Total pendapatan dari penjualan
Sub Category	object	Subkategori produk yang dibeli

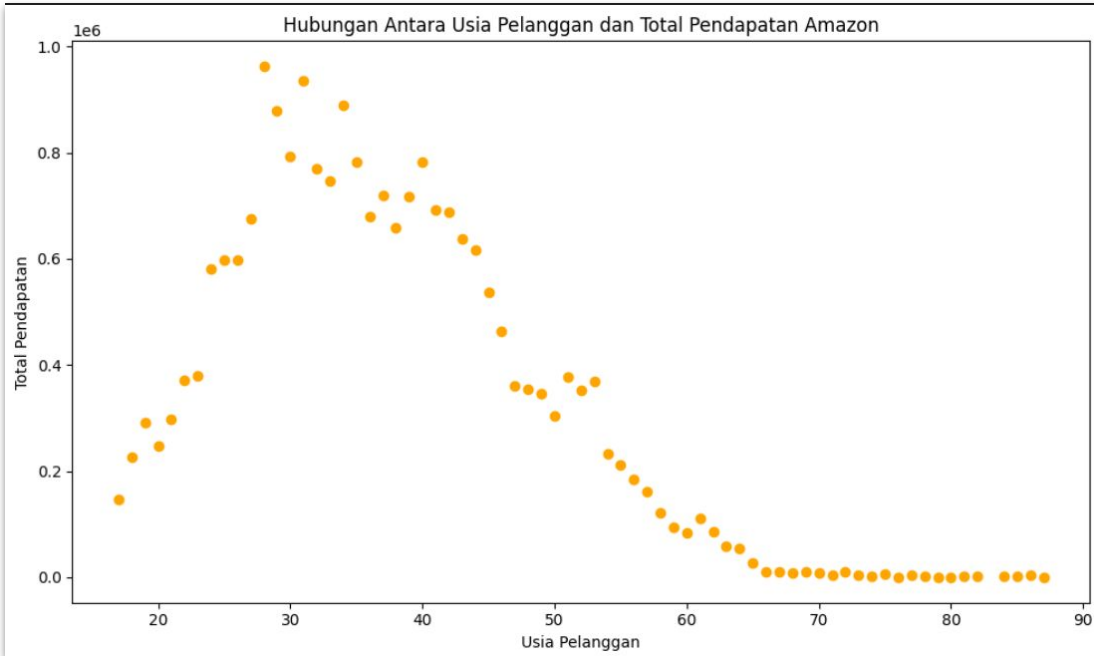


Untuk meningkatkan **revenue**, Amazon dapat fokus untuk memperkuat strategi pemasaran dan stok produk di kategori Bikes dan Accessories



### Problem Description

Apakah ada hubungan antara usia pelanggan dan total pembelian yang dilakukan?



Oleh karena itu, untuk memaksimalkan revenue, Fokus Pemasaran pada Segmen Usia Produktif **(25-40 Tahun)**

### Problem Description

Bagaimana sebaran geografis pelanggan berdasarkan negara, dan bagaimana hal ini berhubungan dengan volume penjualan?



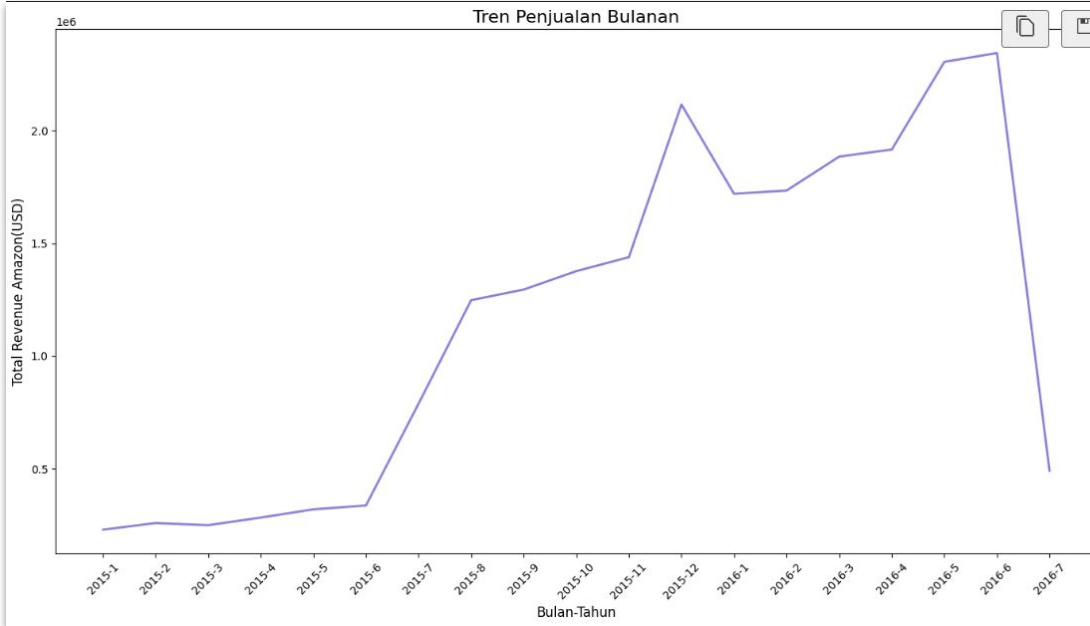
Heatmap Pendapatan Amazon Berdasarkan Negara dan Kategori Produk



Oleh karena itu, Amazon perlu memprioritaskan penjualan **Bikes di Amerika Serikat** dan mendorong penjualan kategori lain di negara dengan kontribusi rendah.

## Problem Description

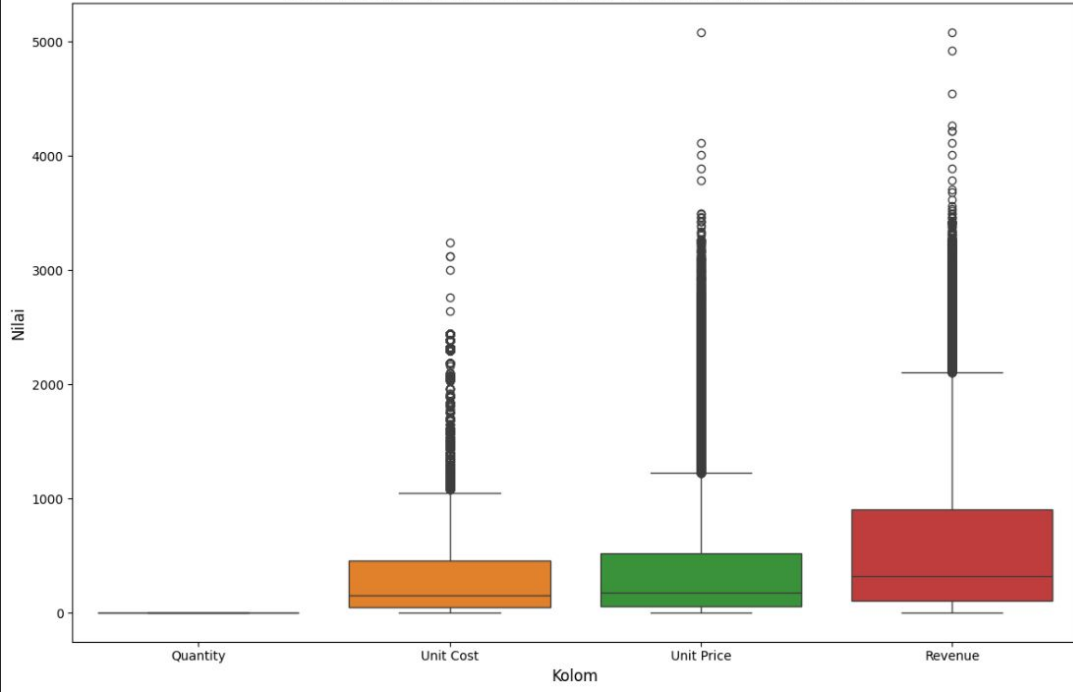
Bagaimana tren penjualan keseluruhan produk per bulan??



**Fokuskan pemasaran** untuk mempertahankan tren kenaikan penjualan pertengahan 2015–2016.

**strategi** untuk tren penjualan pertengahan 2015–2016.

Boxplot dari Quantity, Unit Cost, Unit Price, dan Revenue



Outlier Signifikan, Produk premium berharga tinggi perlu menjadi fokus strategi pemasaran.

Apakah terdapat perbedaan yang signifikan dalam rata-rata pendapatan (Revenue) antara pelanggan perempuan dan laki-laki di Amazon?

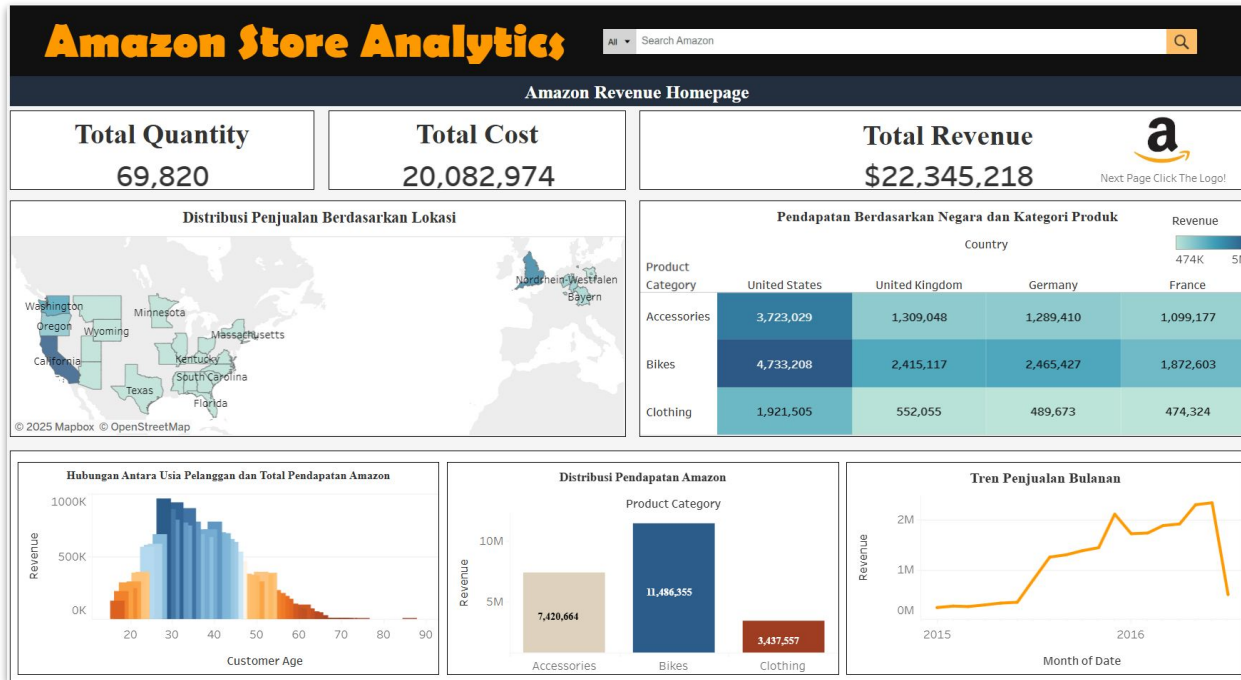
### Hypothesis

**H0:** Tidak ada perbedaan rata-rata pendapatan Amazon untuk pelanggan perempuan dan laki-laki.

**H1:** Ada perbedaan rata-rata pendapatan Amazon antara pelanggan perempuan dan laki-laki.

**p-value (0.2144) > 0.05**

1. Tidak ada perbedaan signifikan pendapatan antara pelanggan laki-laki dan perempuan.
2. Terapkan strategi pemasaran tanpa membedakan gender.



[https://public.tableau.com/views/Milestone1\\_Brian/AmazonHomepage?:language=en-US&publish=yes&:sid=&:redirect=auth&:display\\_count=n&:origin=viz\\_share\\_link](https://public.tableau.com/views/Milestone1_Brian/AmazonHomepage?:language=en-US&publish=yes&:sid=&:redirect=auth&:display_count=n&:origin=viz_share_link)

### Amazon Kondisi

Sepeda (Bikes) adalah kategori terlaris di AS, sehingga kita perlu solusi untuk membuat lebih banyak orang memilih beli sepeda di Amazon.

### Rekomendasi Utama

**1** Video Challenge

**2** Bundling Package



### Video Challenge

- **Sasaran:** Semua pembeli Road/Mountain Bikes di Februari
- **Mekanisme:**
  1. Rekam video “ride & review” (≤30 detik), sebut “Amazon US Bike Fest”
  2. Post di Instagram dan TikTok dengan hashtag #MyAmazonRide
- **Reward:**  
Gratis tiket ikut “Amazon Armed Forces Cycling Classic Challenge Ride 2026” bagi 25 video terbaik.

### Bundling Package

- **Sasaran:** Semua pembeli Road/Mountain Bikes di Februari
- **Mekanisme:**
  1. Beli Road / Mountain Bike di Amazon AS selama kampanye.
  2. **Lampu sepeda gratis otomatis** ditambahkan di checkout sebagai bundling.
  3. Jika tidak muncul, klaim via link di email konfirmasi pembelian.
  4. Lampu dikirim bersama sepeda — tidak ada biaya tambahan.



### Data Utama

Segmen usia 25 – 40 tahun di Amerika Serikat menyumbang porsi transaksi terbanyak untuk kategori Bikes.



### Insight

Bikes (Road & Mountain) mengambil >50% dari total revenue amazon, menegaskan permintaan tertinggi pada produk ini.



### Rekomendasi

Fokuskan kampanye “US Bike Fest” pada pelanggan usia 25–40 di AS dengan:

1. Video challenge #MyAmazonRide
2. Bundling lampu gratis otomatis di checkout





A photograph of an Amazon building with the company logo on the facade. The building is a modern, multi-story structure with a light-colored facade. The Amazon logo is prominently displayed on the side of the building. The text "Thank You!" is overlaid in the center of the image.

**Thank You!**

