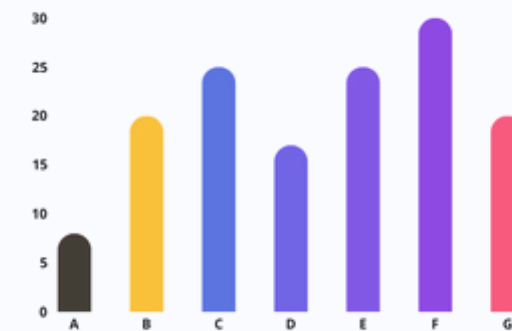


# FINAL PROJECT DATA ANALYSIS - VISUALISASI

Batch 25 | Final Project Data Analyst MySkill

KELOMPOK C6

Annual  
Revenue



Equity



from last month

Current YTD  
(Q3)



Today's  
Expenses

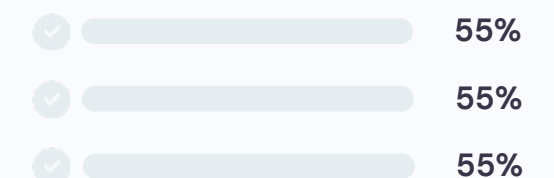
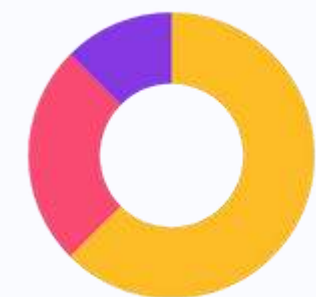


\$150K



\$100K

Total  
Income



Loan Approval Rate



# Project Team

A60 – BINTAN SANIA



A130 – FIKRI NURRAHMAN  
HAKIM



A240 – MUHAMMAD  
RAFLI IHSANUDDIN



A314 – SHINTIA BELLA



A16 – AHMAD FATHANNAFI



A49 – AVE LISA SIHOMBING



A96 – DWISTA ADELIA  
PUTRI



A125 – FELISITAS  
YOHANIA RENYA T. PULI



A185 – M YOGA IRVANDI



A256 – NAUFAL AKBAR



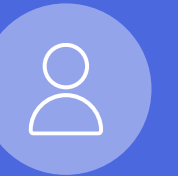
A332 – VANIA ZAHRA  
ARDELIA



A237 – MUHAMMAD RAFA  
ZULFIKAR MUSYARAF



A298 – RIZKY AMALIA DWI  
CAHYANI



Training hours

100%

Women in leadership

100%

# Table of Content



## Project Background

Introduction  
Expected Output



## Data Understanding

Data set Overview  
Schema



## Data Analysis

Case Problem  
Solution  
Explanation & Insight

# Project **Background**

Pesatnya perkembangan industri e-commerce menuntut perusahaan untuk mampu memantau kinerja penjualan dan memahami perilaku pelanggan secara cepat dan akurat. Informasi berbasis data menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan bisnis.

Tokopaedi membutuhkan dashboard interaktif untuk memvisualisasikan performa penjualan, efektivitas campaign, serta hubungan antara value sales, profitabilitas, dan perilaku transaksi pelanggan. Dashboard ini membantu tim marketing dan manajemen dalam memantau tren penjualan serta mengevaluasi pencapaian target secara berkala.

Oleh karena itu, proyek ini bertujuan untuk menganalisis performa penjualan Tokopaedi sepanjang tahun 2022 menggunakan dataset dummy, serta menyajikannya dalam bentuk dashboard Looker Studio sebagai alat monitoring dan evaluasi strategi bisnis.

# Data Understanding

## Dataset yang digunakan

- order\_detail

### order\_detail

**id** → angka unik dari order / id\_order

**customer\_id** → angka unik dari pelanggan

**order\_date** → tanggal saat dilakukan transaksi

**sku\_id** → angka unik dari produk (sku adalah stock keeping unit)

**price** → harga yang tertera pada tagging harga

**qty\_ordered** → jumlah barang yang dibeli oleh pelanggan

**before\_discount** → nilai harga total dari produk ( $\text{price} * \text{qty\_ordered}$ )

**discount\_amount** → nilai diskon product total

**after\_discount** → nilai harga total produk ketika sudah dikurangi dengan diskon

**is\_gross** → menunjukkan pelanggan belum membayar pesanan

**is\_valid** → menunjukkan pelanggan sudah melakukan pembayaran

**is\_net** → menunjukkan transaksi sudah selesai

**payment\_id** → angka unik dari metode pembayaran

**sku\_name** → nama dari produk

**base\_price** → harga barang yang tertera pada tagging harga / price

**cogs** → cost of goods sold / total biaya untuk menjual 1 produk

**category** → kategori produk

**registered\_date** → tanggal pelanggan mulai mendaftarkan diri sebagai anggota

**payment\_method** → metode pembayaran yang digunakan

# Data Preparation

## Data Cleaning – Preparation

Pada tahap data cleaning, proses pengecekan dan perapihan data dilakukan sebelum data dianalisis di Google Looker Studio. Dataset terlebih dahulu diperiksa menggunakan Microsoft Excel untuk memastikan tidak terdapat nilai kosong (null values), duplikasi data yang tidak valid, serta untuk melakukan standarisasi data pada kolom-kolom segmentasi.

Setelah proses pembersihan awal selesai, data kemudian diunggah ke Google Looker Studio untuk keperluan visualisasi dan analisis. Pada tahap ini dilakukan pengecekan dan penyesuaian tipe data agar seluruh kolom tanggal, numerik, dan kategorikal sesuai dengan kebutuhan analisis.



# Data Preparation

## Data Cleaning – Checking NULL Value

W2 :    =IF(ISBLANK(A2),"NULL","OK")

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
1	custom	order_d	sku_id	price	qty_ord	before	discount	after_d	is_gross	is_valid	is_net	paymer	paymer	sku_nar	base_p	cogs	categor	register	day	month	month	NULL_CHECK
2	C713589L	#####	P858068	26100	200	5220000	2610000	2610000	1	1	0	5	jazzwallet	RB_Dettol	26100	18270	Others	7/7/2021	Frida			
3	C551551L	#####	P886455	1971942	5	9859710	2464927	7394782	1	0	0	5	jazzwallet	PS4_Slim-S	1971942	1321182	Entertainn	#####	Frida			
4	C685596L	#####	P678648	7482000	1	7482000	2065344	5416655	1	0	0	4	Payaxis	Changhong	7482000	5162580	Entertainn	#####	Thur			
5	C830683L	#####	P540013	3593680	1	3593680	1455440	2138239	1	1	1	5	jazzwallet	dawlance	3593680	3054628	Appliances	#####	Mor			
6	C191766L	#####	P491032	4413220	1	4413220	1059172	3354047	1	1	1	4	Payaxis	Dawlance	4413220	3177472	Appliances	7/5/2021	Sund			
7	C299859L	#####	P886455	1971942	2	3943884	985971	2957913	1	0	0	5	jazzwallet	PS4_Slim-S	1971942	1321182	Entertainn	#####	Satu			
8	C313534L	#####	P849301	2697000	1	2697000	809100	1887900	1	1	1	1	cod	mitsubhisi	2697000	2373360	Appliances	#####	Thur			
9	C215074L	#####	P918122	2533672	1	2533672	760101	1773570	1	1	0	3	customer	lenovo_80	2456010	2063002	Computing	#####	Thur			
10	C368335L	#####	P240605	2479790	1	2479790	743937	1735853	1	0	0	5	jazzwallet	lenovo_80	2479790	2083012	Computing	#####	Mor			
11	C246762L	#####	P168052	6487648	1	6487648	638000	5849648	1	0	0	7	Easypay	iPhone7Pl	6487648	5125228	Mobiles &	5/8/2022	Satu			
12	C822265L	#####	P910456	4092886	5	20464430	613932	19850497	1	0	0	4	Payaxis	Apple iPho	4893750	3621346	Mobiles &	9/1/2021	Sund			
13	C483469L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouche	Honda_Bik	3683000	3130550	Superstore	#####	Sund			
14	C329053L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouche	Honda_Bik	3683000	3130550	Superstore	#####	Tues			
15	C545190L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouche	Honda_Bik	3683000	3130550	Superstore	#####	Wed			
16	C822265L	#####	P240605	2741370	4	10965480	548274	10417206	1	0	0	4	Payaxis	lenovo_80	2479790	2083012	Computing	9/1/2021	Sund			
17	C492850L	#####	P751549	4408000	2	8816000	440800	8375200	1	1	1	4	Payaxis	samsungG	4408000	3879040	Mobiles &	7/9/2021	Wed			
18	C805381L	#####	P726605	3278450	1	3278450	406000	2872450	1	1	1	4	Payaxis	Ifitness_JV	3335000	2901450	Health & S	#####	Sund			
19	C890940L	#####	P713012	2610000	1	2610000	391500	2218500	1	0	0	4	Payaxis	sony_SLT-	2610000	2140200	Entertainn	#####	Mor			
20	C848774L	#####	P168052	6487648	1	6487648	364812	6122835	1	0	0	2	jazzvouche	iPhone7Pl	6487648	5125228	Mobiles &	#####	Frida			
21	C693415L	#####	P132718	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay	Samsung_	5626000	4219500	Mobiles &	#####	Frida			
22	C813380L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	1	1	7	Easypay	Samsung_	5626000	4782100	Mobiles &	4/5/2022	Satu			
23	C180595L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay	Samsung_	5626000	4782100	Mobiles &	#####	Sund			
24	C587425L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay	Samsung_	5626000	4782100	Mobiles &	#####	Sund			
25	C612225L	#####	P624937	5046000	1	5046000	348000	4698000	1	0	0	6	easypay_v	Samsung_	5046000	3734040	Mobiles &	#####	Mor			

Fungsi yang digunakan untuk mengecek NULL Value tiap kolom:

=IF(ISBLANK(value),"NULL","OK")

# Data Preparation

## Data Cleaning – Checking Duplicates

Gabungkan semua kolom dalam satu baris kemudian kita lakukan cek duplikasi menggunakan rumus:

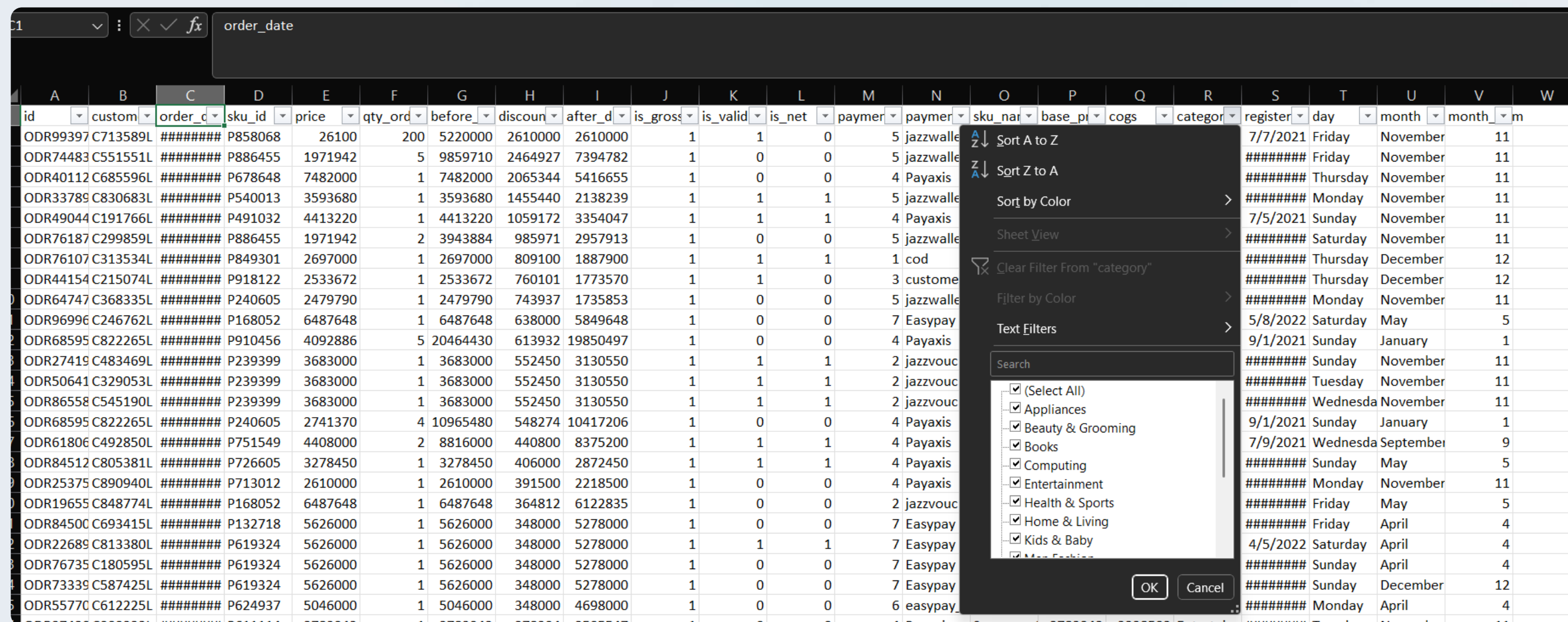
**=IF(COUNTIF(range,criteria)>1,"DUPLICATE","OK")**



# Data Preparation

## Data Cleaning – Standardize

Pengecekan konsistensi data untuk kolom yang bersifat segmentasi, apakah ada kolom yang sebenarnya sama namun memiliki value berbeda, misal untuk ‘Others’ dan ‘Other’



The screenshot shows an Excel spreadsheet with a data table. The table has columns: id, custom, order\_c, sku\_id, price, qty\_ord, before, discoun, after\_d, is\_gross, is\_valid, is\_net, paymer, paymer, sku\_na, base\_pl, cogs, categor, register, day, month, month, m. The 'categor' column is highlighted, and a filter menu is open over it. The filter menu shows options: Sort A to Z, Sort Z to A, Sort by Color, Sheet View, Clear Filter From "category", Filter by Color, Text Filters, and a search box. The search box contains the text "Search". The filter menu also shows a list of categories with checkboxes: (Select All), Appliances, Beauty & Grooming, Books, Computing, Entertainment, Health & Sports, Home & Living, Kids & Baby, and Men's Fashion.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
id	custom	order_c	sku_id	price	qty_ord	before	discoun	after_d	is_gross	is_valid	is_net	paymer	paymer	sku_na	base_pl	cogs	categor	register	day	month	month	m
ODR99397	C713589L	#####	P858068	26100	200	5220000	2610000	2610000	1	1	0	5	jazzwalle					7/7/2021	Friday	November	11	
ODR74483	C551551L	#####	P886455	1971942	5	9859710	2464927	7394782	1	0	0	5	jazzwalle					#####	Friday	November	11	
ODR40112	C685596L	#####	P678648	7482000	1	7482000	2065344	5416655	1	0	0	4	Payaxis					#####	Thursday	November	11	
ODR33789	C830683L	#####	P540013	3593680	1	3593680	1455440	2138239	1	1	1	5	jazzwalle					#####	Monday	November	11	
ODR49044	C191766L	#####	P491032	4413220	1	4413220	1059172	3354047	1	1	1	4	Payaxis					7/5/2021	Sunday	November	11	
ODR76187	C299859L	#####	P886455	1971942	2	3943884	985971	2957913	1	0	0	5	jazzwalle					#####	Saturday	November	11	
ODR76107	C313534L	#####	P849301	2697000	1	2697000	809100	1887900	1	1	1	1	cod					#####	Thursday	December	12	
ODR44154	C215074L	#####	P918122	2533672	1	2533672	760101	1773570	1	1	0	3	custome					#####	Thursday	December	12	
ODR64747	C368335L	#####	P240605	2479790	1	2479790	743937	1735853	1	0	0	5	jazzwalle					#####	Monday	November	11	
ODR96996	C246762L	#####	P168052	6487648	1	6487648	638000	5849648	1	0	0	7	Easypay					5/8/2022	Saturday	May	5	
ODR68595	C822265L	#####	P910456	4092886	5	20464430	613932	19850497	1	0	0	4	Payaxis					9/1/2021	Sunday	January	1	
ODR27419	C483469L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouc					#####	Sunday	November	11	
ODR50641	C329053L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouc					#####	Tuesday	November	11	
ODR86558	C545190L	#####	P239399	3683000	1	3683000	552450	3130550	1	1	1	2	jazzvouc					#####	Wednesda	November	11	
ODR68595	C822265L	#####	P240605	2741370	4	10965480	548274	10417206	1	0	0	4	Payaxis					9/1/2021	Sunday	January	1	
ODR61806	C492850L	#####	P751549	4408000	2	8816000	440800	8375200	1	1	1	4	Payaxis					7/9/2021	Wednesda	September	9	
ODR84512	C805381L	#####	P726605	3278450	1	3278450	406000	2872450	1	1	1	4	Payaxis					#####	Sunday	May	5	
ODR25375	C890940L	#####	P713012	2610000	1	2610000	391500	2218500	1	0	0	4	Payaxis					#####	Monday	November	11	
ODR19655	C848774L	#####	P168052	6487648	1	6487648	364812	6122835	1	0	0	2	jazzvouc					#####	Friday	May	5	
ODR84500	C693415L	#####	P132718	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay					#####	Friday	April	4	
ODR22689	C813380L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	1	1	7	Easypay					4/5/2022	Saturday	April	4	
ODR76735	C180595L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay					#####	Sunday	April	4	
ODR73339	C587425L	#####	P619324	5626000	1	5626000	348000	5278000	1	0	0	7	Easypay					#####	Sunday	December	12	
ODR55770	C612225L	#####	P624937	5046000	1	5046000	348000	4698000	1	0	0	6	easypay					#####	Monday	April	4	

Langkah :

Filter menggunakan fitur di Excel dan lakukan pengecekan

# Data Preparation

## Data Cleaning – Checking Data Types

df CASE VISUALIZATION - df

123 after\_discount  
123 base\_price  
123 before\_discount  
ABC category  
123 cogs  
ABC customer\_id  
123 discount\_amount  
ABC id  
123 is\_gross  
123 is\_net  
123 is\_valid

Pengecekan tipe data dilakukan setelah data di upload ke Looker Studio

order\_date  
123 payment\_id  
ABC payment\_method  
123 price  
123 qty\_ordered  
registered\_date  
ABC sku\_id  
ABC sku\_name  
ABC value\_transaction

# Data Preparation

## Data Cleaning – Summary

Aspek Data Cleaning	Hasil
Nilai NULL	Tidak ada nilai NULL di semua kolom
Duplikasi	Tidak ada data yang terduplikasi
Standarisasi	Semua data yang bersifat segmentasi sudah konsisten
Tipe Data	Tipe Data sudah sesuai dengan logika bisnis

Hasil dari keseluruhan proses menunjukkan bahwa dataset telah berada dalam kondisi bersih dan konsisten, tidak ditemukan nilai kosong maupun duplikasi yang tidak valid, segmentasi data dapat diterapkan secara aman, serta tipe data telah sesuai sehingga perhitungan metrik dan visualisasi dapat dilakukan secara akurat.

# Case **Problem**

Dear Data Analyst,

Menindaklanjuti meeting gabungan kemarin, kami akan membuat suatu dashboard untuk memantau dan mengevaluasi pencapaian penjualan tiap bulannya. Dalam dashboard tersebut akan terdiri dari 2 halaman dan dibuat dengan menggunakan [lookerstudio.google.com](https://lookerstudio.google.com).



# DASHBOARD HALAMAN 1

Dashboard yang berupa:

Hubungan antara Value Sales (before discount), Net Profit, dan AOV (average order value).

- Net profit = Value Sales (before discount) - (cogs \* qty)
- AOV = Value Sales (before discount) / Total Unique Order.

Terdapat slicer Order Date, Category, Sales Value, Value Transaction, Payment.

- Value Transaction:
  - Valid → is\_valid = 1
  - Not Valid → is\_valid = 0
- Payment → payment\_method

# Step 1 - Adding a Field

## + NET PROFIT

- Menambahkan kolom baru untuk Net Profit dengan formula:  $\text{before\_discount} - (\text{cogs} * \text{qty\_ordered})$
- Menunjukkan uang yang benar-benar dikantongi perusahaan setelah dipotong biaya modal

Nama Kolom	ID kolom
misalnya, Kolom Kalkulasi Baru net_profit	ID Kolom calc_49bw5z3uzd
Formula	
1 before_discount - ( cogs * qty_ordered )	

## ⌚ AOV (AVERAGE ORDER VALUE)


- Menambahkan kolom baru untuk AOV dengan formula :  $\text{SUM}(\text{before\_discount}) / \text{COUNT\_DISTINCT}(\text{id})$
- Mengetahui jumlah besar kecilnya belanja pelanggan dalam satu kali transaksi


misalnya, Kolom Kalkulasi Baru		ID Kolom
aov		calc_ycjt13uzd
Formula		
1	SUM( before_discount ) / COUNT_DISTINCT( id )	
2		


## + VALUE TRANSACTION

- Menambahkan kolom baru untuk value transaction dengan formula:  $\text{IF}(\text{is\_valid} = 1, \text{"Valid"}, \text{"Not Valid"})$
- Memudahkan user untuk memahami saat melakukan filtering

Nama Kolom	ID kolom	
misalnya, Kolom Kalkulasi Baru value_transaction	ID Kolom calc_sv6u1d4uzd	
Formula		
1	IF( is_valid = 1, "Valid", "Not Valid")	

 Data

 Telusuri

 df CASE VISUALIZATION - ...

ABC


payment\_method

123

price

123

qty\_ordered



registered\_date

ABC

sku\_id

ABC

sku\_name

ABC

value\_transaction

123

aov

123

customer\_unique

123

Record Count

123

total\_quantity

+

Tambahkan kolom

+

Tambahkan parameter

+

Tambahkan Data

# Step 2 - Adding a slicer



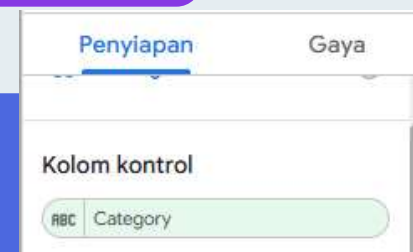
## + ORDER DATE

- Menggunakan kontrol rentang tanggal untuk dapat menampilkan rentang waktu yang diinginkan



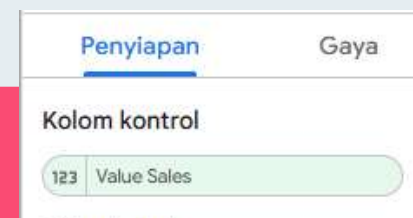
## + CATEGORY

- Menggunakan menu drop down untuk bisa memilih kategori yang diinginkan
- Menambahkan kolom category dalam kontrol



## + VALUE SALES

- Menggunakan penggeser/ slider untuk bisa memilih besaran transaksi yang diinginkan
- Menambahkan kolom before\_discount dalam kontrol



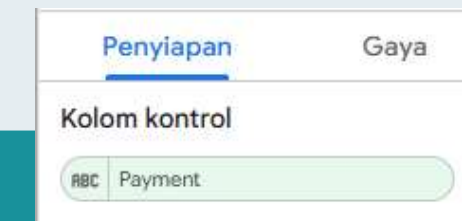
## + VALUE TRANSACTION

- Menggunakan menu drop down untuk bisa memilih value transaction yang diinginkan
- Menambahkan kolom value transaction dalam kontrol



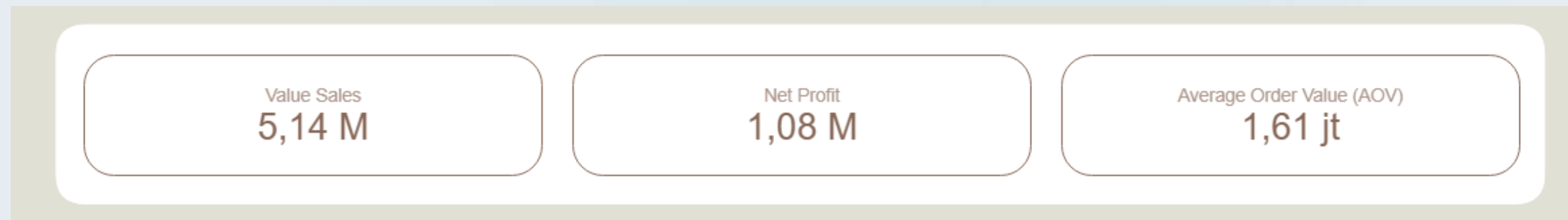
## + PAYMENT

- Menggunakan menu drop down untuk bisa memilih metode pembayaran yang diinginkan
- Menambahkan kolom payment\_method dalam kontrol



- Menu drop-down
- Daftar ukuran tetap
- Kotak input
- Filter lanjutan
- Penggeser
- Kotak centang
- Filter preset
- Kontrol rentang tanggal
- Kontrol data
- Kontrol dimensi
- Tombol

# Adding a Scoreboard



## Value Sales

Menunjukkan total nilai transaksi sebelum diskon secara keseluruhan. Indikator ini digunakan untuk menilai kekuatan penjualan murni, tanpa efek promosi atau diskon. Nilai ini mengambil fungsi agregasi dari kolom “before\_discount”

## Net Profit

Menampilkan total keuntungan bersih yang menggambarkan keuntungan yang benar-benar diterima oleh perusahaan.

## Average Order Value (AOV)

Memberikan insight terkait nilai rata-rata transaksi per pelanggan.



# Step 3 - Adding a Chart



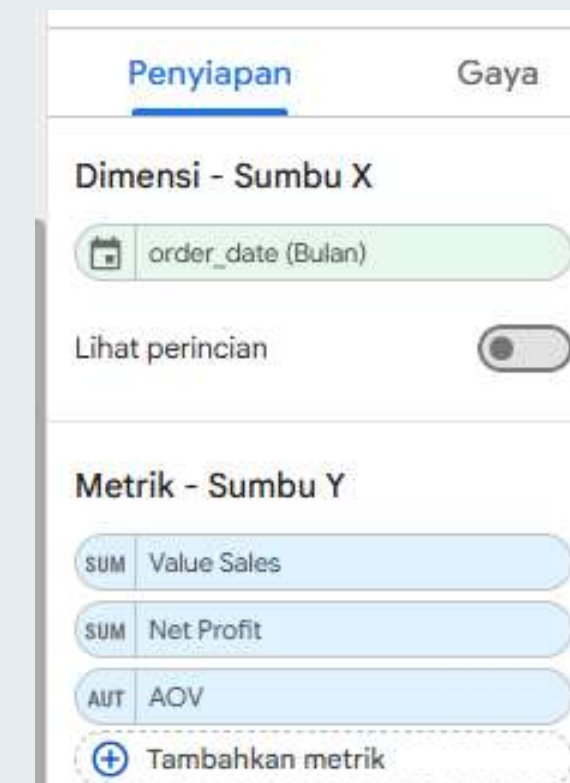
## + DIAGRAM KOMBINASI

- Menggunakan diagram kombinasi untuk memudahkan user dalam melihat perbandingan variabel yang ditampilkan



## ⌚ SET UP DIAGRAM

- Menggunakan kolom `order_date` sebagai sumbu X kemudian ubah agar tampilan menjadi bulan saja
- Menggunakan kolom yang akan dibandingkan yaitu `before_discount`, `net profit`, dan `AOV` sebagai sumbu Y
- Urutkan berdasarkan kolom `order_date` secara menaik agar tampilan sumbu X dimulai dari Januari
- Sesuaikan *gaya / style* bentuk jenis deretnya. Kolom `before_discount` dan `net profit` menggunakan batang dan bersumbu kiri, kemudian kolom `AOV` menggunakan jenis deret garis dan bersumbu di kanan





## Sales Performance Dashboard

Jan 1, 2022 - Dec 31, 2022

Category

Value Sales



518,752,000

Payment

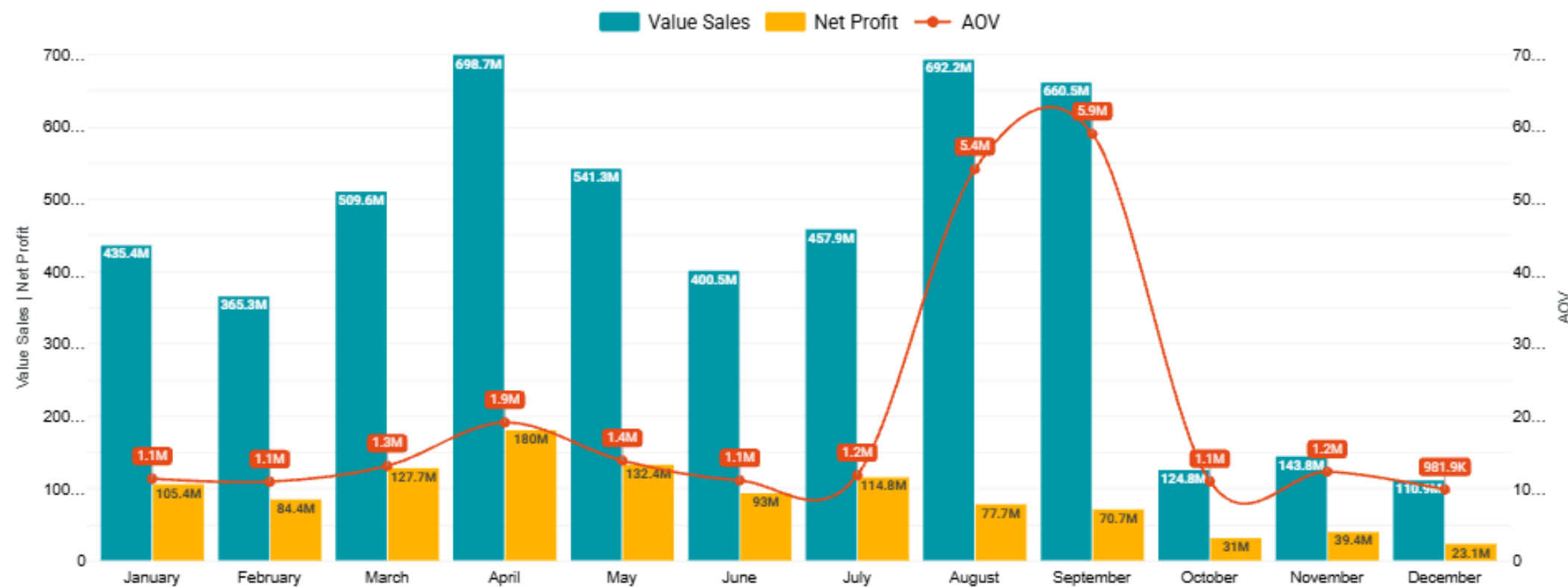
Value Transaction

Value Sales  
5.14B

Net Profit  
1.08B

Average Order Value (AOV)  
1.61M

Monthly Revenue, Profit, and AOV Performance 2022

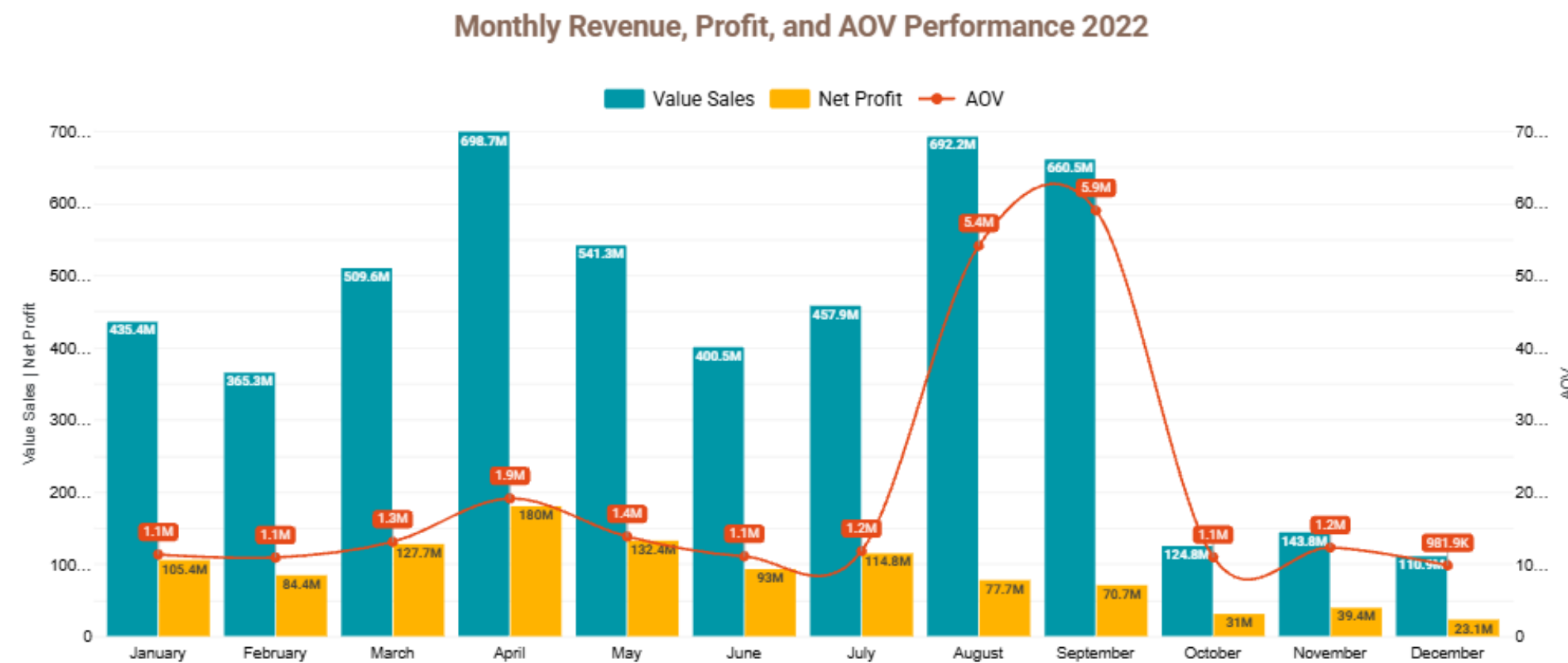


# DASHBOARD OVERVIEW

## Page 1

[Link Google Looker Studio](#)

# Result - Insight



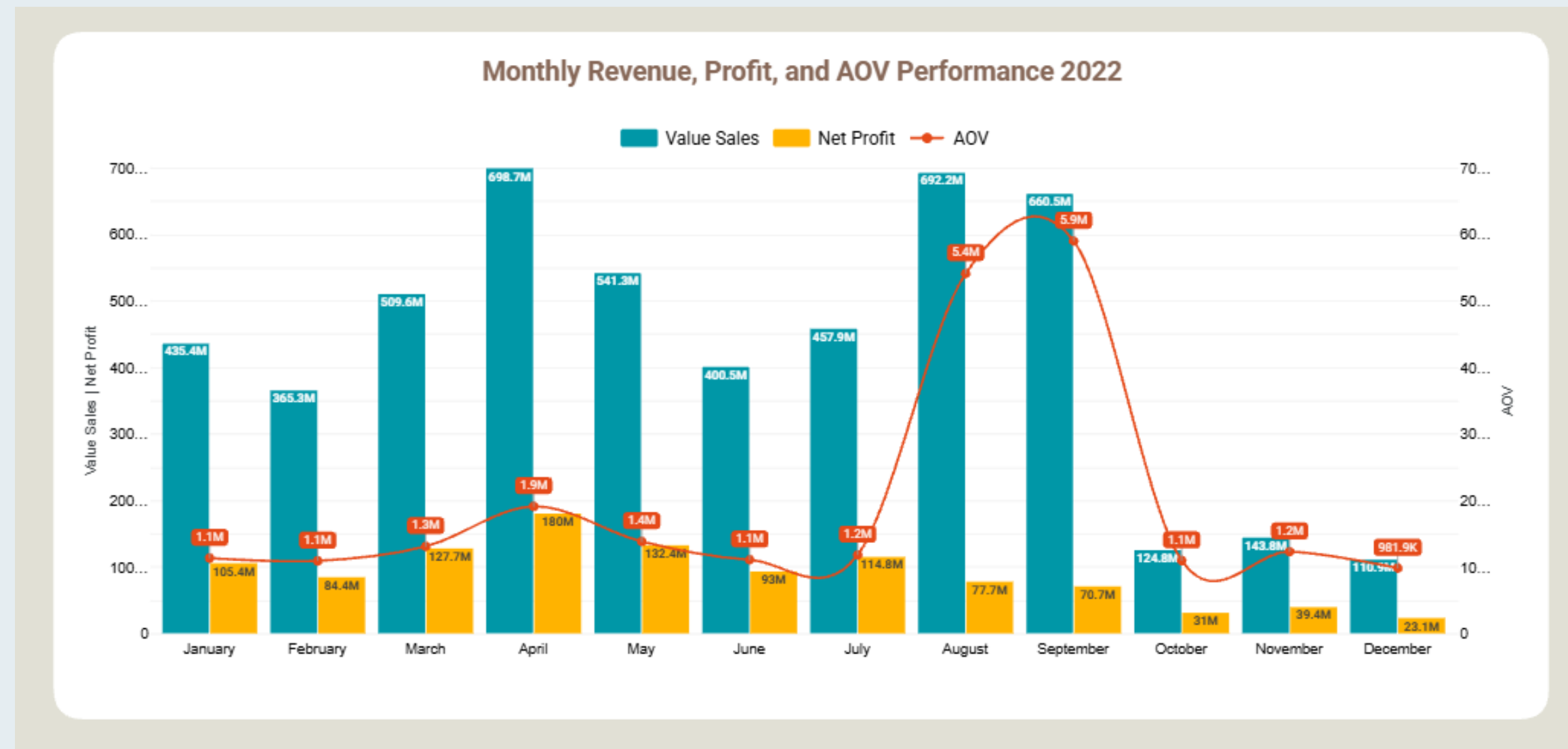
## 🕒 POLA TREN MUSIMAN TERLIHAT JELAS

- Puncak penjualan terjadi pada April, Agustus, dan September. Namun, Net Profit tidak selalu naik seiring Value Sales
- September mencatat AOV tertinggi, menandakan pembelian high-ticket item meningkat walaupun volume tidak terlalu besar.
- Indikasi strategi penjualan kurang optimal, sehingga kenaikan penjualan belum tentu menghasilkan keuntungan maksimal.

## ⊕ PERFORMA FINANSIAL KUAT

- Total Value Sales 5.14B dan Net Profit 1.08B → margin profit sekitar 21%, tergolong sehat.
- AOV 1.61M menunjukkan transaksi didominasi produk bernilai tinggi.
- Indikasi dari penjualan produk premium dan promo khusus dengan nominal besar.

# Result Insight



## + PENURUNAN SIGNIFIKAN DI Q4

- Performa Oktober–Desember menurun tajam baik dari sisi revenue, profit, maupun AOV.
- Indikasi kurang optimalnya pemanfaatan momen akhir tahun atau lemahnya aktivitas promosi.



# Recommendations



## Optimasi strategi musiman

- Replikasi pola campaign yang sukses di April & Agustus–September.
- Buat campaign khusus Q4 (11.11, 12.12, Year–End Sale) untuk menghindari penurunan performa dengan Net Profit sebagai KPI utama



## Pertahankan AOV tinggi

- Fokus pada promosi produk high-value (electronics, gadgets).
- Tambahkan upselling (extended warranty, accessories premium).



## *Monitoring KPI lebih proaktif*

- Tetapkan target bulanan AOV & profit, bukan hanya sales volume.

# Conclusion

## ⊕ Kesimpulan

Halaman ini menunjukkan bisnis berada dalam kondisi profitabel dan stabil, namun performanya sangat dipengaruhi oleh musim. Optimalisasi strategi promosi di periode lemah, terutama Q4, menjadi kunci untuk menjaga pertumbuhan revenue yang konsisten sepanjang tahun.

# DASHBOARD HALAMAN 2

1. Dapat memperlihatkan:

- a. Tabel berisi : Product Name, Category, Before Discount, After Discount, Net Profit, Qty, Customer (*unique value*)
- b. Terdapat slicer : Order Date, Category, Value Transaction, Payment
- c. Scorecard : Before Discount, After Discount, Net Profit, Quantity, Customer (unique value), AOV

2. Selama 2022, tampilkan category mobile & tablet yang sudah terjadi pembayaran secara jazzwallet. Berapa quantity dan customer nya?

3. Buatlah chartnya!

# Adding a Table

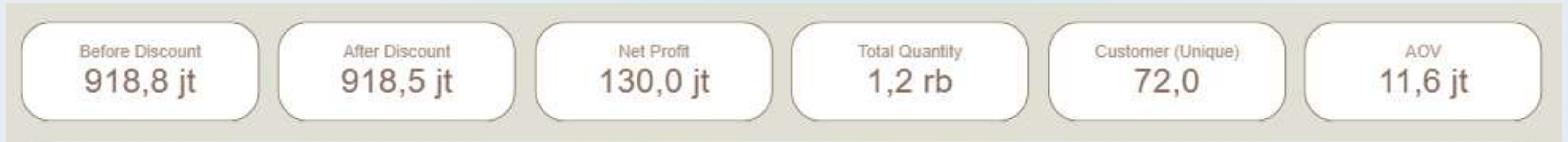
Product Name	Category	Qty Ordered	Before Discount	After Discount ▾	Net Profit	Stock	Cust (Unique)
IDROID_BALRX7-Gold	Mobiles & Tablets	1000	518,75 jt	518,75 jt	33,93 jt	1000	1
iphone_7-128GB-wof-Matt Black	Mobiles & Tablets	1	34,13 jt	34,13 jt	4,94 jt	6	6
iphone_7-128GB-wof-Jet Black	Mobiles & Tablets	1	28,54 jt	28,54 jt	4,85 jt	5	5
Apple iPhone 6S Plus 16GB Silver	Mobiles & Tablets	1	16,79 jt	16,79 jt	5,43 jt	3	3
cc_Samsung_Galaxy_S8_Plus_Black	Mobiles & Tablets	1	15,80 jt	15,80 jt	2,43 jt	3	3
Samsung-Galaxy-S8-G955-Plus-Black	Mobiles & Tablets	1	15,51 jt	15,51 jt	3,41 jt	3	3
IDROID_BALRX7-Jet black	Mobiles & Tablets	26	14,32 jt	14,32 jt	3,15 jt	26	1

1 - 52 / 52 < >

Tabel ini berfungsi sebagai detail view yang memberikan informasi mendalam tentang performa setiap produk. Dengan melihat nilai penjualan, diskon, profit, quantity, dan jumlah pelanggan unik, tim dapat mengidentifikasi produk yang paling berkontribusi serta menentukan strategi pemasaran yang lebih tepat.



# Adding a Scoreboard



## Before Discount

Menunjukkan total nilai transaksi sebelum diskon secara keseluruhan. Indikator ini digunakan untuk menilai kekuatan penjualan murni, tanpa efek promosi atau diskon.

## After Discount

Menampilkan total nilai transaksi setelah diskon diterapkan.

## Net Profit

Menampilkan total keuntungan bersih yang menggambarkan keuntungan yang benar-benar diterima oleh perusahaan.

## Quantity

Menunjukkan total jumlah unit produk yang berhasil terjual sepanjang periode. Angka ini dapat membantu memahami pergerakan demand terhadap produk.

## Customer

Menampilkan jumlah pelanggan unik yang melakukan transaksi selama periode yang dipilih.

## AOV

Memberikan insight terkait nilai rata-rata transaksi per pelanggan.

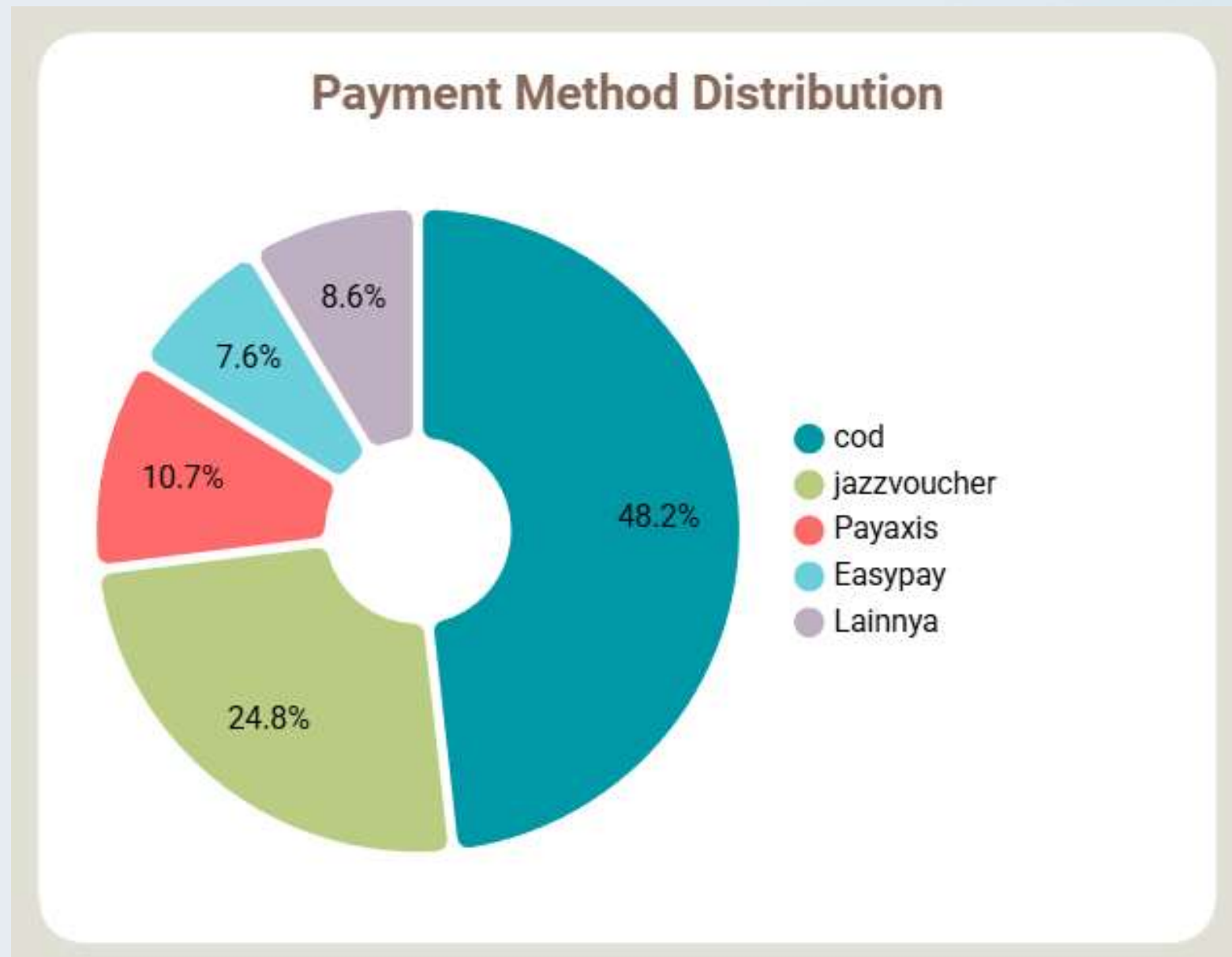
# Adding a Bar Chart

Bar chart digunakan untuk menampilkan perbandingan jumlah customer dan quantity pada setiap kategori produk.

Melalui perbedaan tinggi batang, visualisasi ini memudahkan identifikasi kategori dengan jumlah customer terbanyak maupun quantity tertinggi. Selain itu, bar chart membantu menganalisis apakah kategori dengan basis customer yang besar juga menunjukkan volume penjualan (quantity) yang tinggi.

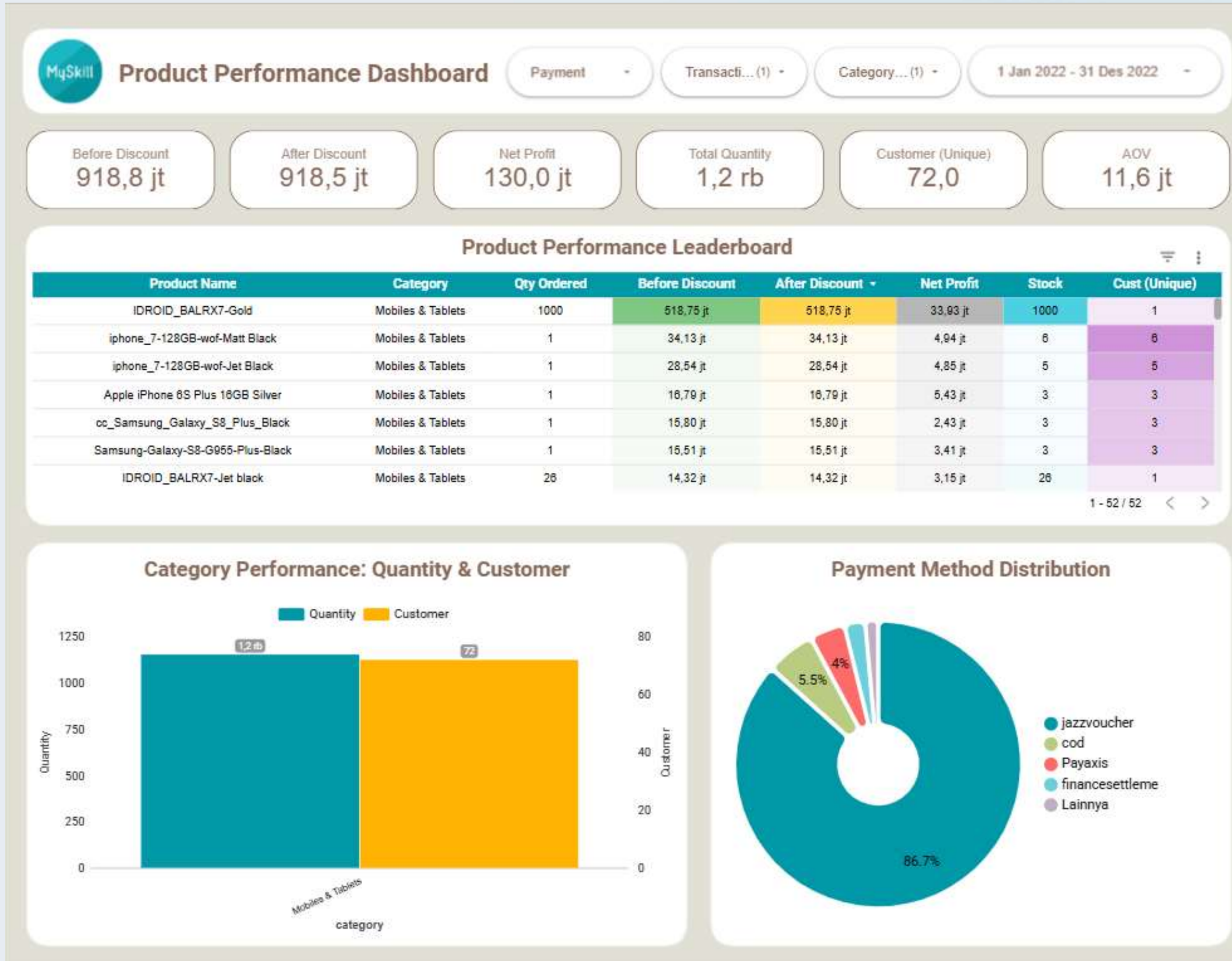


# Adding a Donut Chart



Donut chart digunakan untuk menggambarkan proporsi jumlah transaksi berdasarkan jumlah unik ID pada masing-masing metode pembayaran.

Visualisasi ini membantu menunjukkan distribusi persentase transaksi menurut metode pembayaran yang digunakan, sehingga memudahkan pemahaman terhadap kontribusi setiap metode pembayaran.



## DASHBOARD OVERVIEW

### Page 2

[Link Google Looker Studio](#)



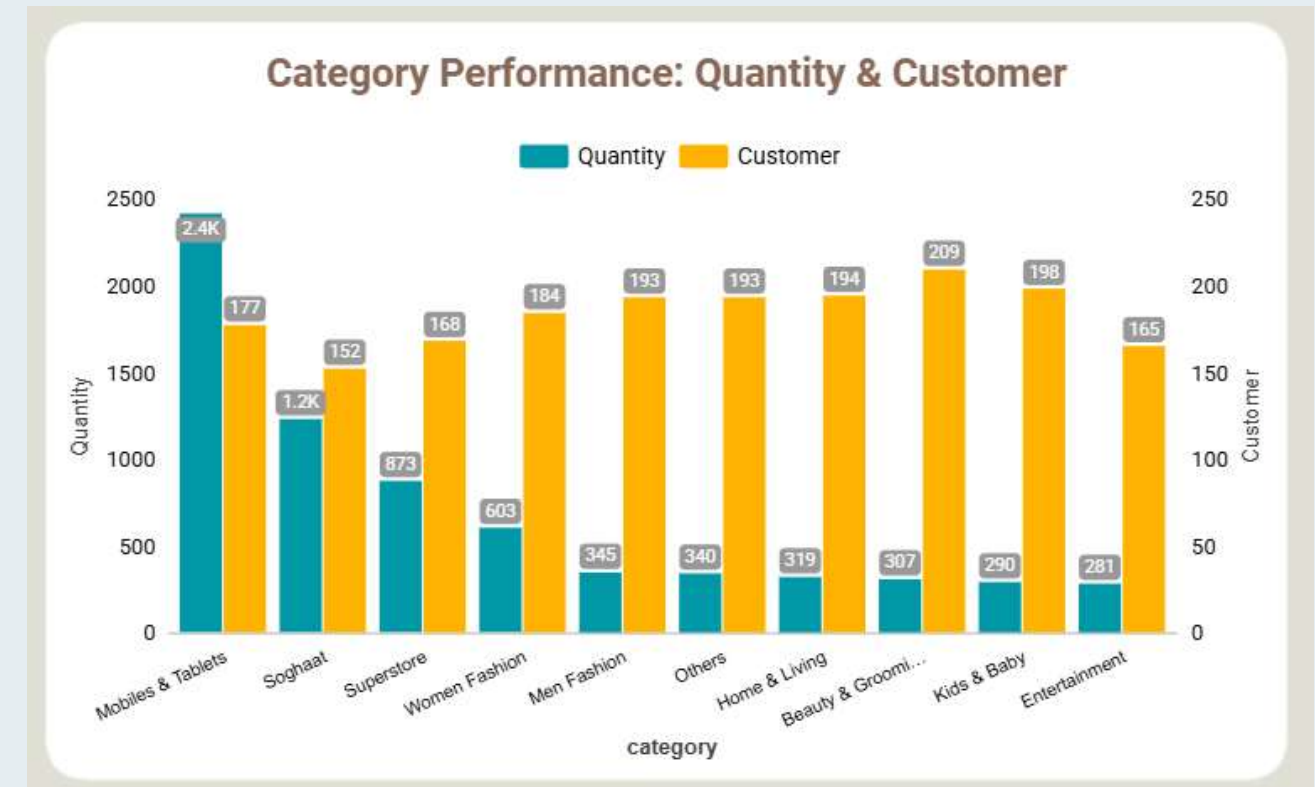
# Result Insight

## ⊕ REVENUE BERGANTUNG PADA SEDIKIT PRODUK BERNILAI BESAR

- Category “Mobiles & Tablets” memiliki quantity tertinggi, banyak customer, dan menjadi kontributor utama sales tertinggi. Namun Net Profit per unit cenderung kecil.
- Beberapa produk memiliki quantity rendah namun profit tinggi → efisien tapi berisiko ketergantungan.

## ⌚ CUSTOMER CONCENTRATION CUKUP TINGGI

- Beberapa produk mahal hanya dibeli oleh 1–2 customer unik.
- Risiko jika customer tersebut berhenti membeli.



Contoh customer unik, karena hanya ada 1 Qty Ordered untuk produk tersebut.

Product Performance Leaderboard							
Product Name	Category	Qty Ordered	Before Discount	After Discount	Net Profit	Stock	Cust (Unique)
IDROID_BALRX7-Gold	Mobiles & Tablets	1000	1.04B	1.04B	67.86M	2000	2
iphone_7-128GB-wof-Jet Black	Mobiles & Tablets	1	113.34M	113.34M	18.60M	20	20
iphone_7-128GB-wof-Matt Black	Mobiles & Tablets	1	102.50M	102.44M	14.93M	18	18
GMZV_PS4 Pro 1TB - Region 2	Entertainment	25	76.32M	76.32M	11.45M	25	1
iPhone7Plus-Red-256GB	Mobiles & Tablets	1	64.88M	63.87M	13.62M	10	10
AYS_Gree-18cith2	Appliances	1	63.23M	63.23M	18.97M	15	13
Samsung_40K5000	Entertainment	21	60.29M	60.29M	21.35M	21	1

1 - 100 / 2095



# Result Insight

## ⊕ PELUANG MENINGKATKAN REPEAT ORDER

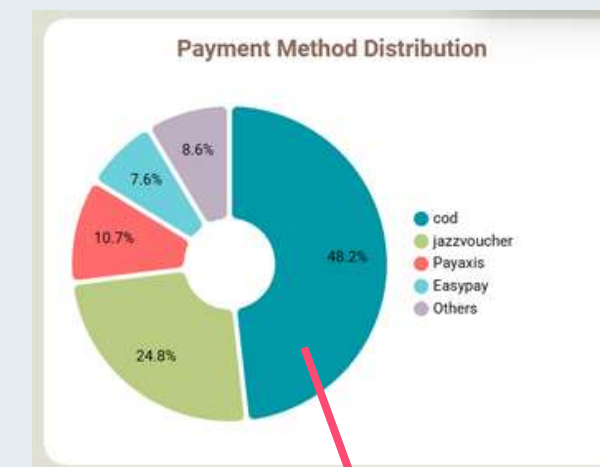
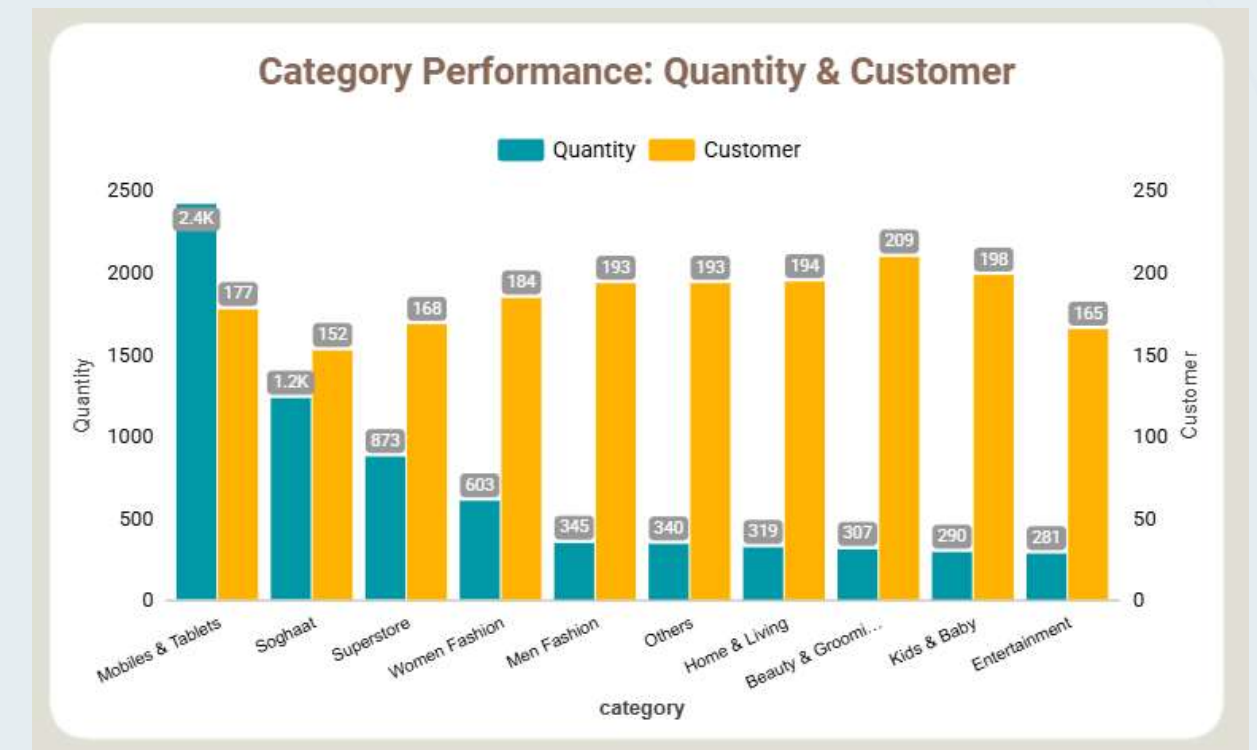
Terdapat category dengan jumlah quantity tinggi namun customer rendah yang berpotensi meningkatkan repeat purchase atau customer membeli lebih dari 1 unit.

## ⊕ METODE PEMBAYARAN DIDOMINASI COD

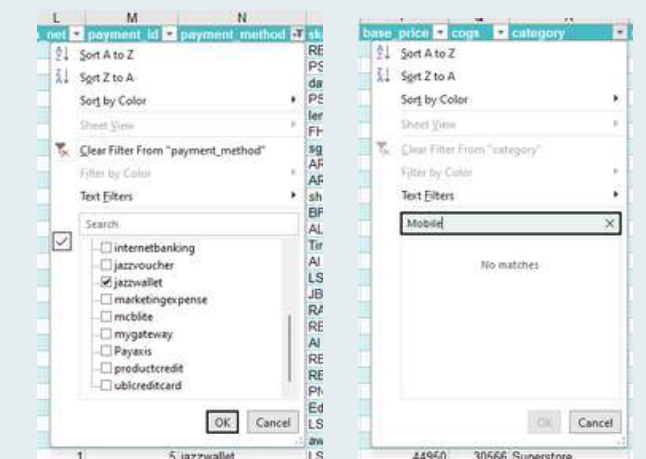
- COD = 48.2% → ketergantungan tinggi.
- Risiko operasional: retur, keterlambatan cashflow.

## ⊕ TIDAK TERDAPAT PAYMENT METHOD JAZZWALLET PADA CATEGORY MOBILE DAN TABLET

Data payment method Jazzwallet pada category mobile dan tablet tidak ditampilkan karena tidak adanya data terkait.



Payment method dengan jumlah terbesar adalah COD.



Pengecekan pada dataset terkait Jazzwallet untuk category mobile dan tablet.

# Recommendations



## Diversifikasi customer

- Perluas target market untuk produk high value (B2B, reseller, corporate).
- Buat program khusus untuk menarik lebih banyak buyer high-value.



## Optimasi kategori & produk

- Lakukan bundling pada kategori dengan customer tinggi.
- Tingkatkan visibility produk low-margin dengan promo terbatas.



## Dorong pembayaran *non-COD*

- Beri insentif (diskon, cashback) untuk e-wallet & digital payment.
- Beri promo dengan menggunakan payment method tertentu.
- Kurangi risiko retur dan perbaiki cashflow.

# Conclusion

## Kesimpulan

Halaman ini menunjukkan bahwa meskipun profit tinggi, bisnis masih terlalu bergantung pada sedikit produk, sedikit customer, dan metode COD. Dengan memperluas basis customer, mengoptimalkan kategori, dan mendorong pembayaran digital, bisnis dapat tumbuh lebih sehat dan berkelanjutan.

Peningkatan Value Sales tidak selalu diikuti oleh peningkatan Net Profit akibat strategi diskon dan campaign yang belum sepenuhnya optimal dalam menjaga profitabilitas, terutama pada produk fast-moving dengan margin rendah. Performa terbaik terjadi pada Q3 dengan lonjakan AOV yang didorong oleh transaksi bernilai tinggi, namun tidak berlanjut di Q4 akibat strategi campaign akhir tahun yang kurang efektif.

*"We are Team C6, ready to  
grow and innovate"*



# Thank You

*We appreciate your partnership and trust.  
Let's continue creating impact together.*

