



Virtual Internship Experience

Task 5

Task 5

Table of Content

1 SOAL 1

2 SOAL 2

3 SOAL 3

4 SOAL 4

5 SOAL 5

Hints

Gunakan dataset yang tersedia pada Sumber Daya untuk menjawab soal - soal yang ada di Question List Template ini

Soal 1

A. Tugas

Tentukan masing-masing primary key pada 4 dataset penjualan

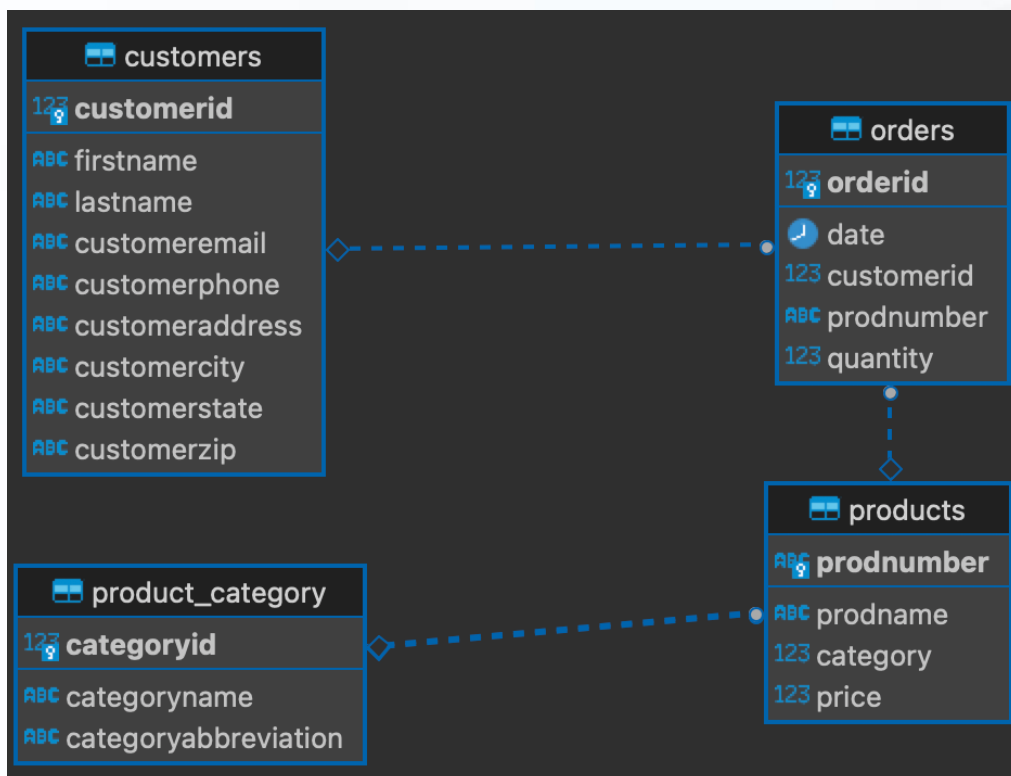
1. Primary key tabel Customer :
2. Primary key tabel Products :
3. Primary key tabel Orders :
4. Primary key tabel ProductCategory :

B. Jawaban

1. CustomerID
2. ProdNumber
3. OrderID
4. CategoryID

Soal 2

A. Tugas
Tentukan relationship dari ke-4 table tersebut



B. Jawaban
One to Many

Soal 3

A. Tugas

Sebagai BI Analyst PT Sejahtera Bersama, buatlah 1 table master di Ms.Access dari 4 dataset yang ada untuk keperluan analisis dan monitoring. Cantumkan juga query Ms.Accessnya dalam bentuk txt yang sudah diupload ke dalam google drive Anda dengan akses 'anyone can view'. File txt diberi nama dengan [Soal 3 - Nama Lengkap]. Link jawaban disematkan di dalam Question List Template

B. Jawaban

<https://drive.google.com/file/d/1EHsFmMncTV1k39XWFJEzQUvo-CzP-2IO/view?usp=sharing>

Soal 4

A. Tugas

Export tabel transaksi detail yang sudah dibuat di Ms. Access dan buatlah visualisasi dashboard dengan table master yang baru saja dibuat untuk keperluan monitoring dalam bentuk ms. Excel yang sudah diupload ke dalam google drive dengan akses 'anyone can view'. Gabungkan file txt dan ms. excel dalam satu **folder google drive yang diberi nama dengan format [Soal 4 - Nama Lengkap]**. Link folder google drive yang berisi file Ms. Excel dan file txt disematkan di dalam Question List Template berikut

B. Jawaban:

Google Drive Folder Link:

<https://drive.google.com/drive/folders/1ns109xhMQcfq-sNFYlF5WLWZMlu2u7J8?usp=sharing>

Soal 5

A. Tugas

Sebagai BI analyst PT Sejahtera Bersama, apa yang bisa anda usulkan untuk mempertahankan penjualan ataupun menaikkan penjualan dengan tabel transaksi detail yang sudah ada?

B. Jawaban

Hasil Analisa:

1. Pendapatan mengalami fluktuasi antara 2020 dan 2021, yang mengakibatkan penurunan secara keseluruhan.
2. Lima kota dengan penjualan dan jumlah tertinggi adalah Washington, Houston, Sacramento, San Diego, dan Albany. Sebaliknya, Lima kota dengan penjualan dan jumlah terendah adalah Waterio, Santarosa, Pomona, Huntington Beach, dan Metairie.
3. Kategori produk yang paling sering dibeli di lima kota dengan penjualan terendah adalah Blueprint. Di Washington, pembelian yang dominan terjadi pada kategori Robots, Robot Kits, dan eBooks. Sementara itu, Houston didominasi oleh Drones dan Drone Kits. San Diego sering membeli Training Videos dan Blueprint.
4. Lima kategori produk yang menghasilkan pendapatan tertinggi meliputi Robots, Drones, Robot Kits, Drone Kits, dan Training Videos. Namun Robots dan Robot

Kits memiliki jumlah pembelian yang sedikit namun menonjol sebagai kategori produk yang menghasilkan pendapatan tertinggi.

5. Demikian juga, lima kategori produk dengan jumlah pembelian tertinggi adalah eBooks, Training Videos, Blueprint, Drone Kits, dan Drones. Meskipun menjadi produk yang paling sering dibeli, eBooks dan Blueprint menghasilkan pendapatan yang relatif lebih rendah.

Rekomendasi:

1. Identifikasi dan Fokus pada Produk Unggulan:
 - a. Identifikasi produk-produk yang paling sering dibeli dan menghasilkan pendapatan tertinggi.
 - b. Fokus pada strategi pemasaran, promosi, atau pengembangan produk untuk meningkatkan penjualan produk-produk unggulan tersebut.
2. Pemahaman Konsumen di Setiap Kota:
 - a. Analisis lebih lanjut mengenai preferensi konsumen di setiap kota.
 - b. Sesuaikan stok dan promosi berdasarkan kebutuhan dan preferensi setiap kota.
3. Penyelarasan Stok dengan Permintaan:
 - a. Pastikan ketersediaan stok untuk produk-produk yang paling diminati di setiap kota.
 - b. Monitor secara real-time dan gunakan data historis untuk merencanakan stok yang optimal.
4. Peningkatan Pemasaran dan Promosi:
 - a. Identifikasi kategori produk yang memiliki potensi peningkatan penjualan.
 - b. Rancang kampanye pemasaran dan promosi yang menargetkan produk-produk tersebut.
5. Optimalkan Kategori Produk dengan Pembelian Tertinggi:
 - a. Tinjau dan perbarui strategi harga untuk kategori

- produk dengan pembelian tertinggi.
- b. Pertimbangkan diskon atau penawaran khusus untuk mendorong pembelian lebih lanjut.
6. Analisis Perilaku Konsumen:
- a. Pelajari perilaku pembelian konsumen, seperti waktu pembelian dan preferensi pembayaran.
 - b. Gunakan informasi ini untuk menyusun strategi promosi yang tepat pada waktu yang tepat.
7. Pelatihan Tim Penjualan:
- a. Pastikan tim penjualan memahami tren pembelian dan memiliki pengetahuan produk yang cukup.
 - b. Berikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan penjualan dan kemampuan menjelaskan produk kepada pelanggan.
8. Pengembangan Produk Baru atau Inovasi:
- a. Identifikasi peluang untuk mengembangkan produk baru atau inovatif berdasarkan tren pembelian.
 - b. Lakukan survei pelanggan atau analisis pasar untuk mendukung pengembangan produk baru.
9. Strategi E-commerce dan Digital Marketing:
- a. Tingkatkan kehadiran bisnis online dengan strategi e-commerce yang efektif.
 - b. Manfaatkan platform digital untuk kampanye pemasaran dan promosi.
10. Analisis Kinerja Kompetitor:
- a. Lakukan analisis kinerja kompetitor untuk memahami strategi yang efektif.
 - b. Ambil pelajaran dari praktik terbaik industri dan terapkan pada bisnis Anda.

