

Merchant Y Analysis

Case Study Anakdata.id - Aar Riana



Outline



Case Study Brief



Business Questions



Executive Summary



Recommendation



Result



CASE STUDY BRIEF

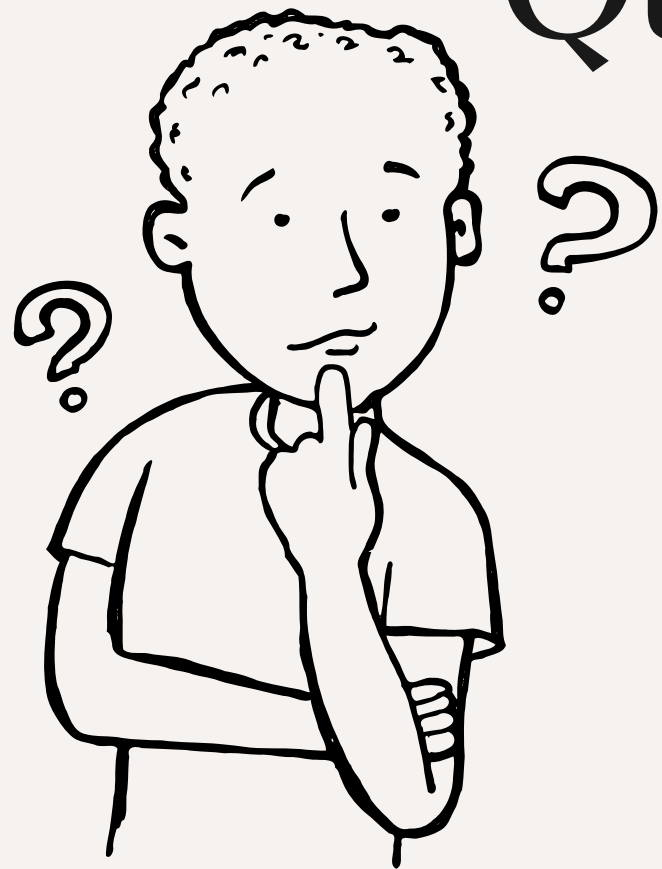
Data

Data transaksi dan customers dalam 2 minggu

Problem Statement

Manager ingin mengetahui kondisi penjualan selama dua pekan terakhir dan meminta rekomendasi yang cocok untuk meningkatkan penjualan merchant Y.

Business Questions



1. Bagaimana kondisi penjualan saat ini?
2. Produk apa yang paling banyak dibeli?
3. Darimana penjualan terbanyak berasal?
4. Manakah variable yang paling mempengaruhi penjualan?

Recommendation

1. Jika dilihat dari trend penjualan meski transaksi naik namun total penjualan menurun maka perlu meningkatkan basket size customer salah satu caranya yaitu memberikan promo agar menarik customer untuk membeli lebih banyak produk dalam satu kali transaksi.

Beberapa promo yang dapat ditawarkan:

- Promo ovo/gopay karena customer lebih suka cashless
- Promo weekdays (senin ceria) karena pada hari tersebut penjualan cenderung menurun
- Paket bundling makanan dengan minuman misalnya Buy 2 Bolu get 1 kopi susu.

2. Mempercepat durasi penyajian pesanan karena durasi persiapan cukup berpengaruh terhadap penjualan.

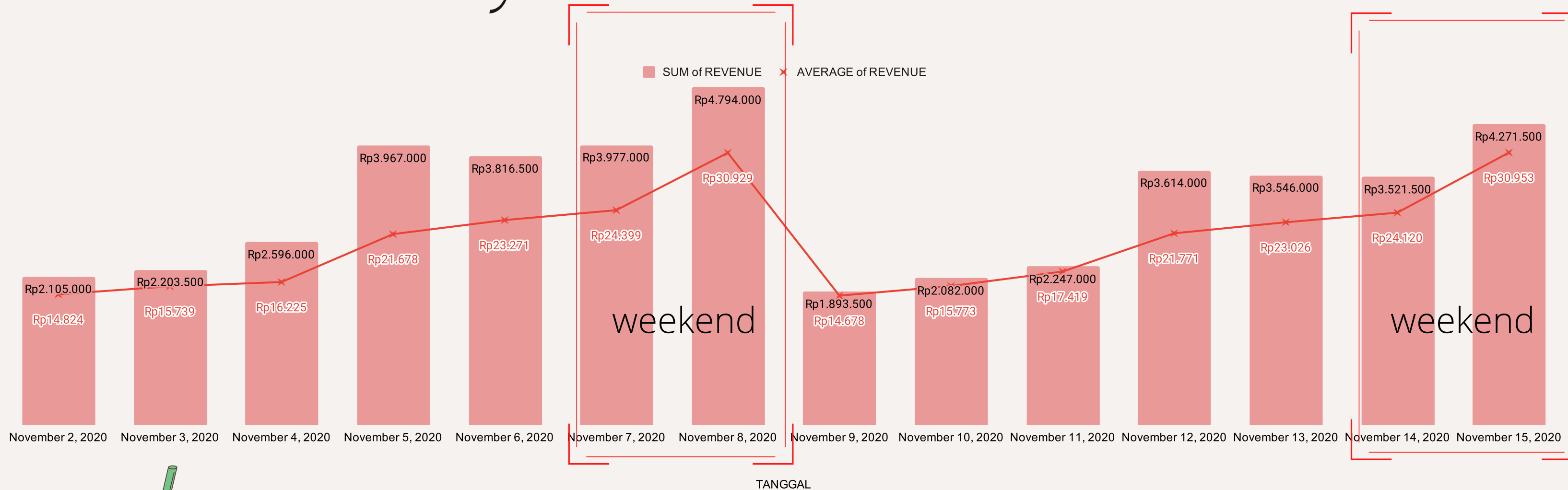
Executive Summary

TRANSAKSI
TOTAL: 947
AVG: 67-68

JAM OPERASIONAL
TOTAL: 193
AVG: 13

REVENUE
TOTAL: RP 44.634.500 17% FOOD
AVG: RP 3.188.179 83% DRINK

QUANTITY (PIECES)
TOTAL: 6.606 59,1% FOOD
AVG: 471-472 49,9% DRINK



3 MINUMAN TERFAVORIT ADALAH:
MILK TEA BOBA
AMERICANO
ES CENDOL



3 MAKANAN TERFAVORIT ADALAH:
COOKIES BANANA
BOLU
ROTI BUN

CUSTOMER LEBIH BANYAK
MENGUNAKAN CASHLESS

65 %  **gopay** 
CASHLESS

35 % 
CASH

THE MOST SALES COME FROM:

- CUSTOMER YOUNG (≤ 26 YEARS OLD)
- CUSTOMER MALE
- CUSTOMER FROM TEBET, CILANDAK, SETIA BUDI

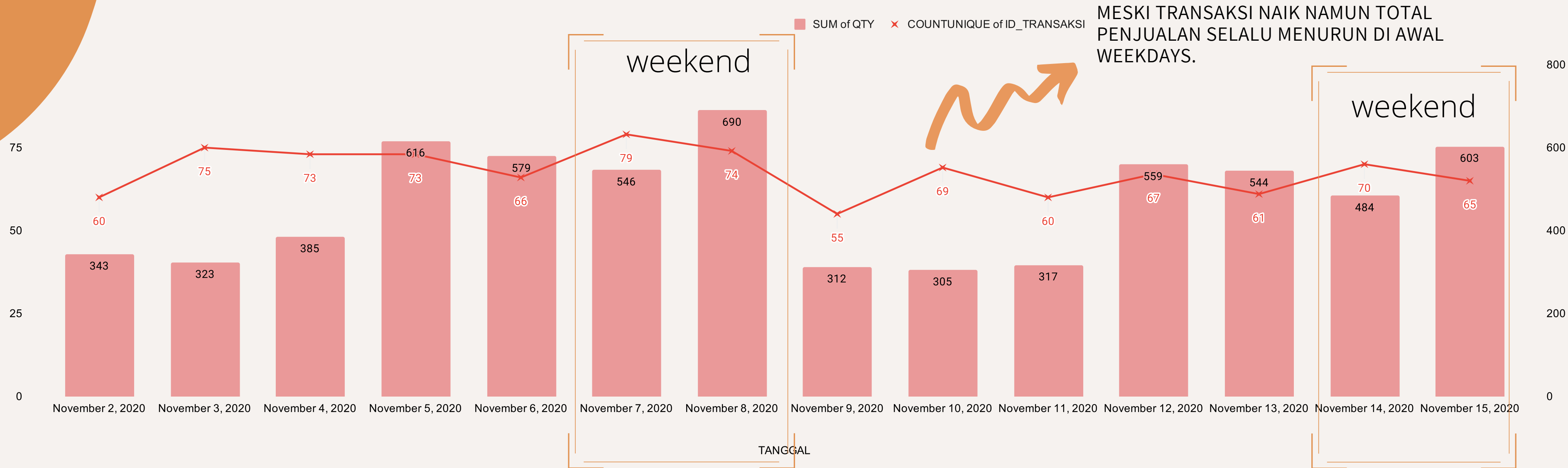


VARIABLE YANG PALING BERPENGARUH
TERHADAP PENJUALAN
ADALAH DURASI PERSIAPAN


DURATION


SALES

Bagaimana kondisi penjualan saat ini



- **Total penjualan selama 2 pekan** adalah: **6.606**
- avg daily : **471-472 pieces/day**
- **Hari teramai** adalah **SABTU**
- **Hari tersepi** adalah **SENIN**

Total transaksi sebanyak **947** transaksi.
avg daily : **67-68 transaksi/day**
avg duration per transaksi : **+ - 12 menit**

Bagaimana kondisi penjualan saat ini

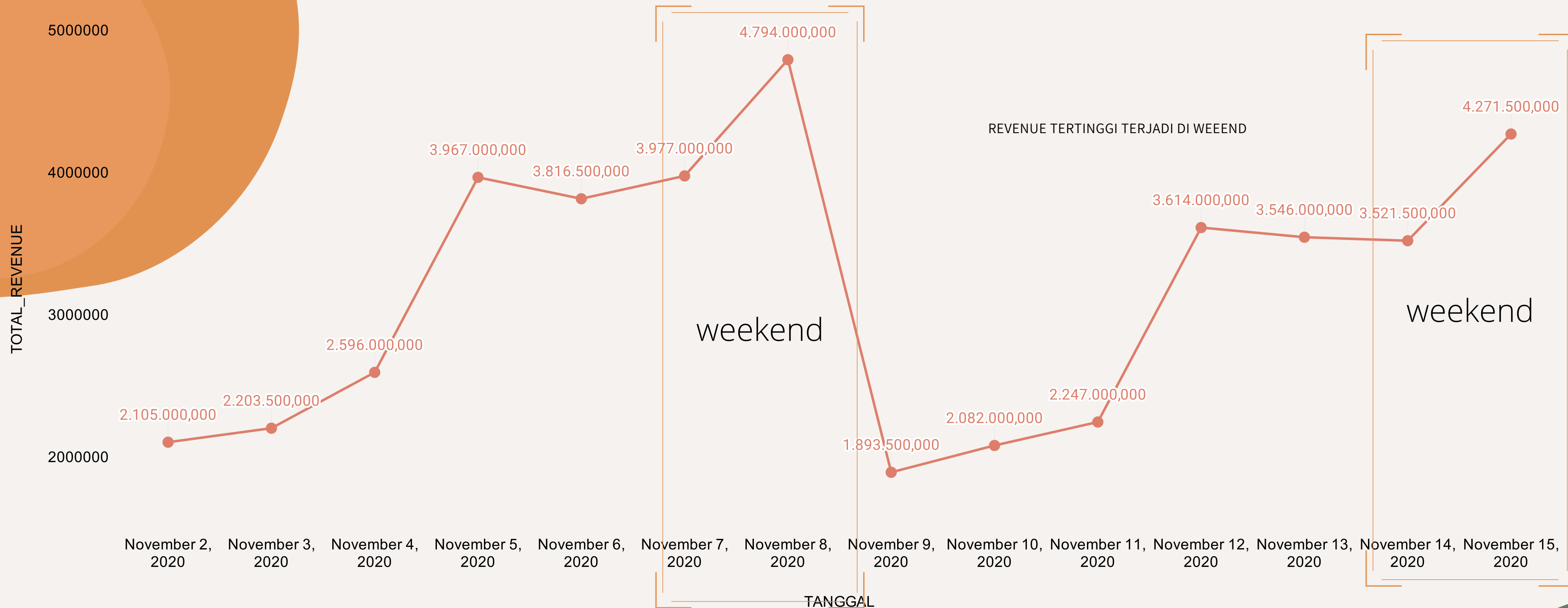
KATEGORI	SUM of QTY	SUM of TOTAL
MINUMAN	3902	37064000
MAKANAN	2704	7570500
Grand Total	6606	44634500

KATEGORI	TOTAL_TRANSAKSI
MAKANAN	609
MINUMAN	744
Grand Total	947

- Total penjualan selama 2 pekan adalah: 6.606
- 45% transaksi dari Makanan dan 55% transaksi dari minuman

Bagaimana kondisi penjualan saat ini

Daily Revenue



- **Total revenue** yang didapatkan selama 2 pekan adalah: **RP 44.634.500**
- Dengan proporsi **17%** dari kategori **Makanan** dan **83%** revenue dari kategori **Minuman**.
- **Rata-rata revenue/day** : **Rp 3.188.179**

Produk apa yang paling sering dibeli?

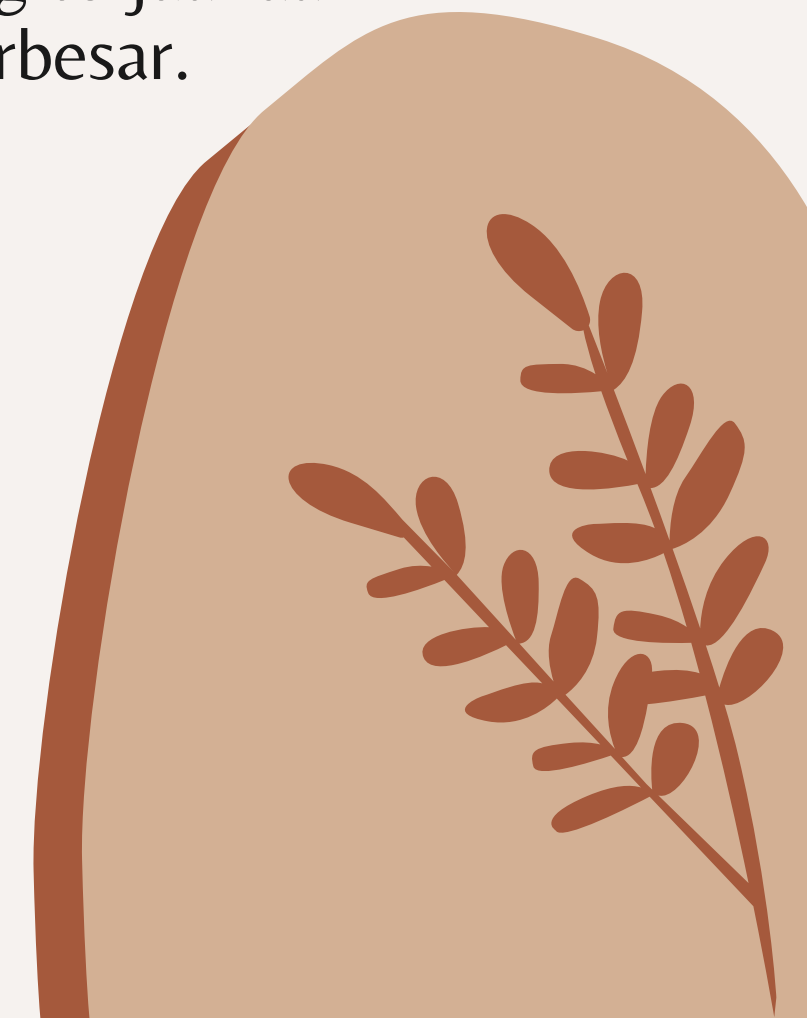
NAMA_ITEM	SUM of SUM of QTY	SUM of SUM of TOTAL
MILK TEA BOBA	669	6690000
AMERICANO	603	4824000
ES CENDOL	592	5920000
SODA GEMBIRA	555	6660000
THAI TEA	553	5530000
LEMON TEA	482	3856000
KOPI SUSU	448	3584000
Grand Total	3902	37064000

Favorite drink customer adalah **milk tea boba** berdasarkan jumlah quantity yang terjual dan juga memberikan keuntungan terbesar.

Favorite food customer adalah **cookies banana** berdasarkan jumlah quantity yang terjual dan juga memberikan keuntungan terbesar.

NAMA_ITEM	SUM of SUM of QTY	SUM of SUM of TOTAL
COOKIES BANANA	563	1689000
BOLU	557	1392500
ROTI BUN	539	1617000
KUE LAPIS	526	1315000
COOKIES COCO	519	1557000
Grand Total	2704	7570500

59,1% FOOD
49,9% DRINK



Darimana penjualan terbanyak berasal?

Sales by Subdistrict

SUBDISTRICT	TOTAL_TRANSAKSI	SUM of QTY
Tebet	225	1564
Cilandak	207	1484
Setiabudi	217	1391
Pasar Minggu	193	1354
Mampang Prapat	51	392
Jagakarsa	28	211
Kebayoran Baru	26	210
Grand Total	947	6606

Sales by Member duration

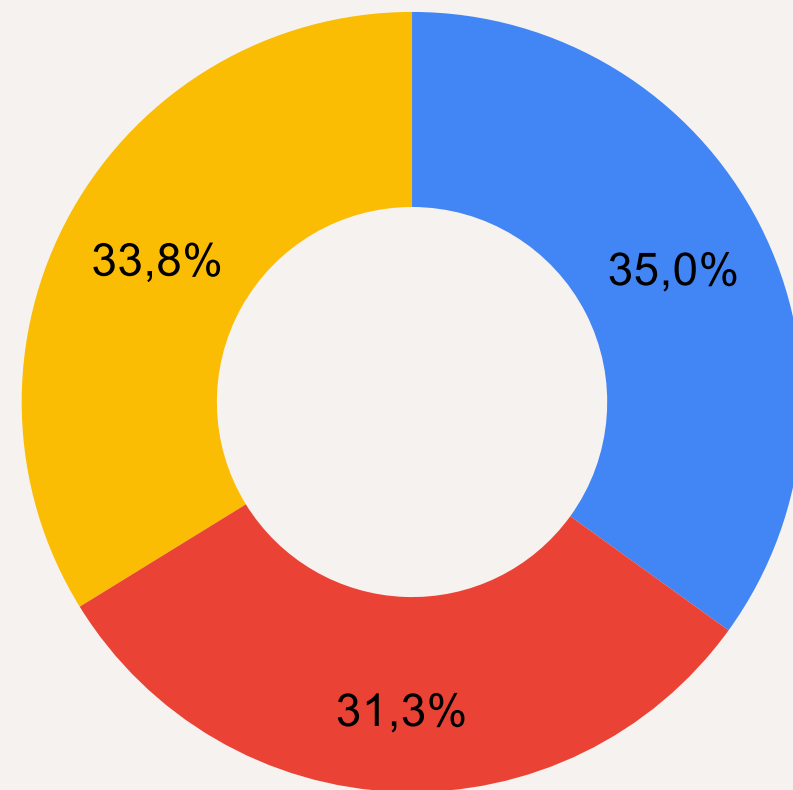
MEMBER_DURATION	TOTAL_TRANSAKSI	SUM of QTY
3	198	1285
4	158	1197
5	155	1119
2	143	928
1	110	716
0	95	701
6	88	660
Grand Total	947	6606

- **Penjualan terbanyak** di **Tebet, Cilandak** dan **Setia Budi**
- **Penjualan terbanyak** berasal dari customer yang telah menjadi **member** selama **2-5 bulan**. Setelah **6 bulan member** lebih **sedikit membeli** bahkan jika dibandingkan dengan member baru.



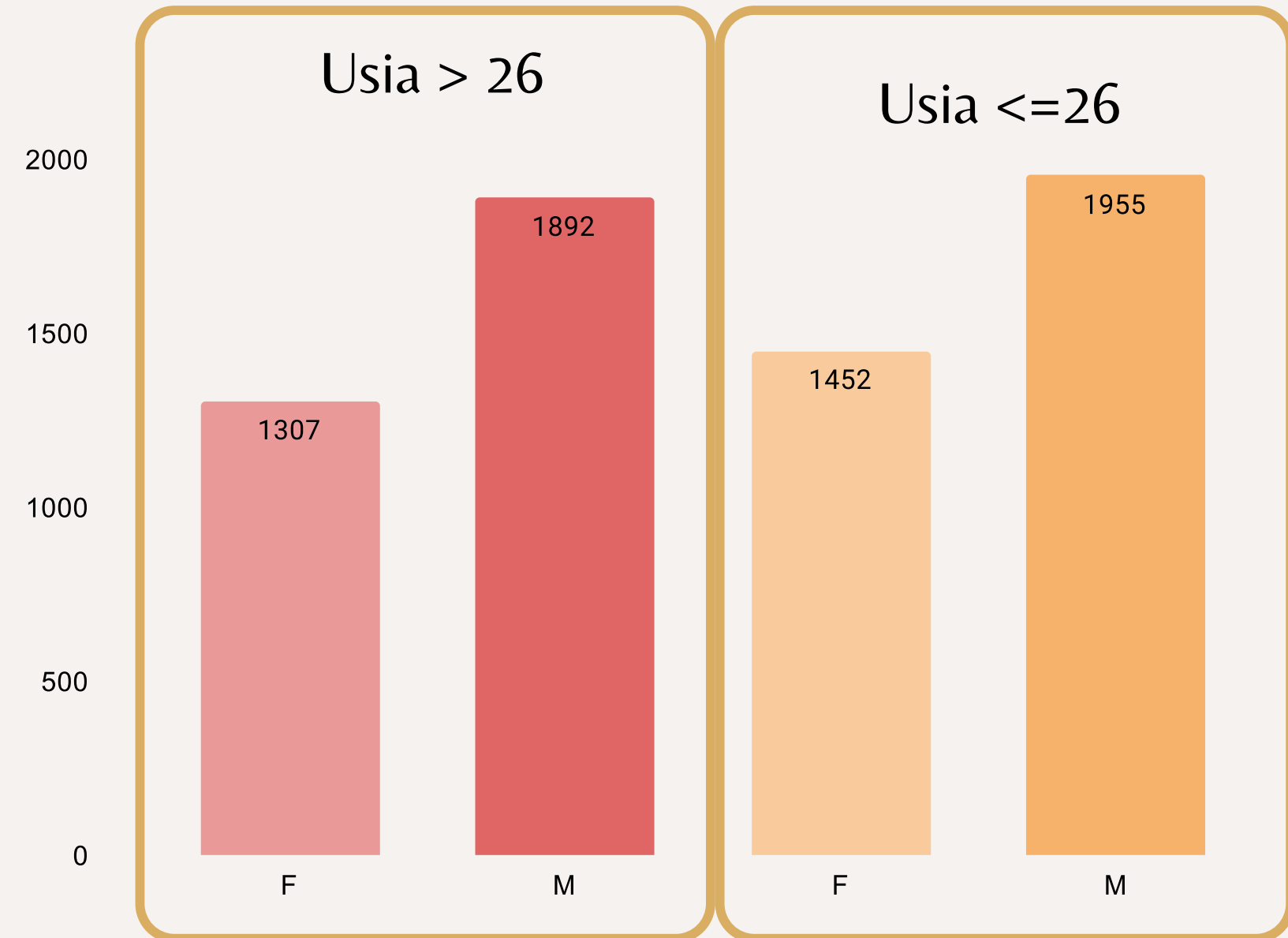
Darimana penjualan terbanyak berasal?

PROPORTION OF PAYMENT METHOD



● CASH
● GOPAY
● OVO

Sales by Age



- **Penjualan terbanyak** berasal dari customer berusia **<26 tahun** dan berjenis kelamin **laki-laki**
- Penjualan lebih banyak dilakukan dengan metode **pembayaran cashless (OVO+GOPAY)**

Variable yang paling berpengaruh terhadap penjualan?

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)	
(Intercept)	3.459640	0.226826	15.252	< 2e-16	***
dataset\$HARGA	0.006302	0.039075	0.161	0.872	
dataset\$DURASI_PERSIAPAN	-0.084554	0.021184	-3.992	6.79e-05	***
dataset\$AGE	0.004021	0.006536	0.615	0.538	
dataset\$MEMBER_DURATION	0.013301	0.021876	0.608	0.543	

signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

H0 : Tidak terdapat pengaruh significant variable X terhadap penjualan.

H1: Terdapat pengaruh significant variable X terhadap penjualan.

alfa: 0.05 (5%)

kriteria uji: H0 ditolak jika nilai P-value < alfa

Berdasarkan hasil regresi diatas, yang memenuhi kriteria uji untuk menolak H0 hanya variable durasi persiapan sedang yang lain tidak cukup bukti untuk menolak H0.

Kesimpulan: pada **tingkat kepercayaan 5%** ketika variable lain konstan **durasi persiapan berpengaruh significant terhadap penjualan**. Dengan pengaruh berkebalikan dilihat dari nilai estimate yang negatif, artinya ketika **durasi persiapan semakin meningkat(lama)** maka **penjualan akan semakin menurun**.

Thank you

The background features abstract organic shapes in shades of orange and brown. A large, light orange shape is in the top right corner. A smaller, darker brown circle is in the bottom left corner. A thick, dark green horizontal line is positioned below the text.