

ANALYSIS DATA

AWS SAAAS SALES

Alifia Adi Prasetyo

JCDS – 0808 – 008

DATA SCIENCE

2025

Business Understanding

Data ini berisi transaksi penjualan software SaaS (Software as a Service) ke berbagai pelanggan global. Dengan tujuan memahami performa penjualan, profitabilitas, dan segmentasi pelanggan untuk mendukung strategi pemasaran & penjualan. Lalu memfokuskan Sales dengan Profit, Customer dengan Segment dan juga, Product Performance

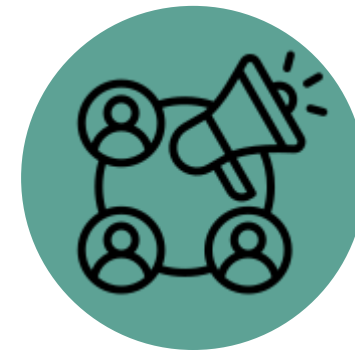
Stakeholder

Siapa yang berkepentingan dengan hasil analisis?



Manajemen

Strategi harga & produk



Team Marketing

Keefektifitasan promo/diskon



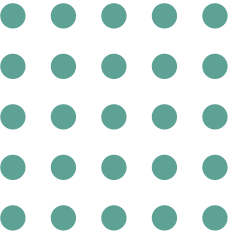
Team Sales

Segmentasi pelanggan



Team Finance

Monitoring Profit



Problem Statement

- 01. Profit Negatif**
Adanya profit '-' dikarenakan memberi diskon berlebihan
- 02. Ketergantungan Region Tertentu**
Adanya ketidakseimbangan market
- 03. Variasi Produk**
Banyaknya produk yang tidak menghasilkan
- 04. Dominasi Segment Tertentu**
Perusahaan terlalu bergantung pada segment tertentu

Data Understanding

01.

Jumlah data:

9.994 baris dan
19 kolom

02.

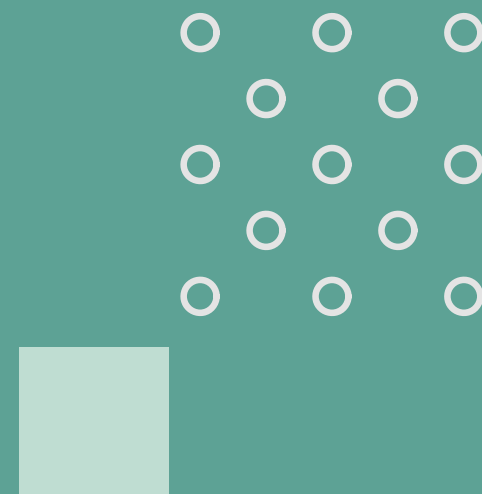
Variabel Penting

Order Date, Region,
Segment, Product,
Sales, Profit, Discount.

03.

**Ringkasan
Distribusi Awal**

Memakai grafik
bar/treemap untuk
visualisasi kategori,
histogram untuk
numerik

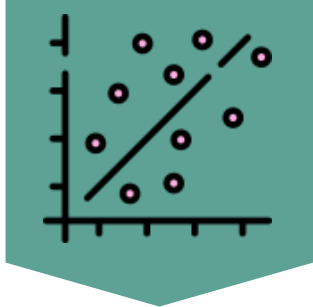


Data Cleaning

Di dataset ini tidak terdapat adanya Missing Values hanya saja ada perbaikan tipe data di "Order Date" menjadi datetime



Analisis



Korelasi

Sales vs Profit,
Discount vs Profit
(heatmap atau
scatter plot).



Tren Waktu

Penjualan per
bulan/tahun.



Segmentasi

Performa per
region, segment,
atau industry.



Profitabilitas

Produk yang paling
untung/rugi.

Kesimpulan

1

Diskon tidak terlalu berdampak pada peningkatan sales, tapi menurunkan profit.

2

Sales tinggi cenderung menghasilkan profit tinggi, tapi tidak selalu.

3

Industri tertentu lebih profitable dibanding yang lain -> bisa jadi fokus strategi.

4

Segmentasi pelanggan penting untuk strategi pemasaran.

Rekomendasi



- Optimalkan diskon agar tidak menggerus profit.
- Fokus pada produk & segmen yang terbukti profitable.
- Buat strategi khusus untuk region/industri yang masih lemah.



Terima Kasih