

Kebutuhan 1: Memantau penjualan per tahun untuk setiap territori.

Pertanyaan 1: Berapa total penjualan per tahun untuk setiap territory?

TerritoryID	2011	TerritoryID	2012
1	2,620,943.83	1	5,325,813.06
10	400,991.93	10	1,769,769.21
2	705,672.20	2	3,272,239.80
3	1,126,645.75	3	3,334,867.98
4	3,144,713.10	4	9,329,154.34
5	1,847,744.58	5	3,344,683.61
6	2,106,905.87	6	6,599,971.02
7	236,268.63	7	1,743,487.65
8	272,780.91	8	607,828.18
9	1,693,032.74	9	2,347,885.46
Total	14,155,699.53	Total	37,675,700.31

TerritoryID	2013	TerritoryID	2014
1	6,759,500.67	1	3,355,402.82
10	4,068,178.67	10	2,335,108.90
2	2,965,567.03	2	876,730.61
3	3,374,336.30	3	1,077,449.22
4	10,239,209.34	4	4,437,517.81
5	2,705,730.97	5	985,940.21
6	7,010,449.70	6	2,681,602.59
7	4,271,019.27	7	1,868,973.80
8	2,869,491.97	8	1,729,718.52
9	4,702,404.05	9	3,071,053.84
Total	48,965,887.96	Total	22,419,498.32

Dari visualisasi diatas terlihat bahwa dari tahun 2011 hingga tahun 2013 total [penjualan untuk setiap territory mengalami peningkatan sedangkan dari tahun 2013 ke 2014 mengalami penurunan total penjualan.

Insight: Total dan frekuensi penjualan untuk setiap tahun dari 2011 hingga 2013 mengalami peningkatan tetapi mengalami penurunan pada tahun 2014. Total dan frekuensi penjualan juga berbanding lurus dengan jumlah customer yang ada pada territory tersebut dan banyak penjualan untuk territory dengan jumlah customer yang banyak, sebagian besar melalui metode online sedangkan untuk territory dengan jumlah customer yang sedikit, penjualan lebih banyak melalui metode offline.

Actionable Insight: Melakukan pemeriksaan pada tahun 2014 karena untuk semua territory mengalami penurunan dan menerapkan strategi untuk meningkatkan penjualan dengan metode offline pada territory dengan jumlah customer yang banyak.

Pertanyaan 2: Berapa frekuensi penjualan per tahun untuk setiap territory?

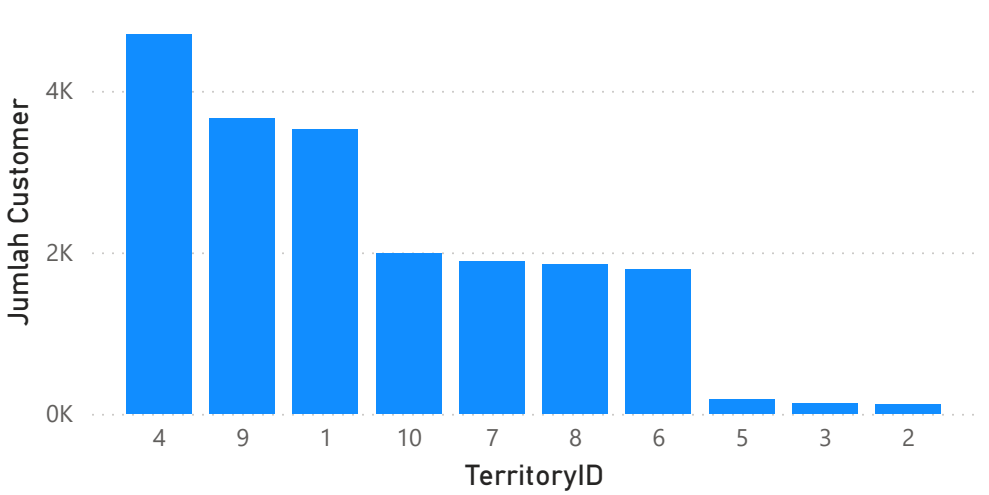
TerritoryID	2011	TerritoryID	2012
1	224	1	510
10	117	10	323
2	44	2	117
3	50	3	130
4	339	4	777
5	70	5	167
6	149	6	460
7	70	7	290
8	81	8	249
9	463	9	892
Total	1607	Total	3915

TerritoryID	2013	TerritoryID	2014
1	2053	1	1807
10	1528	10	1251
2	138	2	53
3	151	3	54
4	2725	4	2383
5	180	5	69
6	1884	6	1574
7	1273	7	1039
8	1235	8	1058
9	3015	9	2473
Total	14182	Total	11761

Dari visualisasi diatas terlihat bahwa frekunesi pembelian dari tahun 2011 ke 2012 mengalami peningkatan namun tidak terlalu signifikan, tetapi dari tahun 2012 ke tahun 2014, untuk sebagian besar territory mengalami peningkatan yang sangat signifikan yang total untuk seluruh territory dari 3915 menjadi 14182. Dari tahun 2013 kie 2014 frekuensi penjualan mengalami sedikit penurunan yaitu dari angka 14182 ke 11761.

Pertanyaan 3: Berapa perbandingan jumlah customer untuk setiap territory?

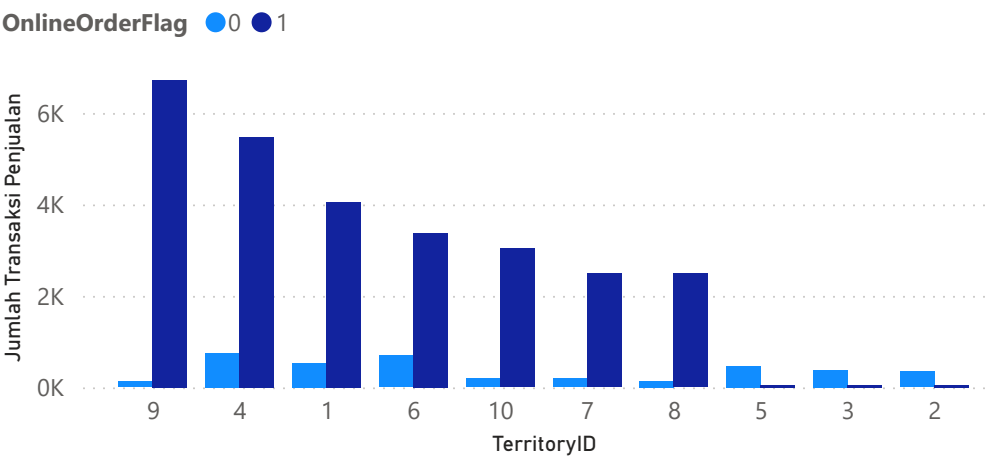
Perbandingan Jumlah Customer untuk Setiap Territory



Dari visualisasi diatas terlihat bahwa jumlah customer untuk setiap territory sangat beragam mulai dari territory 4 dengan jumlah customer yang paling banyak, 9 dan 1 yang memiliki jumlah customer yang hampir sama, 10,7,8 dan 6 memiliki jumlah customer yang sedang dan 5,2 dan 3 memiliki jumlah customer yang sedikit.

Pertanyaan 4: Berapa perbandingan penjualan online dengan offline untuk setiap territory?

Perbandingan Penjualan Offline dengan Online untuk Setiap Territory

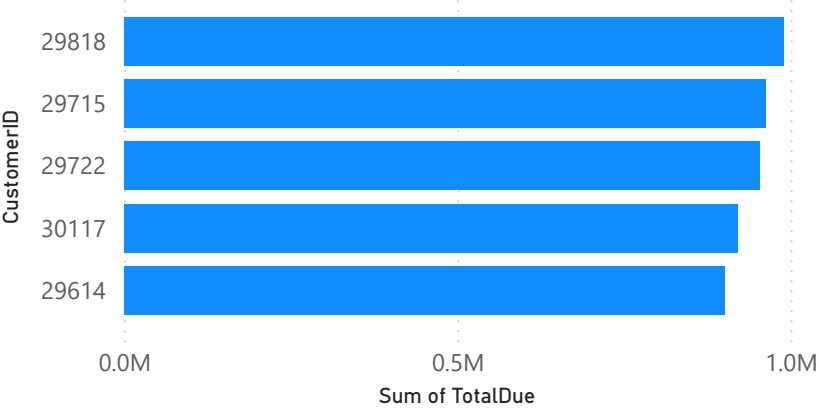


Dari visualisasi diatas terlihat bahwa hampir setiap territory sebagian besar penjualan dilakukan melalui online kecuali untuk territory 5,3 dan 2.

Kebutuhan 2: Mempertahankan pelanggan yang setia/frekuensi pembeliannya tinggi dan meningkatkan penjualan bagi pelanggan yang jarang membeli/frekuensi pembeliannya rendah.

Pertanyaan 1: Customer dengan ID apa saja yang menjadi 5 customer dengan total pembelian terbanyak?

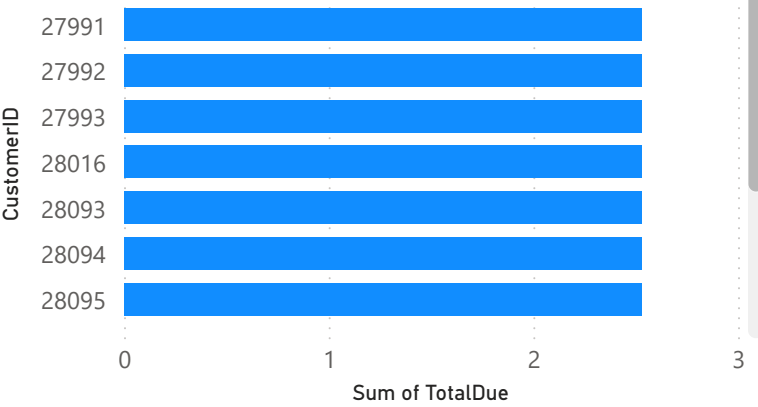
Top 5 Customer ID yang Memiliki Total Pembelian Terbanyak



Dari visualisasi di samping, didapatkan bahwa 5 customer yang memiliki total pembelian terbanyak adalah customer dengan ID 29614, 29715, 29722, 29818, dan 30117.

Pertanyaan 2: Customer dengan ID apa saja yang menjadi 5 customer dengan total pembelian paling sedikit?

Top 5 Customer ID yang Memiliki Total Pembelian Paling Sedikit



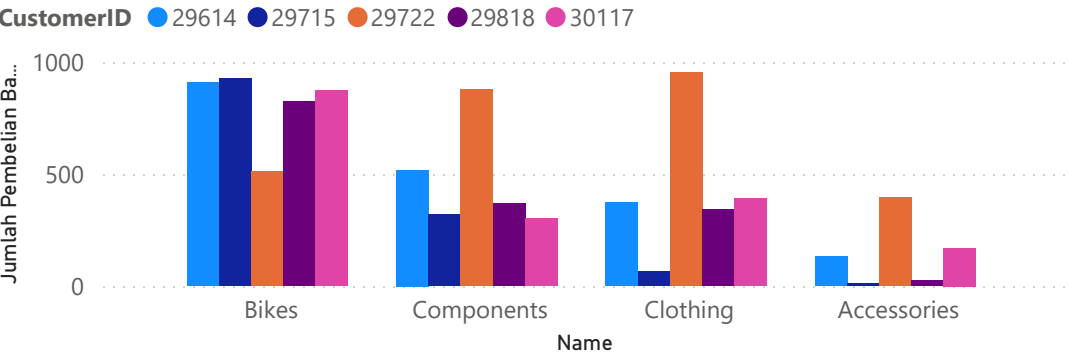
Dari visualisasi di samping, didapatkan bahwa 5 customer yang memiliki total pembelian paling sedikit adalah customer dengan ID 27991, 27992, 27993, 28016, 28093, 28094, 28095, 28300, 28776, 28781, 28968, dan 30078.

Insight: Dapat dikatakan bahwa pelanggan dengan ID dengan ID 29614, 29715, 29818, dan 30117 merupakan pelanggan yang memiliki toko sepeda, sedangkan pelanggan dengan ID 29722 memiliki toko yang lebih menjual pakaian untuk bersepeda. Khusus pelanggan dengan ID 29715 memiliki toko sepeda yang berfokus pada sepeda jalan dan perlengkapannya.

Actionable Insight: Menerapkan diskon khusus terhadap pelanggan dengan ID 29715 dan 11176 29614, 29715, 29722, 29818, dan 30117 agar perusahaan tidak kehilangan pelanggan tersebut dan dengan menerapkan diskon diharapkan pelanggan tersebut akan melakukan pembelian yang lebih banyak

Pertanyaan 3: Kategori barang apa dan jumlahnya yang dibeli oleh pelanggan dengan ID 29614, 29715, 29722, 29818, dan 30117?

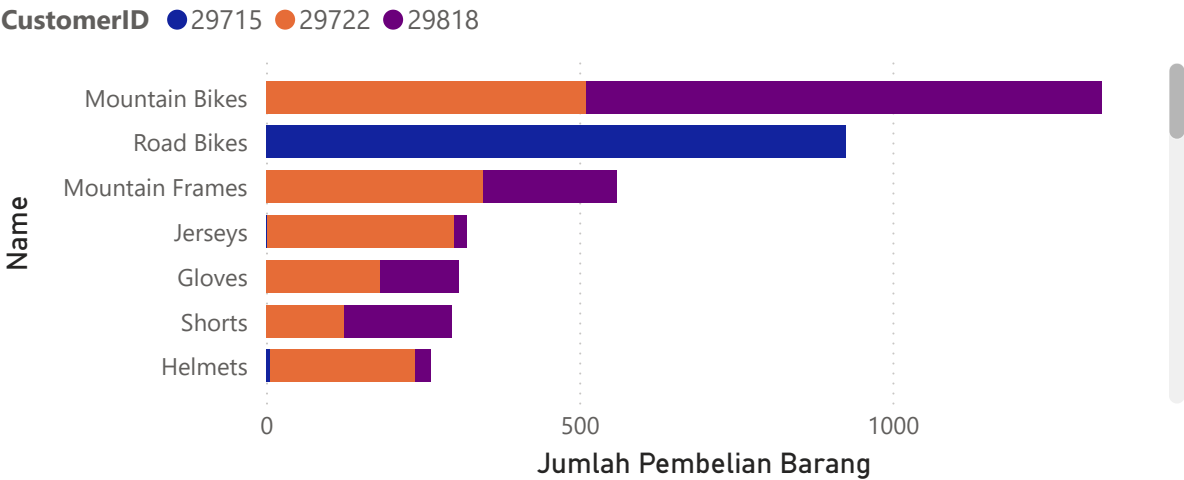
Perbandingan Pembelian Barang Berdasarkan Kategori Antara Pelanggan dengan ID 29614, 29715, 29722, 29818, dan 30117



Pelanggan dengan ID 29614 paling banyak membeli barang dengan kategori sepeda, pelanggan dengan ID 29715 paling banyak membeli barang dengan kategori sepeda, pelanggan dengan ID 29722 paling banyak membeli barang dengan kategori pakaian, pelanggan dengan ID 29818 paling banyak membeli barang dengan kategori sepeda, dan pelanggan dengan ID 30117 paling banyak membeli barang dengan kategori sepeda.

Pertanyaan 4: SubKategori barang apa dan jumlahnya yang dibeli oleh pelanggan dengan ID 29715, 29722, dan 29818?

Perbandingan Pembelian Barang Berdasarkan SubKategori Antara Pelanggan dengan ID 29715, 29722, dan 29818

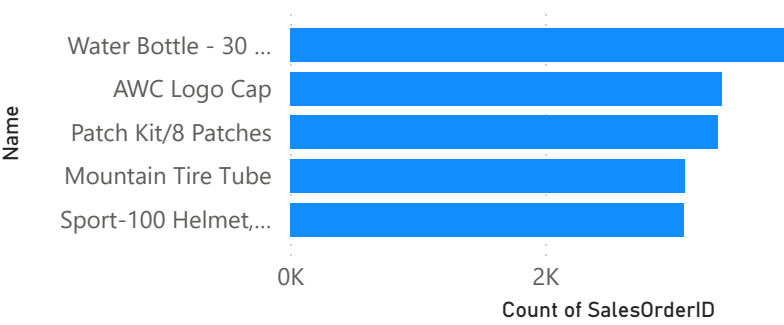


Pelanggan dengan pelanggan dengan ID 29715 paling banyak membeli barang dengan subKategori sepeda jalan, pelanggan dengan ID 29722 paling banyak membeli barang dengan subKategori sepeda gunung, dan pelanggan dengan ID 29818 paling banyak membeli barang dengan kategori sepeda gunung.

Kebutuhan 3: Mengelola dan menjaga stok produk yang banyak dipesan.

Pertanyaan 1: Apa saja 5 produk yang paling sering terjual?

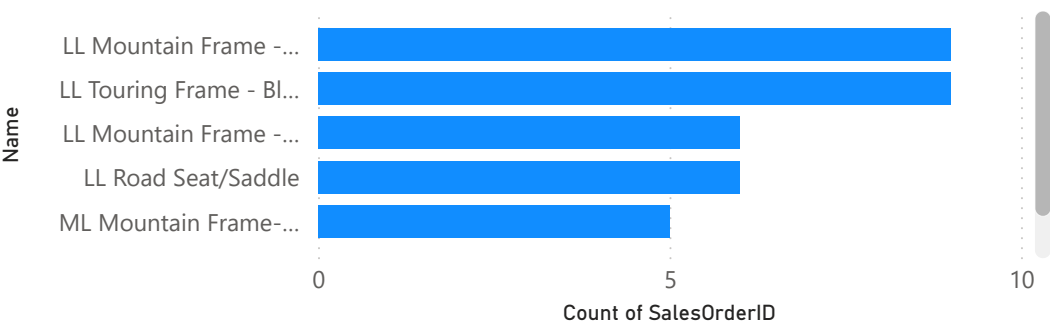
Count of SalesOrderID by Name



Dari visualisasi diatas terlihat 5 produk yang paling banyak terjual.

Pertanyaan 2: Apa saja 5 produk yang paling sedikit terjual?

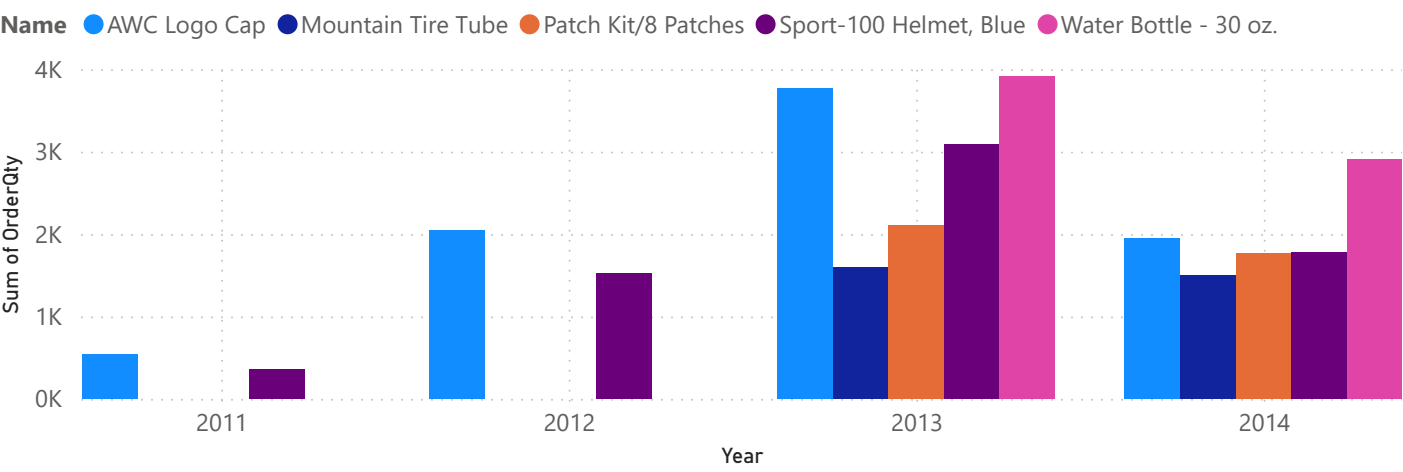
Count of SalesOrderID by Name



Dari visualisasi diatas terlihat 5 produk yang paling sedikit terjual.Setelah ditelusuri lebih lanjut, terdapat 2 pasang barang yang memili jumlah penjualan yang sama. Sehingga, didapati 6 jenis barang yang paling sedikit penjualannya.

Pertanyaan 3: Berapa perbandingan penjualan per bulan untuk 5 barang dengan penjualan terbanyak?

Sum of OrderQty by Year and Name



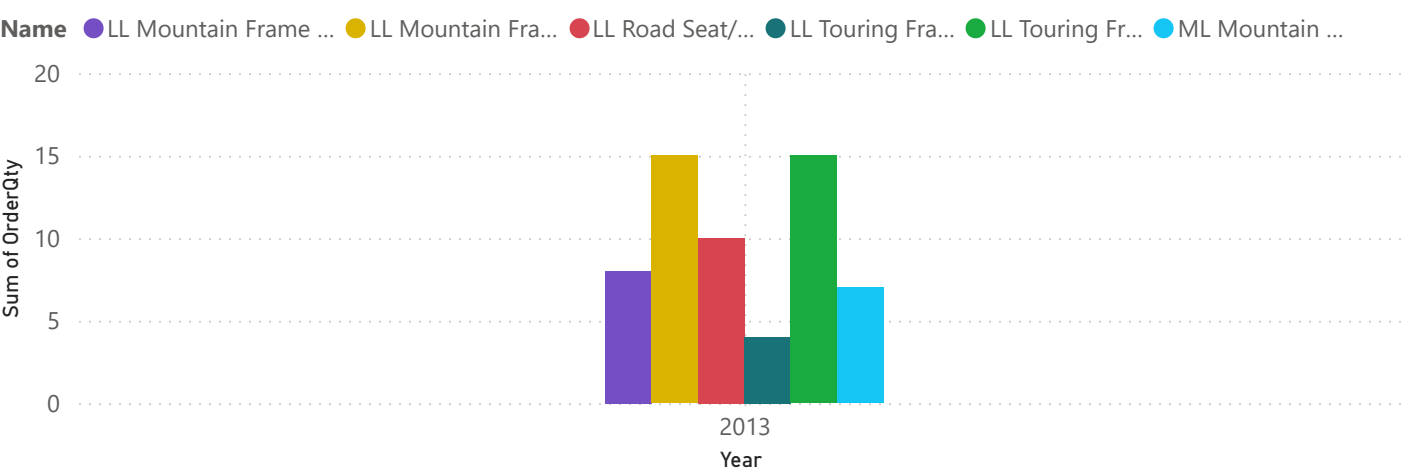
Dari visualisasi diatas terlihat bahwa hampir setiap bulan terjadi pembelian untuk 5 barang yang paling banyak terjual.

Insight: Setelah melakukan drill-down terhadap perbandingan penjualan produk, jika dilihat dari penjualannya, barang-barang yang penjualannya terbanyak di setiap bulannya selalu ada transaksi yang terjadi dengan barang-barang tersebut. Sedangkan barang yang sedikit terjual, dalam satu bulan bisa saja tidak ada transaksi yang menjual barang tersebut.

Actionable Insight: Menjaga stok produk dengan LL Touring Frame - Blue, 58 karena tingkat penjualan yg rendah. Bukan berarti tidak memiliki stok barang sama sekali, tetapi menjaga kuantitas barang yang sedikit penjualannya tetap rendah supaya tidak menjadi beban perusahaan. Selain itu, dapat diterapkan juga sistem pre-order untuk barang-barang yang jarang dibeli agar pembelian barang dapat disesuaikan dengan pesanan yang diterima. Kemudian, stok produk dengan Water Bottle - 30 oz juga harus disesuaikan dengan tingkat penjualan pada setiap teritori agar tetap ada dan tidak kehabisan stok.

Pertanyaan 4: Berapa perbandingan penjualan per bulan untuk 5 barang dengan penjualan paling sedikit?

Sum of OrderQty by Year and Name

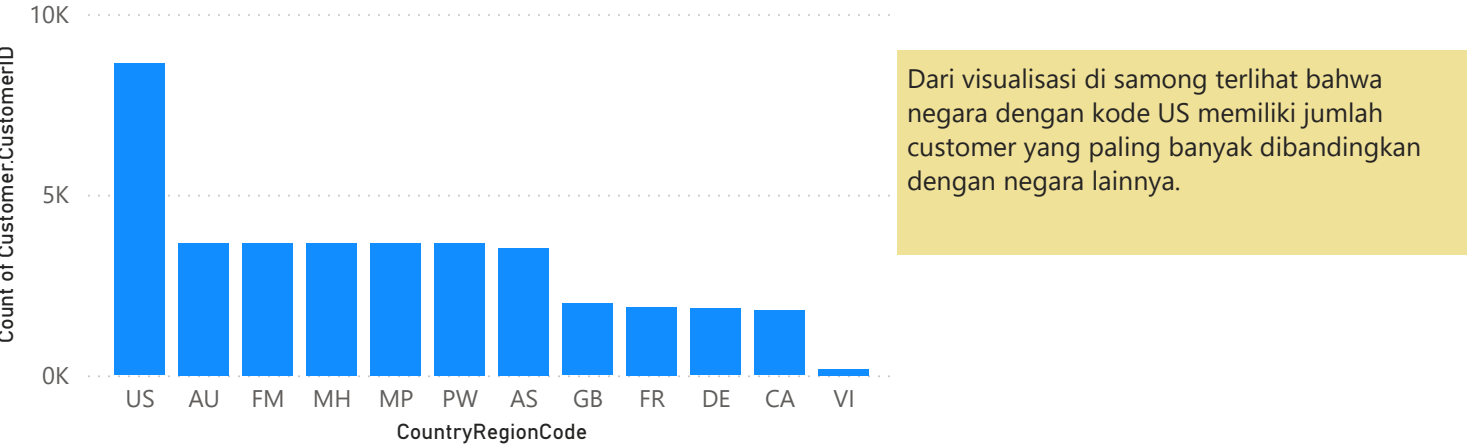


Dari visualisasi diatas terlihat bahwa sangat jarang terjadi pembelian terhadap barang-barang tersebut. Pembelian terjadi hanya pada tahun 2013 pada bulan mei, juni dan juli untuk seluruh barang tersebut. Setelah ditelusuri lebih lanjut, terdapat 2 pasang barang yang memili jumlah penjualan yang sama. Sehingga, didapati 6 jenis barang yang paling sedikit penjualannya.

Kebutuhan 4: Memantau dan menjaga penjualan pada negara US karena memiliki jumlah customer yang paling banyak.

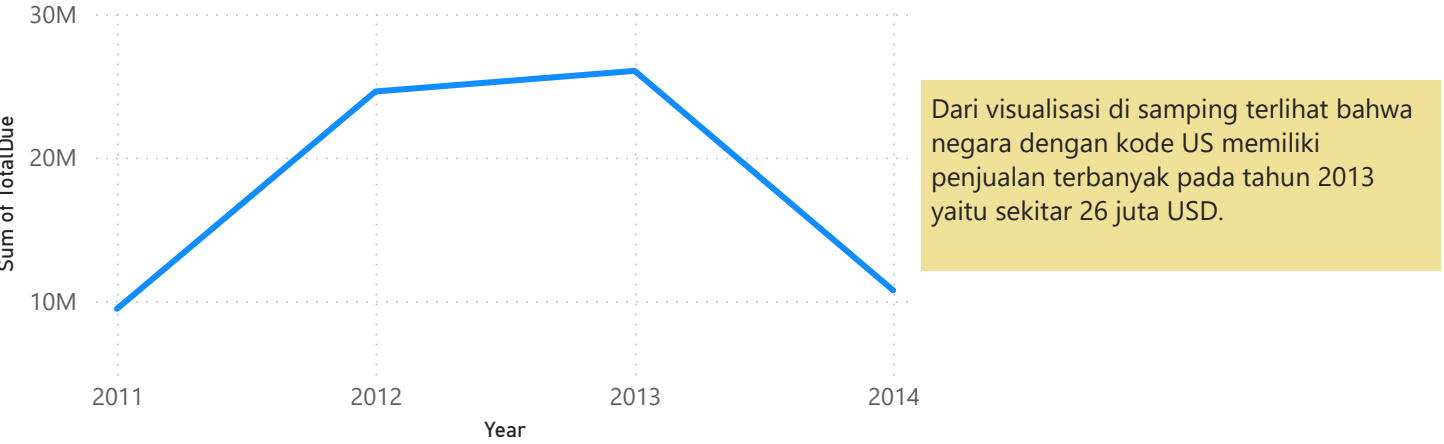
Pertanyaan 1: Berapa jumlah customer yang ada pada negara dengan kode US dibandingkan dengan nergara lain?

Perbandingan Jumlah Customer Antara Negara dengan Kode US dengan Negara Lain



Pertanyaan 2: Berapa total penjualan di Negara dengan kode US di setiap tahun?

Total Penjualan di Negara dengan Kode US pada Setiap Tahun

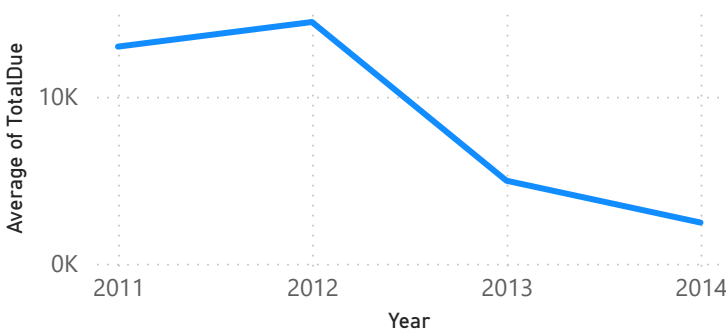


Insight Kebutuhan 4: Negara dengan kode US memiliki jumlah pelanggan yang paling banyak dibandingkan negara-negara lainnya. Namun, penjualan pada negara ini pada tahun 2013 menjadi penjualan tertinggi dibandingkan tahun-tahun lainnya yang mencapai 26 juta USD. Tetapi tahun 2012 menjadi penjualan rata-rata per tahun tertinggi dibandingkan tahun-tahun lainnya sehingga dapat disimpulkan penjualan di tahun 2013 memiliki banyak transaksi dengan total penjualan yang sedikit dibandingkan tahun 2012. Selain itu, negara ini banyak membeli barang pada kategori aksesoris dan sepeda dibandingkan dengan kategori pakaian yang jumlahnya setengah dari jumlah pembelian aksesoris.

Actionalble Insights: Menjual barang untuk kategori sepeda dan aksesoris dengan cara bundling dan dapat memberikan harga promo untuk bundling tersebut karena dengan menjual sepeda beserta dengan aksesorisnya maka minat pembelian diharapkan meningkat apalagi dengan harga khusus

Pertanyaan 3: Berapa rata - rata penjualan di negara dengan kode US di setiap tahun?

Rata-rata Penjualan di Negara dengan Kode US di Setiap Tahun



Pertanyaan 4: Kategori apa saja yang dibeli oleh customer pada kode negara US?

Perbandingan Kategori yang Dibeli oleh Customer pada Negara dengan Kode US

