

The Sales Tracker Dashboard

Misi Anda

Anda adalah **Data Analyst** di **TokoMart Indonesia**, sebuah jaringan minimarket dengan 50+ cabang di Jabodetabek.

Head of Commercial Ibu Ratna membutuhkan **Automated Daily Sales Report with Dynamic Slicers**.

Konteks: Menjelang akhir tahun, Ibu Ratna membutuhkan dashboard otomatis yang bisa menampilkan penjualan harian per cabang secara real-time.

Deliverable: File Google Sheet Dashboard (lengkap dengan Slicers & Pivot Chart)

Data Source

File: [dataset/data.csv](#) **Periode:** 2025-01-01 sampai 2026-03-31 **Total Records:** ~5000 baris

Kolom yang Tersedia:

- **Date** : Tanggal transaksi/event
- **BranchID** : ID cabang/outlet
- **BranchName** : Nama cabang/outlet
- **ProductCategory** : Kategori produk
- **ProductName** : Nama produk
- **Quantity** : Jumlah item terjual
- **Price** : Harga per unit
- **TotalSales** : Total penjualan ($\text{Price} \times \text{Quantity}$)
- **Salesperson** : Nama sales/pegawai yang menangani

Challenge 1: Data Cleaning (30 Poin)

Konteks

Data yang Anda terima adalah data mentah dari sistem TokoMart Indonesia. Seperti data real, ada beberapa anomali yang perlu dibersihkan.

Tugas Anda

- **Import & Inspect:** Load data dan lakukan initial inspection
- **Date Filter:** Filter data sesuai periode 2025-01-01 sampai 2026-03-31
- **Anomaly Detection:** Temukan dan dokumentasikan anomali berikut:
 - Gap pada tanggal tertentu: ~3 instances
 - Nilai negatif yang tidak logis: ~10 instances
 - Tanggal di masa depan (data error): ~5 instances
 - Harga/nilai = 0 padahal ada transaksi: ~8 instances
 - Baris duplikat (exact match): ~15 instances
- **Data Cleaning:** Bersihkan data dengan menghapus/memperbaiki anomali
- **Documentation:** Catat setiap anomali yang ditemukan beserta jumlahnya

Output yang Diharapkan

- Tabel/list anomali yang ditemukan
 - Dataset bersih untuk analisis selanjutnya
-

Challenge 2: Trend Analysis (10 Poin)

Konteks

Identifikasi pola penjualan dan cabang dengan performa terbaik/terburuk

Pertanyaan yang Harus Dijawab

- Cabang mana yang paling profitable?
- Produk apa yang paling laris?
- Apakah ada trend musiman?

Insight yang Dicari

Hint: Perhatikan Apakah ada waktu tertentu (hari/minggu) dimana penjualan konsisten tinggi atau rendah?

Challenge 3: Final Numbers (30 Poin)

Hitung angka-angka kunci berikut setelah data dibersihkan:

Quantity Total Hitung total Quantity setelah cleaning
TotalSales Total Hitung total TotalSales setelah cleaning
Salesperson Total Hitung total Salesperson setelah cleaning

Angka ini harus **EXACT MATCH** dengan kunci jawaban. Perbedaan kecil = salah.

Challenge 4: Client Presentation (30 Poin)

Deliverable

Dashboard interaktif dengan slicer per cabang, kategori produk, dan rentang waktu. Include highlight top/bottom performers.

Format: Google Sheets Dashboard dengan Pivot Chart + Conditional Formatting

Requirements

- Dashboard dengan slicers/filter interaktif
- Chart yang sesuai dengan data
- Summary insights di bagian atas

Kriteria Penilaian

- Visualisasi jelas dan tidak overwhelming
 - Ada executive summary di awal
 - Actionable recommendations
-

Submission

Submit file-file berikut:

- **Working File:** Google Sheets / Excel (.xlsx)
 - **Output Final:** File Google Sheet Dashboard (lengkap dengan Slicers & Pivot Chart)
-

Deadline & Notes

- Kerjakan dengan teliti, accuracy lebih penting dari speed
 - Jangan ragu bertanya jika ada yang tidak jelas
 - Dokumentasikan proses dan temuan Anda
-

Good Luck! 

"Numbers have meaning only when they tell a story."