

Kamu baru aja direkrut jadi **Junior Data Analyst** di perusahaan retail teknologi bernama **DigitalOne Group**. Perusahaan ini punya dua channel utama:

1. **Offline stores** (toko fisik di Jakarta, Depok, Tangerang)
2. **Online shop** (order dari berbagai kota di Indonesia)

Masalahnya, data mereka berantakan banget. Ada tiga file terpisah:

- **MasterData.xlsx** → file lama HR & Inventory yang nyimpen semua info produk, pelanggan, toko, dan ongkir.
- **Transactions.xlsx** → file campur aduk transaksi harian dari offline dan online, plus catatan retur pelanggan.
- **Reporting_CaseStudy.xlsx** → file baru yang jadi tanggung jawab kamu. Bos minta: "tolong bikin laporan gabungan biar kita bisa lihat performance toko, produk, sama return rate."

Tugas

1. Benerin Data Offline

- Lengkapi **SALES_CALC** dengan XLOOKUP untuk HargaJual_IDR dari MasterData.
- Cari NamaProduk via XLOOKUP.
- Tandai produk/toko yang invalid pakai IF → isi kolom Flag.
- Hitung Revenue = Qty × HargaJual_IDR.

2. Benerin Data Online

- Lengkapi **ORDERS_CALC**: ambil Harga_IDR produk, Tier pelanggan, dan Ongkir_IDR (lookup berantai: CustID → Kota → Ongkir).
- Hitung Diskon_% berdasarkan Tier.
- Hitung RevenueNet_IDR = (Qty × Harga_IDR × (1-Diskon)) + Ongkir.
- Tandai order yang bermasalah dengan IF (CustID/Produk ga valid).

3. Analisis Kinerja Toko

- Buat ringkasan per toko di **RINGKASAN_TOKO**: total Qty & Revenue.
- Bandingkan dengan TargetQty dari **Targets** (Transactions.xlsx).
- Hitung % achievement dan kasih label Level pakai IFS (Lulus/Hampir/Perlu Perbaikan).

4. Analisis Produk Online

- Buat ringkasan per produk di RINGKASAN_SKU: total Qty, ReturnCount, ReturnRate.
 - Kasih Level pakai IFS (Tinggi/Sedang/Rendah)
-

Jawab pertanyaan-pertanyaan di bawah ini menggunakan Google Docs atau Microsoft Word.

Tentang data kotor:

- Kenapa penting buat nge-flag StoreID kosong atau ProductID yang nggak ada di master?
- Kalau kamu nemu data invalid banyak banget, langkah apa yang bakal kamu sarankan ke manajemen?

Tentang diskon & ongkir:

- Apakah diskon buat Tier Gold/Silver beneran bikin revenue naik? Atau justru nurunin margin?
- Kalau kamu jadi manajer, data ongkir mana yang bikin kamu mikir untuk subsidi ongkir?

Tentang kinerja toko:

- Ada toko yang hampir capai target tapi gagal. Menurutmu apa faktor non-data yang bisa jadi penyebab?
- Apa yang harus dilihat lebih dulu: revenue atau jumlah unit terjual? Kenapa?

Tentang return rate produk:

- Produk dengan return rate tinggi, apakah langsung harus stop jual? Atau ada alternatif langkah lain?
- Apa insight yang bisa kamu kasih ke tim produk dari return data ini?

Tentang peran analis:

- Kalau laporan ini dibawa ke meeting direksi, angle cerita apa yang bakal kamu sorot biar mereka langsung ngerti problem dan peluang?

Jawaban dikirim via email ke jalalstats@gmail.com paling lambat 13 September 2025 pukul 12.00 WIB.