

Driving Revenue

Actionable Insights from Sales Performance Analysis
Periode 1 Jan 2020 – 31 Dec 2021
PT. Sejahtera Bersama

Presented By : Muhammad Rizdky Maulady



Muhammad Rizdky Maulady

SEP 2021 - JUL 2022



Seven Stereo Music & Audio Store
Content Creator & Products Specialist

JUL 2022 - SEP 2023



Seven Stereo Music & Audio Store
Head Sales Offline Store

SEP 2023 - JAN 2025



Dooit! Music & Audio Store
Co-Founder & Sales Operations Lead

PRESENT

Looking for New Job Opportunities

A professional with 3+ years of experience in retail, Information Systems graduated. I have skill in leadership & technology implementation, demonstrated by improved operational efficiency

Currently, I'm delving into data science, machine learning, AI and am eager to explore opportunities in this field or other areas of information systems.

Let's connect if you're looking for a results-oriented professional with a strong track record in sales management, digital marketing, team leadership, content creation, customer service, finance, and information technology.



2019-2023
BACHELOR DEGREE
INFORMATION SYSTEMS



M RIZDKY MAULADY
[linkedin.com/in/mrizdkymaulady](https://www.linkedin.com/in/mrizdkymaulady)

Outline

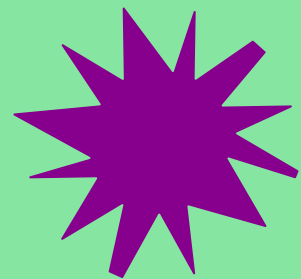


1 Primary Key, Relationship & Join Tables

2 Sales Performance Dashboard

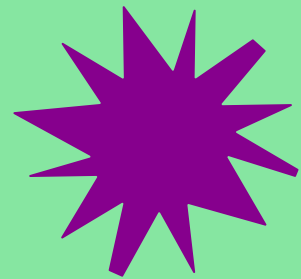
3 SWOT Analysis & Actionable Insights

Case



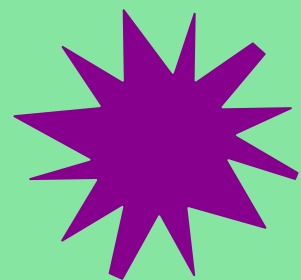
Primary Key, Relationship & Join Tables

- Determine each primary key in the 4 datasets
- Relationship of the 4 tables
- Join to Create table master sales Performance



Sales Performance Dashboard

- Dashboard Features



Maintain & Increase Sales

- SWOT Analysis & Actionable Insights

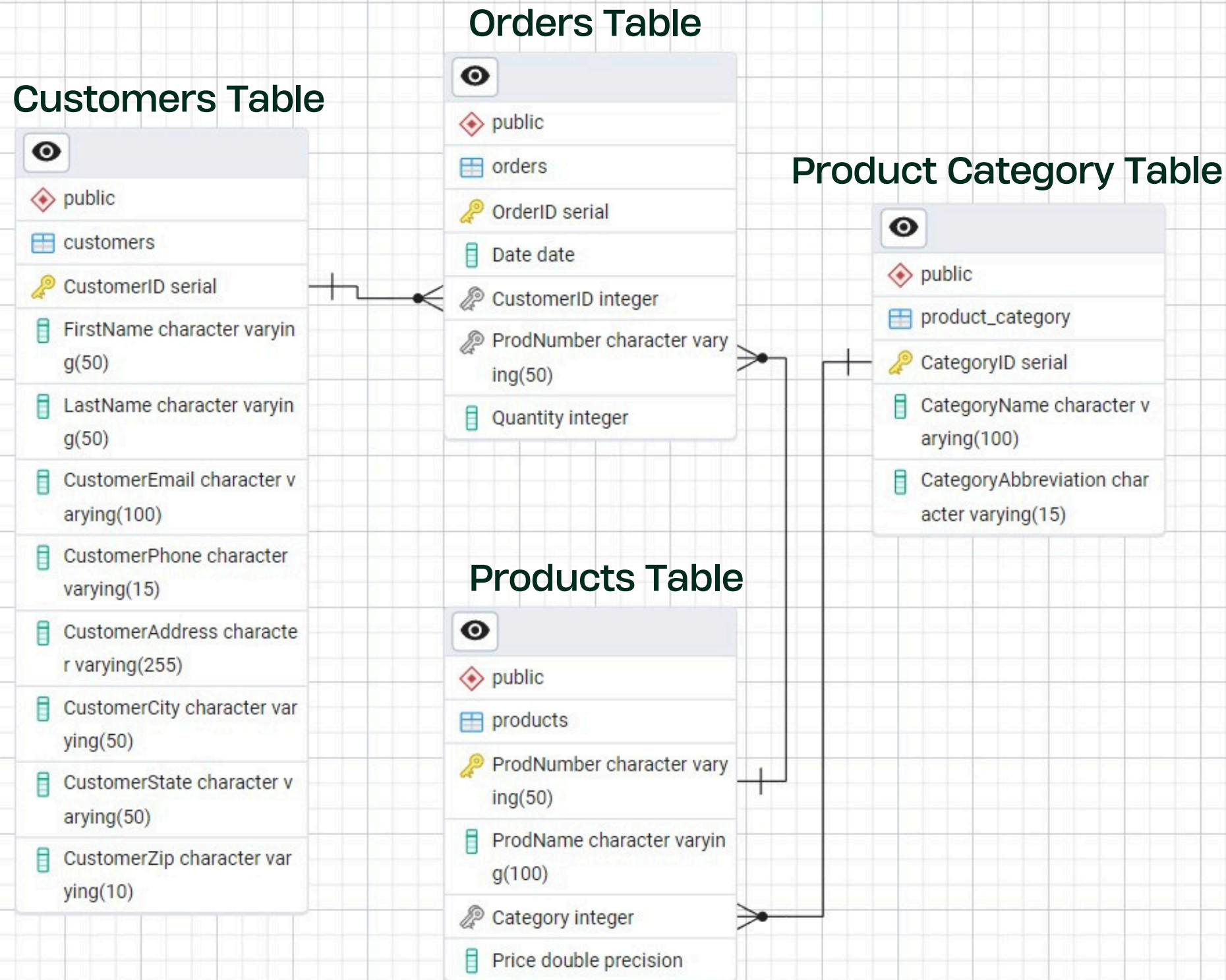
ERD Diagram

Primary Key

1. Customers Table
 - Primary key : Customer ID
2. Orders Table
 - Primary key : OrderID
 - Foreign key : CustomerID, ProdNumber
3. Products Table
 - Primary key : ProdNumber
 - Foreign key : Category
4. Product Category Table
 - Primary key : CategoryID

Relationship

1. Customers (c) to Orders (o)
 - One to Many (CustomerID c to CustomerID o)
2. Products (p) to Orders (o)
 - One to Many (ProdNumber p to ProdNumber o)
3. Products (p) to Product Category (pc)
 - Many to One (Category p to CategoryID pc)



Query Create Master Table

Query

Query History

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

```
WITH TotalKuantitas AS ( -- Membuat CTE
    SELECT
        o."Date" AS order_date, -- mengambil Date dari tabel o
        pc."CategoryName" AS category_name, -- mengambil categoryname dari tabel pc
        p."ProdName" AS product_name, -- mengambil prodname dari tabel p,
        p."Price" AS product_price, -- mengambil price dari tabel p
        o."Quantity" AS order_qty, -- mengambil quantity dari tabel o
        (p."Price" * o."Quantity") AS total_sales, -- mengambil price dari tabel p dan quantity dari tabel o lalu di kalikan
        c."CustomerEmail" AS cust_email, -- mengambil customeremail dari tabel c
        c."CustomerCity" AS cust_city -- mengambil pcustomercity dari tabel c
    FROM
        "orders" AS o -- Alias
    JOIN
        "customers" AS c ON o."CustomerID" = c."CustomerID" -- menggabungkan tabel c dan o berdasarkan CustomerID
    JOIN
        "products" AS p ON o."ProdNumber" = p."ProdNumber" -- menggabungkan tabel p dan o berdasarkan prodnumber
    JOIN
        "product_category" AS pc ON p."Category" = pc."CategoryID" -- menggabungkan tabel p dan pc berdasarkan Category
)
SELECT
    order_date, category_name, product_name, product_price, order_qty, total_sales, cust_email, cust_city --
FROM
    TotalKuantitas -- Dari CTE
ORDER BY
    order_date ASC, order_qty ASC; -- Urutkan berdasarkan tanggal dan jumlah pesanan
```

Data Output

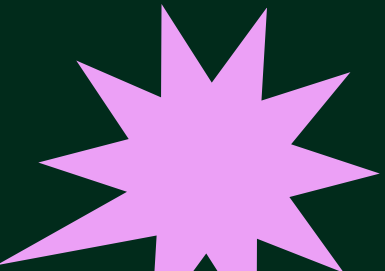
Messages

Notifications

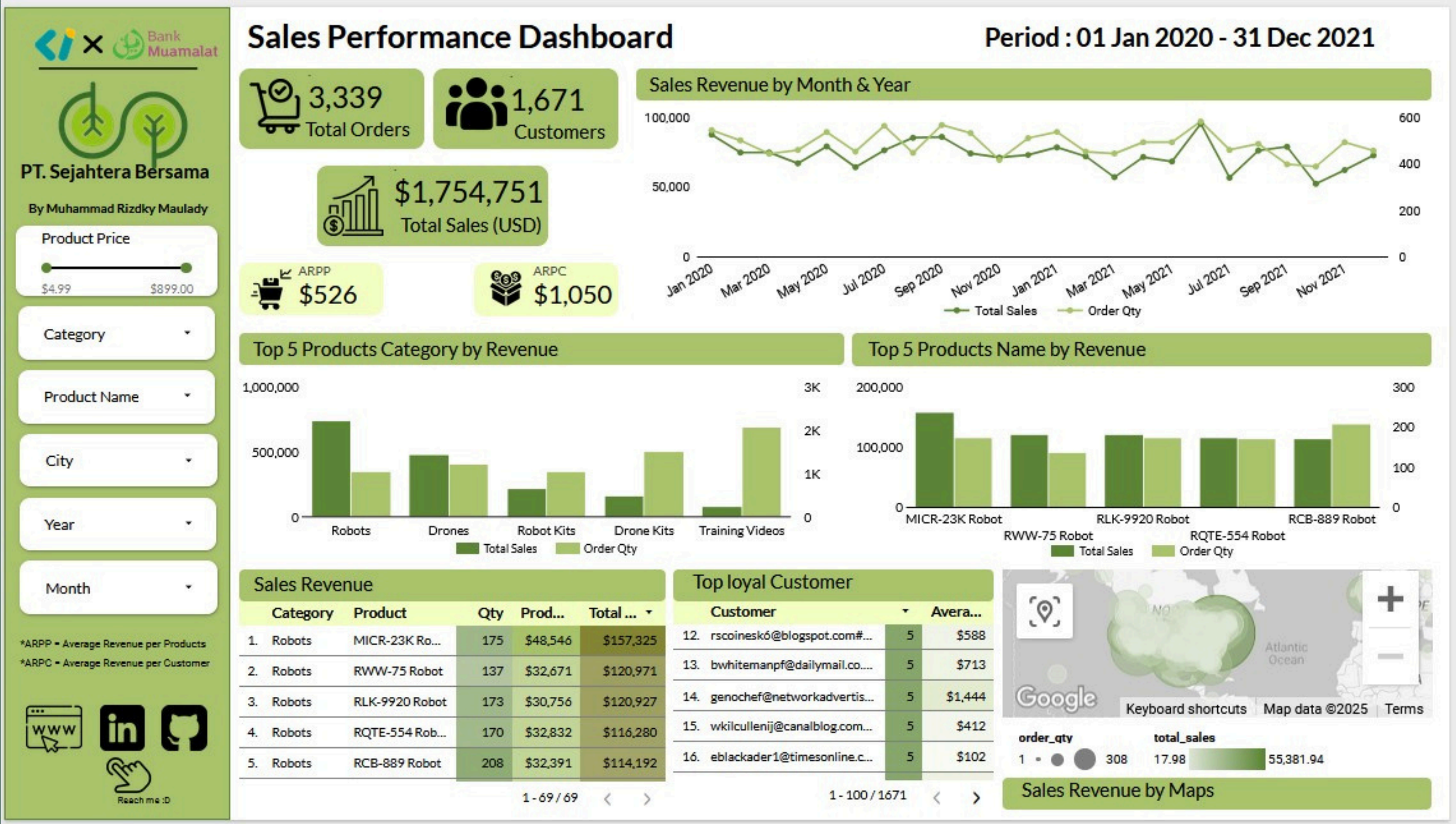
Showing rows: 1 to 1000

Page No: 1 of 4

	order_date date	category_name character varying (100)	product_name character varying (100)	product_price double precision	order_qty integer	total_sales double precision	cust_email character varying (100)
1	2020-01-01	Drone Kits	BYOD-220	69	1	69	edew@nba.com#mailto:edew@nba.com#
2	2020-01-01	eBooks	Polar Robots	23.99	2	47.98	fvaslerqt@comsenz.com#mailto:fvaslerqt@comsenz.com#
3	2020-01-01	Robots	RWW-75 Robot	883	3	2649	tmckernot@tinyurl.com#mailto:tmckernot@tinyurl.com#



Sales Performance Dashboard

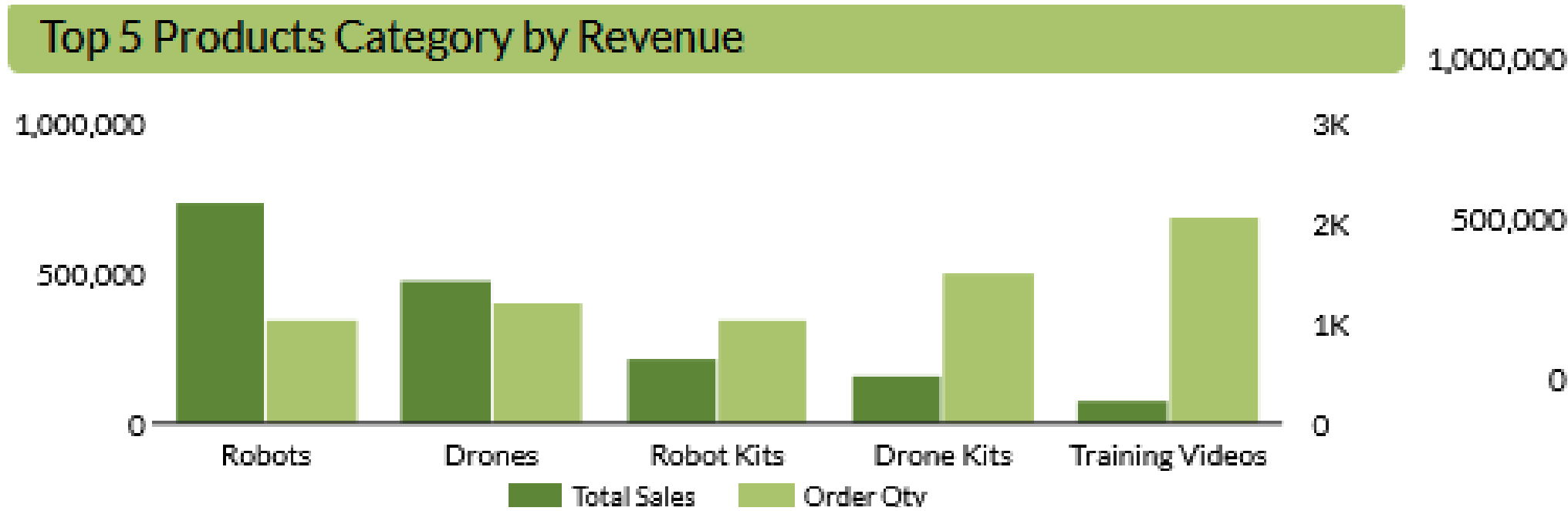


SWOT Analysis

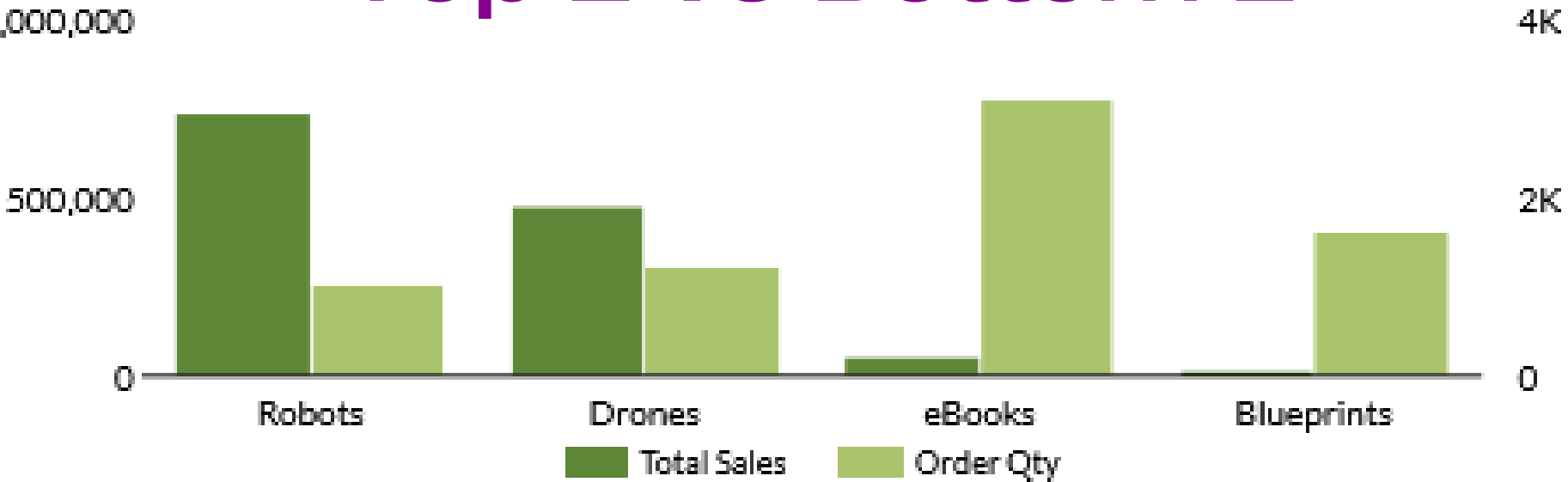
Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
<p>Strong Sales Performance Findings: Total sales reached \$1,754,751 USD</p> <ul style="list-style-type: none">• What are the key factors contributing to this high sales performance?	<p>Dependence on Specific Product Categories Findings: Robots product sales dominate total sales.</p> <ul style="list-style-type: none">• How can we reduce this dependency? <p>Low Sales in Other Categories Findings: Categories like eBooks and Blueprints showed lower sales.</p> <ul style="list-style-type: none">• What steps need to be taken to increase sales in this category?	<p>Market Expansion Findings: With a variety of products, there is an opportunity to expand sales.</p> <ul style="list-style-type: none">• Which markets are most promising for sales expansion?	<p>Tough Competition Findings: There are many competitors in the market offering similar products.</p> <ul style="list-style-type: none">• What differentiation strategies can we employ to stay competitive?

Total sales reached \$1,754,751 USD

What are the key factors contributing to this high sales performance?



Top 2 vs Bottom 2



- **Dominasi Kategori "Robots"**

Kategori "Robots" menunjukkan total penjualan tertinggi dengan diikuti oleh kategori "Drones", yang mencerminkan permintaan yang kuat dan daya tarik produk di pasar. Ini menjadi pendorong utama dalam kinerja penjualan.

- **Total Sales & Order Quantity berimbang**

Kategori "Drones kits", "Training Videos" dan "eBooks" juga menunjukkan penjualan yang signifikan pada order quantity, meskipun tidak setinggi "Robots" pada total sales nya . Ini menunjukkan bahwa ada peluang untuk meningkatkan penjualan di kategori ini dengan strategi pemasaran yang tepat.

- **Murah dan tetap laku**

Kategori "Training Videos" dan "Blueprints" memiliki penjualan yang lebih rendah pada total sales tetapi dari order quantity mengalahkan kategori lain. Ini menunjukkan bahwa ada potensi untuk meningkatkan penjualan di kategori ini melalui promosi atau pengembangan produk yang lebih menarik

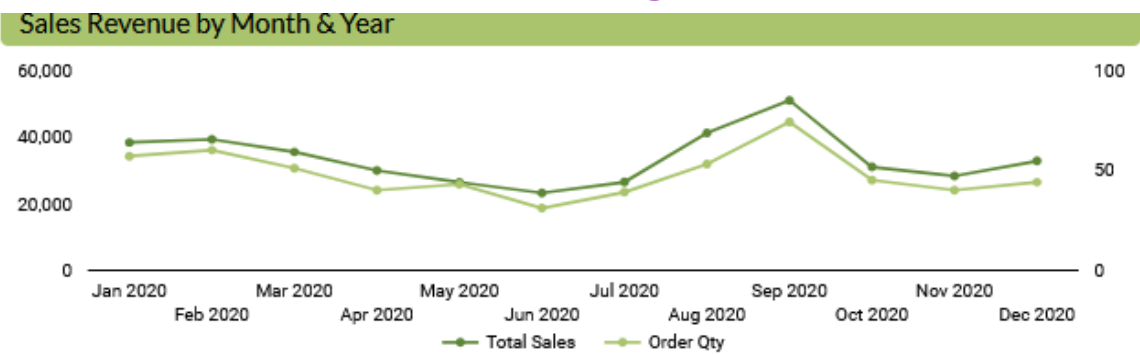
Actionable Insights

Kembangkan strategi bundling yang menggabungkan produk dari kategori "Robots" dengan "Drones" dan "Training Videos." Tawarkan paket menarik yang memberikan nilai lebih kepada pelanggan, seperti diskon untuk pembelian bundel. Ini tidak hanya akan meningkatkan penjualan di kategori yang lebih rendah, tetapi juga memperkuat loyalitas pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

Robots product sales dominate total sales.

How can we reduce this dependency?

Sales Revenue 2020 Kategori Robots



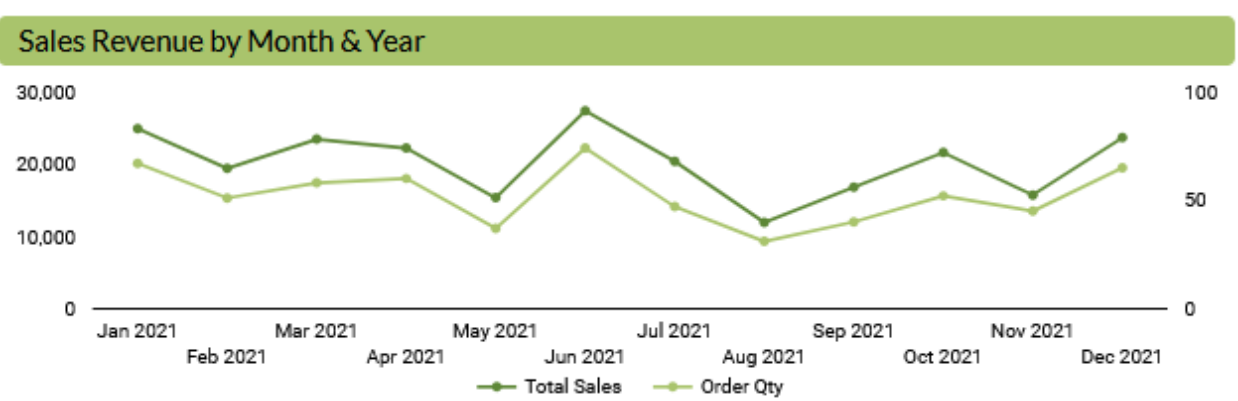
Sales Revenue				
Category	Product	Qty	Prod...	Total ... ▾
1. Robots	MICR-23K Ro...	90	\$25,172	\$80,910
2. Robots	RLK-9920 Robot	107	\$16,776	\$74,793
3. Robots	RCB-889 Robot	132	\$20,862	\$72,468
4. Robots	RWW-75 Robot	68	\$16,777	\$60,044
5. Robots	RXW-9807 Ro...	100	\$14,975	\$59,900

Sales Revenue 2021 Kategori Robots



Sales Revenue				
Category	Product	Qty	Prod...	Total ... ▾
1. Robots	MICR-23K Ro...	85	\$23,374	\$76,415
2. Robots	RQTE-554 Rob...	90	\$17,100	\$61,560
3. Robots	RWW-75 Robot	69	\$15,894	\$60,927
4. Robots	RXW-9807 Ro...	90	\$14,376	\$53,910
5. Robots	RLK-9920 Robot	66	\$13,980	\$46,134

Sales Revenue 2021 Kategori Drones



Sales Revenue				
Category	Product	Qty	Prod...	Total ... ▾
1. Drones	DTI-84 Drone	123	\$15,015	\$55,965
2. Drones	DTD-7000 Dro...	107	\$13,500	\$48,150
3. Drones	MICR-564K Dr...	69	\$10,978	\$34,431
4. Drones	DC-304 Drone	78	\$9,875	\$30,810
5. Drones	DA-SA702 Dro...	72	\$8,778	\$28,728

- Diversifikasi Penawaran Produk

Kategori "Robots" mendominasi pendapatan penjualan. Meskipun hal ini positif, perlu diwaspadai, terutama karena terdapat penurunan penjualan dari tahun 2020 ke 2021. Penurunan ini dapat berdampak signifikan pada pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk fokus pada kategori lain. Tahun ini, kita dapat mengintensifkan promosi atau kampanye untuk kategori "Drones," yang terbukti dapat menutupi penurunan pendapatan dari penurunan kategori "Robots"

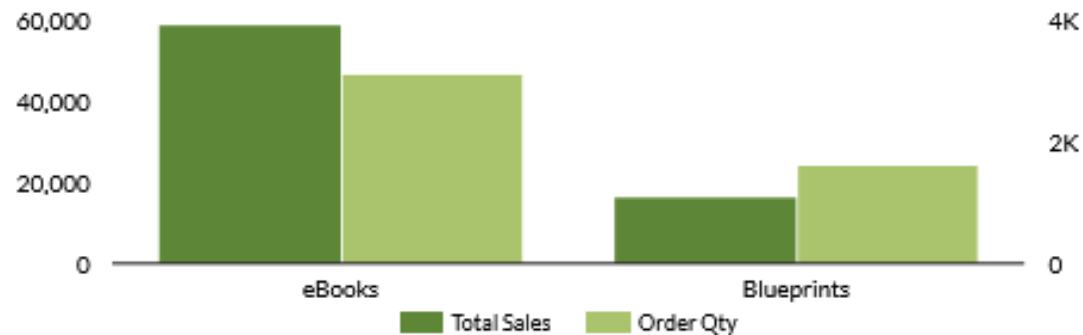
Actionable Insights

Fokus pada diversifikasi penawaran produk dengan meningkatkan promosi dan kampanye untuk kategori "Drones." Rancang strategi pemasaran yang menarik, seperti diskon khusus atau bundling produk, untuk menarik perhatian pelanggan dan menutupi penurunan pendapatan dari kategori "Robots."

Categories like eBooks and Blueprints showed lower sales.

What steps need to be taken to increase sales in this category?

Revenue eBooks & Blueprints Category



Top 5 Product by Category eBooks

	Category	Product	Qt	Prod...	Total Sal...
1.	eBooks	Building Your ...	210	\$1,474	\$5,248
2.	eBooks	Polar Robots	204	\$1,391	\$4,894
3.	eBooks	Photograph Dr...	199	\$824	\$2,983
4.	eBooks	Delivery Drones	181	\$750	\$2,713
5.	eBooks	Spherical Robots	176	\$804	\$2,948

Top 5 Product by Category Blueprints

	Category	Product	Qt	Prod...	Total Sal...
1.	Blueprints	Sleepy Eye Blu...	312	\$1,067	\$3,741
2.	Blueprints	Ladybug Robot...	187	\$600	\$2,244
3.	Blueprints	Creature Robo...	182	\$576	\$2,184
4.	Blueprints	QuadroCopter ...	175	\$560	\$1,923
5.	Blueprints	Hexacopter Dr...	162	\$387	\$1,456

Robots & Blueprint Revenue By Customers

Customer			▼	Avera...	
1.	psherrottp2@e-recht24.de...		4	\$1,478	
Category	Product	Qt	▼	Prod...	Total Sal...
1. Robots	RXW-9807 Ro...	8		\$1,198	\$4,792
2. Blueprints	QuadroCopter ...	2		\$11	\$22
3. Robots	RCB-889 Robot	2		\$549	\$1,098

eBooks & others Category Revenue By Customers

Customer		▼	Avera...
1.	sdixceekl@vkontakte.ru#m...	7	\$236

Category	Product	Qt ▼	Prod...	Total Sal...	
1.	eBooks	Building Your F...	4	\$25	\$100
2.	eBooks	Photograph Dr...	4	\$15	\$60
3.	Training ...	Understanding...	4	\$29	\$116
4.	Drone Kits	BYOD-550	4	\$179	\$716
5.	eBooks	Delivery Drones	3	\$15	\$45

- Korelasi yang kuat dengan eBooks dan Blueprints

Ada nya hubungan yang kuat antara kategori “eBooks” & “Blueprint” dengan “Robots” & “Drones”. Ini terlihat dari karakteristik penjualan pada kategori “eBooks” & “Blueprints” yang produknya merupakan buku dan bluerpint yang mempunyai judul robots dan drones.

- Pola pembelian pelanggan terhadap produk yang beragam

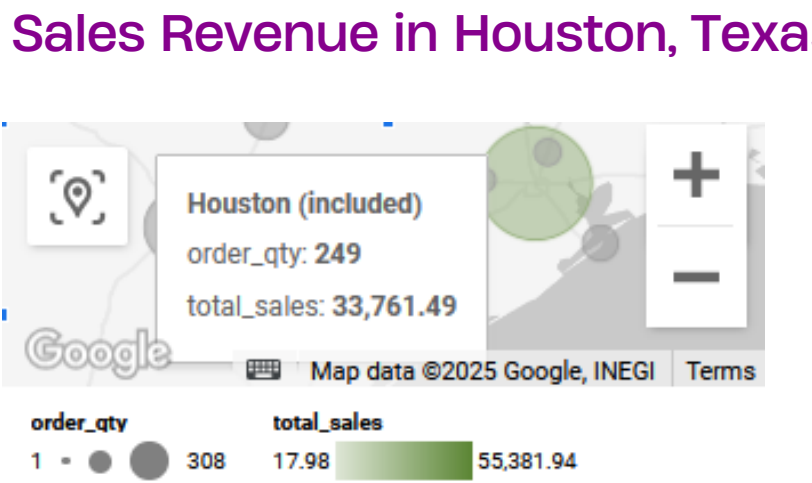
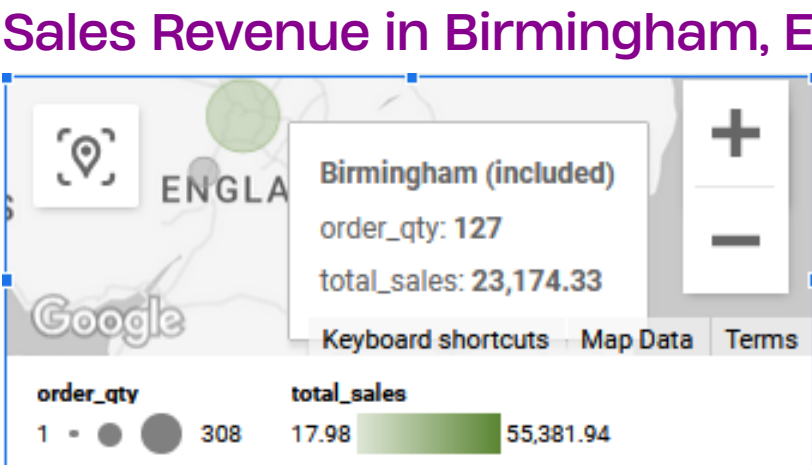
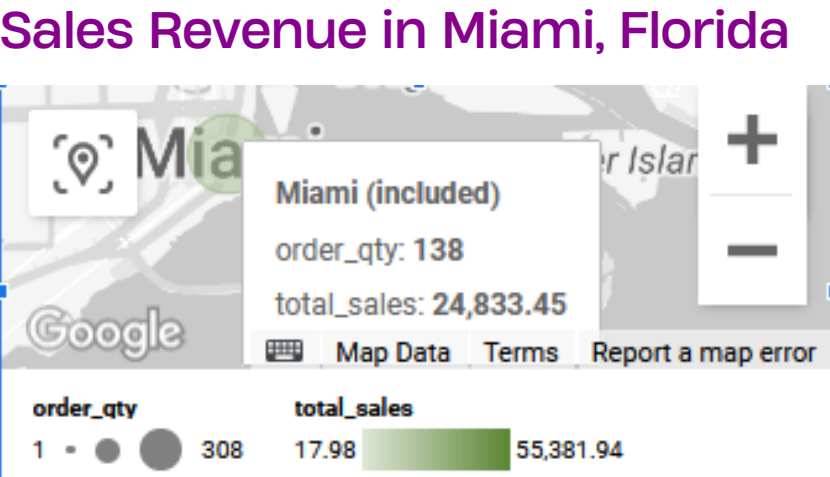
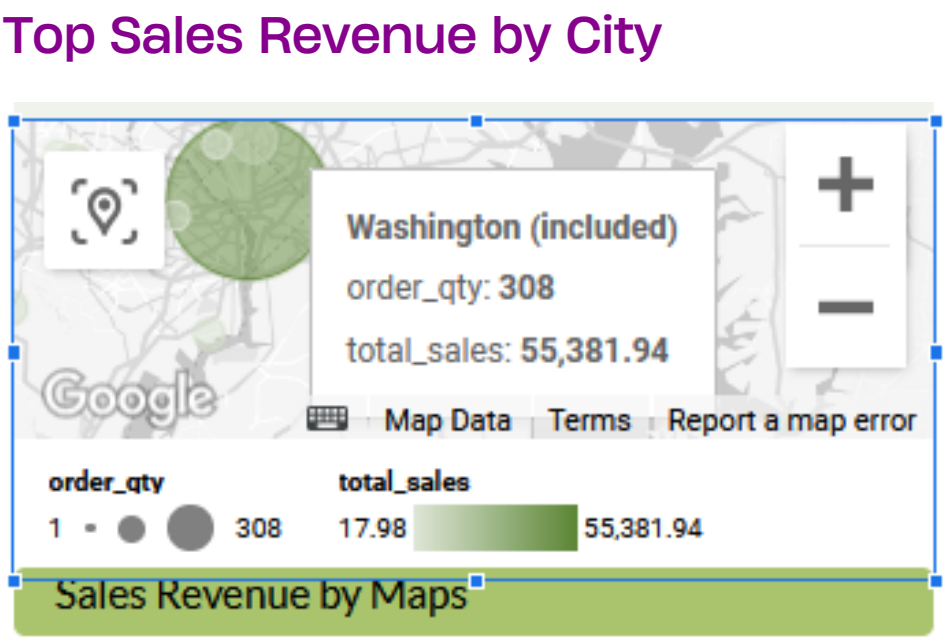
Terlihat pada customer psherrot melakukan transaksi sebanyak 4x dengan produk yang beragam yaitu “Robots” dengan “Blueprints”, sedangkan customer sdixceekl melakukan transaksi sebanyak 7 dengan produk yang lebih beragam seperti “eBooks” , “Training Videos dan “Drones kits”.

Actionable Insights

Rancang strategi cross-selling dan upselling yang efektif dengan rekomendasi produk berbasis SEO di platform e-commerce dan kampanye email marketing. Selain itu, buat paket bundling menarik untuk pelanggan baru yang berbelanja produk di kategori “Robots” dan “Drones” berikan opsi menarik jika di bundling dengan produk dari kategori “eBooks” dan “Blueprints” seperti diskon atau bonus package. Ini akan meningkatkan pengalaman berbelanja pelanggan di perusahaan kita serta meningkatkan penjualan kategori “eBooks” dan “Blueprints”.

With a variety of products, there is an opportunity to expand sales.

Which markets are most promising for sales expansion?



- Washington kota distribusi terbaik

Distribusi penjualan di wilayah Washington sangat baik dan menunjukkan jumlah order quantity dan sales terbesar pada penjualan perusahaan. Ini dapat membuka peluang baru dalam meningkatkan penjualan perusahaan.

- Adanya kota – kota yang menjanjikan

Melihat Distribusi pada jumlah pesanan antara 100 hingga 200 dan total penjualan sekitar \$20,000 hingga \$30,000 USD. Kota-kota seperti Houston, Miami, El Paso, dan Birmingham merupakan pasar yang paling menjanjikan untuk ekspansi penjualan.

Karena persebaran distribusi wilayah saling berjauhan, penting untuk memanfaatkan Digital marketing untuk sales expansion ini.

Actionable Insights

Manfaatkan wilayah Washington ini memperkenalkan produk baru. Selain itu, optimalkan strategi promosi di kota-kota dengan jumlah pesanan antara 100 hingga 200 dan total penjualan sekitar \$20,000 hingga \$30,000 USD, seperti Houston, Miami, El Paso, dan Birmingham. Rancang kampanye pemasaran yang menarik dan relevan untuk menarik perhatian pelanggan di pasar-pasar ini.

There are many competitors in the market offering similar products.

What differentiation strategies can we employ to stay competitive?

Top loyal Customer by Transaction

Top loyal Customer		
	Customer	Total ...
1.	sdixceekl@vkontakte.ru#m...	7 \$1,649
2.	challiburtonjx@wordpress.c...	6 \$1,961
3.	cpala1d@mysql.com#mailto...	6 \$1,739
4.	mbetkepi@goo.gl#mailto:m...	6 \$886
5.	hfaulconerbv@msu.edu#ma...	6 \$9,666

Top loyal Customer			
	Customer	Rec	Tot... ▾
1.	hfaulconerbv@msu.edu#ma...	6	\$9,666
2.	aduberryoq@hugedomains...	4	\$7,670
3.	wmacdowalb6@thefores...	3	\$7,565
4.	breubens76@taobao.com#...	3	\$7,361
5.	genochef@networkadvertis...	5	\$7,221

Top Loyal Customer by Total Sales

Menggunakan Loyalitas Pelanggan untuk tetap kompetitif

Pelanggan sdixceekl memiliki nilai loyalitas tertinggi (7) tetapi total pembelian yang relatif rendah (\$1,649). Sebaliknya, pelanggan hfaulconerbv memiliki nilai loyalitas 6 dengan total pembelian yang jauh lebih tinggi (\$9,666) dan untuk pelanggan aduberryoq memiliki nilai loyalitas 4 dengan total pembelian yang jauh lebih berimbang (\$7.670). Hal ini menunjukkan bahwa beberapa pelanggan yang tidak memiliki nilai loyalitas tertinggi masih memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan.

Actionable Insights

- Gamified Loyalty Program

Buat program loyalitas berbasis gamifikasi dengan tingkatan, poin reward, badges, dan tantangan. Integrasikan dengan aplikasi mobile untuk akses mudah dan engagement yang lebih tinggi. Berikan hadiah menarik dan kesempatan untuk menukarkan poin dengan produk atau diskon.

- User-Generated Content & Influencer Marketing

Bekerja sama dengan pelanggan dan micro-influencer untuk mendorong pembuatan konten seputar produk kita ini bisa meningkatkan brand awareness dan social proof.

Exclusive Community for Top Customers

Buat komunitas eksklusif online (misalnya, grup Facebook, Discord) atau offline (acara khusus) untuk pelanggan teratas. Tawarkan akses eksklusif ke konten, produk baru, dan kesempatan berinteraksi dengan perusahaan. Ini akan membangun loyalitas dan advokasi merek.

Driving Revenue

Actionable Insights from Sales Performance Analysis
Periode 1 Jan 2020 – 31 Dec 2021

PT. Sejahtera Bersama

Presented By : Muhammad Rizdky Maulady

Github Link :



<https://github.com/rizdkymaul/Driving-Revenue-Actionable-Insights-from-Sales-Performance-Analysis-Dashboard->

Video link :



https://youtu.be/-ql_xwumSA8