



CERTIFIED DATA ANALYST

CAPSTONE PROJECT



CAPSTONE PROJECT GUIDE



TUJUAN

Memberi kesempatan ke para peserta untuk menerapkan semua materi yang telah dipelajari selama ini, mulai dari **managing big data** dengan **SQL**, **basic programming in dataframe** dalam **data pre-processing** (data cleansing, data wrangling, data transformation, etc) dan menerapkan **ilmu statistik** pada **exploratory data analysis** (EDA) menggunakan Python, serta **visualisasi data** dan **storytelling** dari insight yang didapatkan menggunakan **Tableau**.

No	Penilaian	Detail Penilaian	Percentase
1	Data Preparation	<ul style="list-style-type: none"> Managing big data dengan SQL (sub-query, agregation, join tabel etc.) Basic programming in dataframe dalam data pre-processing (data cleansing, data wrangling, data transformation, etc) 	30%
2	Business Understanding	<ul style="list-style-type: none"> Peserta menentukan problem statement relevan dengan business problem (business understanding dan critical thinking) Bagaimana cara menyelesaikan business problem tersebut (tools seperti memakai mean, distribusi, dll) 	15%
3	EDA	<ul style="list-style-type: none"> Penerapan statistika deskriptif dalam pengolahan EDA Penerapan chart visualisasi data sesuai dengan problem yang diangkat 	25%
4	Interpretation (Insight)	<ul style="list-style-type: none"> Peserta dapat memberikan informasi yang sesuai dengan problem statement Insight yang diberikan relevan dengan business problem statement dan mampu memberikan rekomendasi yang dapat diterima dari hasil analisis yang didapatkan 	15%
5	Presentation & Storytelling	<ul style="list-style-type: none"> Peserta dapat menceritakan secara runtut analisisnya Bagaimana analisis tersebut menjawab business problem yang sudah didefinisikan sebelumnya dan kemampuan penyampaian saat presentasi Mampu mengkomunikasikan data melalui chart dengan baik Skill dalam komunikasi dengan audience 	15%

Setiap tahapan harus unik. Diharapkan peserta memiliki keunikan masing-masing dan alasan mengambil tindakan tersebut. **Setiap tambahan insight di luar main problem akan mendapatkan extra credit.**

DEADLINE



Pengumpulan akan dilakukan terakhir pada hari Senin, tanggal 8 Mei 2023, 23:59 WIB melalui LMS. Untuk pengumpulan setelah deadline akan dikenakan sanksi pengurangan sebesar 10 poin.



SUBMISSION FORMAT

File yang diharapkan dari peserta adalah :

1. Jupyter Notebook (.ipynb)
2. Tableau workbook untuk mendukung presentation dan storytelling (.twbx)
3. Template slide presentasi ada di [link](#)
4. Apabila size terlalu besar dapat melampirkan link google drive

Format pengumpulan di LMS:

“Case [No. Case Study] - Nama Lengkap.zip”

CASE STUDY 1



DATASET: DATA PENJUALAN COFFEE SHOP

Diasumsikan Anda adalah calon *data analyst* yang akan melamar pada perusahaan coffee shop. Perusahaan tersebut memberi data sampel penjualan kopi, namun hanya dalam lingkup rentang waktu tertentu. Data yang Anda dapatkan adalah data terkait profiling dari setiap pelanggan, transaksi berdasarkan produk, *inventory* beberapa produk, dan daftar *outlet*.



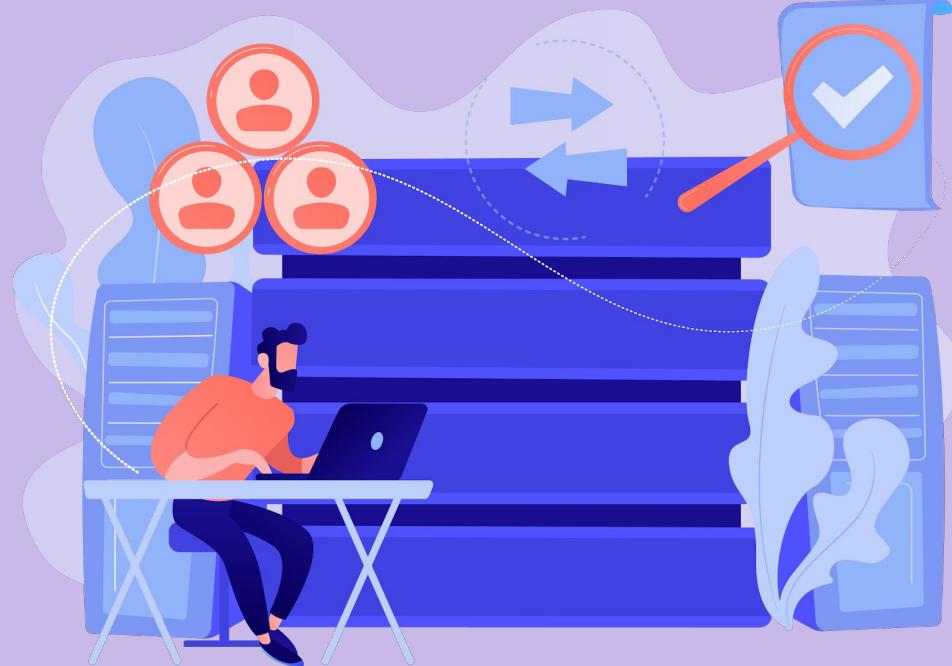
DATASET: DATA PENJUALAN COFFEE SHOP

User perusahaan tersebut memberikan tugas, agar Anda sebagai tim data bisa menemukan keanehan, insight dari data, serta bisa memberikan rekomendasi terhadap perusahaan tersebut.



DATASET: DATA PENJUALAN COFFEE SHOP

Anda diwajibkan untuk menemukan hal-hal yang menarik dari data tersebut, seperti:



- 01 Profiling Customer
- 02 Transaksi Penjualan
- 03 Product Recommendation
- 04 Optimalisasi Inventory

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Ket
customer	customer_id	Customer id unik
	home_store	Nama store
	customer_first-name	Nama customer
	customer_email	Email customer
	customer_since	Tanggal bergabung
	loyalty_card_number	Nomor loyalty card
	birthdate	Tanggal lahir
	gender	Jenis kelamin
	birth_year	Tahun lahir
	generation	Tahun lahir
pastry inventory	generation	Tipe generasi
	sales_outlet_id	Outlet id unik
	transaction_date	Tanggal transaksi
	product_id	Produk id unik
	start_of_day	Target penjualan/stok harian per hari

Tabel	Variables	Ket
product	quantity_sold	Jumlah produk yang habis
	waste	Jumlah produk sisa
	% waste	% produk sisa
	product_id	Produk id unik
	product_group	Group produk - level 3
	product_category	Kategori produk - level 2
	product_type	Tipe produk - level 1
	product	Produk - level 0
	product_description	Deskripsi dari produk
	unit_of_measure	Ukuran size
pastry inventory	current_wholesale_price	Harga grosir
	current_retail_price	Harga jual
	tax_exempt_yn	Bebas pajak/tidak
	promo_yn	Dapat promo/tidak
	new_product_yn	Produk baru/tidak

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Ket
sales outlet	sales_outlet_id	Sales id unik
	sales_outlet_type	Tipe outlet
	store_square_feet	-
	store_address	Alamat store
	store_city	Kota store
	store_state_province	Provinsi store
	store_telephone	Nomor telepon store
	store_postal_code	Postal code store
	store_longitude	Longitude store
	store_latitude	Latitude store
	manager	Kode manager
	neighborhood	Lingkungan dari lokasi store
sales receipts	transaction_id	Transaksi id unik
	transaction_date	Tanggal transaksi
	transaction_time	Jam transaksi

Tabel	Variables	Ket
	sales_outlet_id	Sales outlet id unik
	staff_id	Staff id unik
	customer_id	Customer id unik
	instore_yn	Pembelian in store/tidak
	order	-
	line_item_id	-
	product_id	Product id unik
	quantity	Jumlah orderan
	line_item_amount	-
	unit_price	Harga satuan
	promo_item_yn	Dapat promo/tidak

HINTS!

01

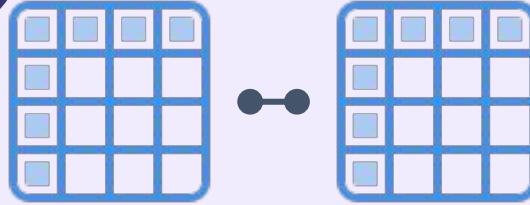


Lakukan **data cleansing**

dari setiap tabel:

- Customer
- Generation
- Pastry Inventory
- Product
- Sales Outlet
- Sales Receipts

02



Perhatikan dalam **proses joining tabel**, apakah menghilangkan makna dari tujuan di level customer atau di level transaksi.

03



Perhatikan **data understanding** yang menyatakan unique id apakah benar-benar unik.

HINTS!

04



Listing **pertanyaan** yang menjadi **problem statement** agar bisa mendukung goal dari analisis data tersebut. Goal utama dalam analisis adalah sebagai berikut:

- Melakukan profiling customer agar bisa mendapatkan customer yang lebih tertarget, misal mendukung dalam pendistribusian produk di setiap store.
- Memberikan product recommendation agar bisa meningkatkan revenue.
- Mengoptimalkan stok atau mengurangi stok produk agar tidak banyak yang terbuang.

HINTS!

04



Contoh pertanyaan:

01

Dari segmentasi generation, customer mana yang memiliki kecintaan terhadap kopi?

02

Produk rekomendasi apa yang bisa menjadi produk terlaris dari masing-masing store?

05

Selamat bereksplorasi, tingkatkan rasa keingintahuan Anda terhadap insight apa yang akan Anda ambil dari data tersebut, tetap semangat ! :)

HINTS!

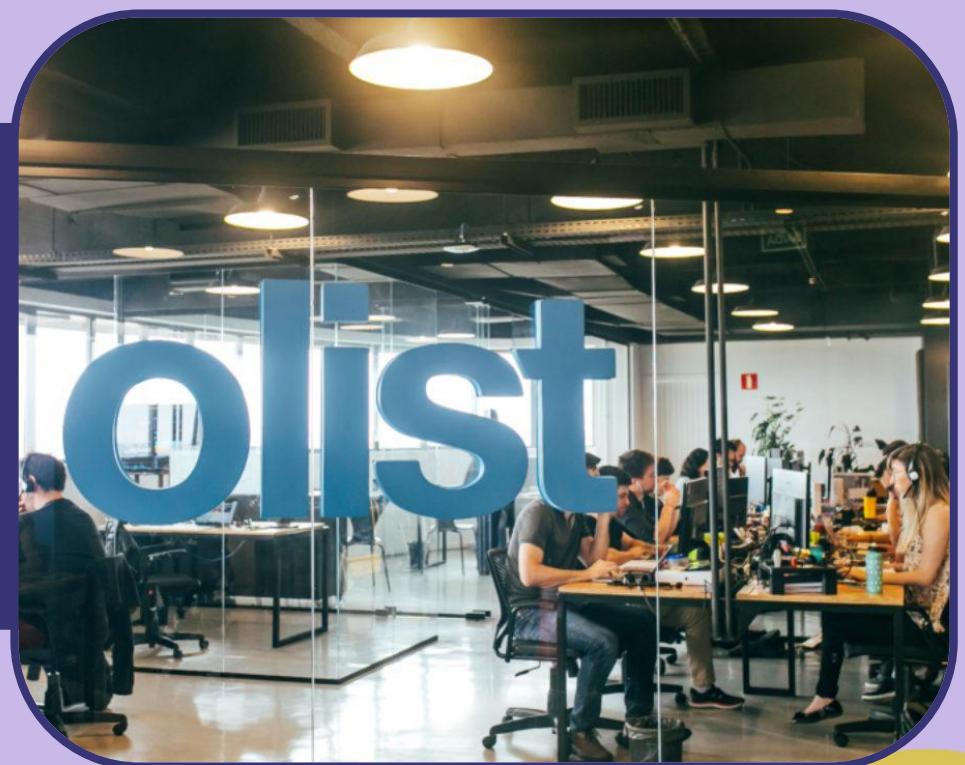


CASE STUDY 2



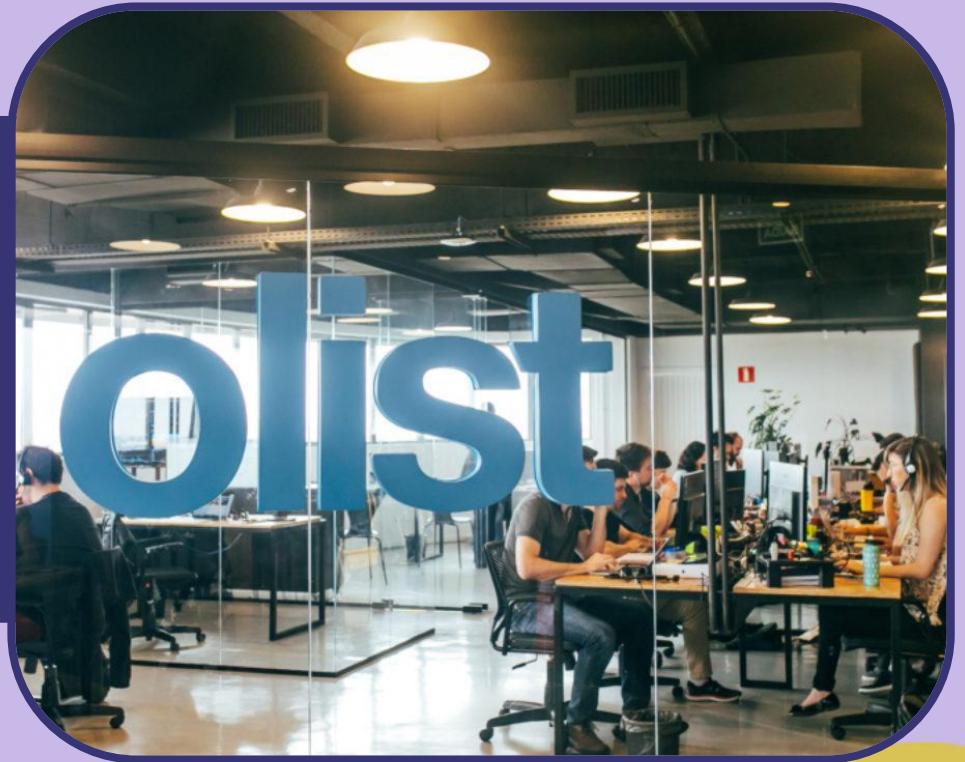
DATASET: DATA PENJUALAN OLIST STORE

Saat ini, Anda merupakan bagian tim Data Analyst di perusahaan e-commerce terbesar di Brazil. Suatu saat, Anda diberikan data terkait data penjualan, *customer*, produk, dan *seller* dalam kurun waktu tertentu. Melihat persaingan pasar yang semakin ketat, perusahaan Anda berencana membuat strategi baru agar dapat bersaing dengan pasar yang lain.



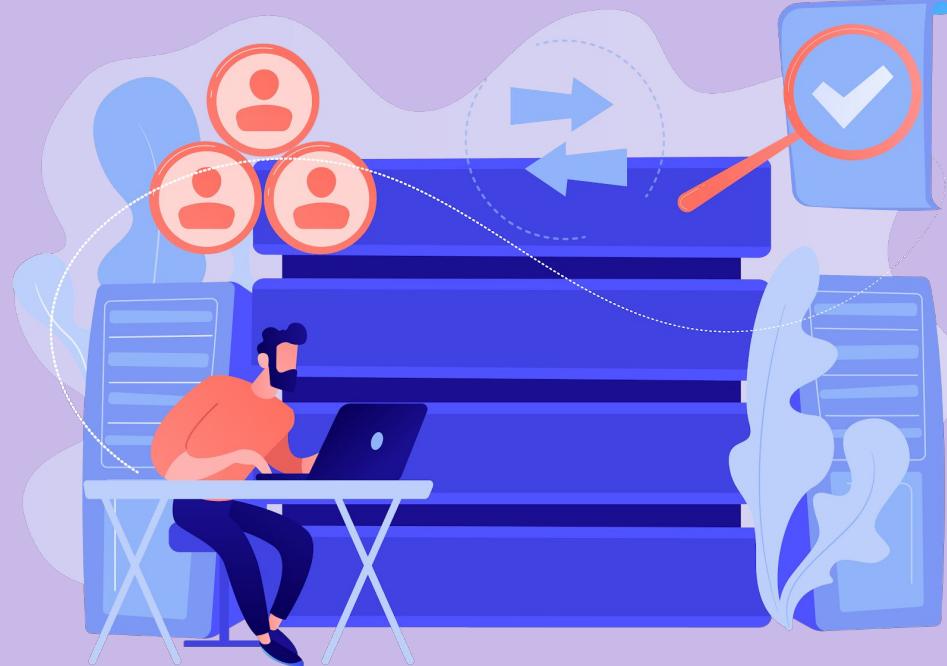
DATASET: DATA PENJUALAN OLIST STORE

Oleh karena itu, atasan Anda memberikan tugas kepada Anda untuk menganalisis dan melaporkan insight dari data yang telah diberikan, sehingga dari hasil tersebut Anda bisa memberikan rekomendasi terhadap perusahaan Anda bekerja.



DATASET: DATA PENJUALAN OLIST STORE

Anda diwajibkan untuk menemukan hal-hal yang menarik dari data tersebut, seperti:



01 Profiling Customer

02 Analisis Transaksi Penjualan

03 Payment Analysis

04 Product Analysis

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
Orders	order_id	Identitas unik pesanan
	customer_id	Identitas unik customer
	order_status	Referensi status pesanan
	order_purchase_timestamp	Menunjukkan waktu pembelian
	order_approved_at	Menunjukkan waktu persetujuan pembayaran
	order_delivered_carrier_date	Menunjukkan waktu posting pesanan, saat itu ditangani ke mitra logistik
	order_delivered_customer_date	Menunjukkan tanggal pengiriman pesanan yang sebenarnya kepada customer
	order_estimated_delivery_date	Menunjukkan perkiraan tanggal pengiriman yang diinformasikan kepada customer pada saat pembelian
	order_item_id	Nomor urut yang mengidentifikasi jumlah item termasuk dalam pesanan yang sama
	product_id	Identitas unik produk
	seller_id	Identitas unik seller
	shipping_limit_date	Menunjukkan tanggal batas pengiriman penjual untuk menangani pesanan ke mitra logistik
	price	Harga barang

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
	freight_value	Menunjukkan freight value item (jika pesanan memiliki lebih dari satu item, maka freight value dilakukan split antara tiap item)
	payment_sequential	Customer dapat membayar pesanan dengan lebih dari satu metode pembayaran. Jika dia melakukannya, urutan akan dibuat untuk mengakomodasi semua pembayaran.
	payment_type	Metode pembayaran yang dipilih oleh customer
	payment_installments	Jumlah angsuran yang dipilih oleh pelanggan
	payment_value	Nilai transaksi
	review_id	Identitas unik review
	review_score	Catatan mulai dari angka 1 hingga 5 yang diberikan oleh pelanggan pada survei kepuasan
	review_comment_title	Judul komentar dari ulasan yang ditinggalkan oleh customer, dalam bahasa Portugis
	review_comment_message	Pesan komentar dari ulasan yang ditinggalkan oleh customer, dalam bahasa Portugis
	review_creation_date	Menunjukkan tanggal pengiriman survei kepuasan kepada customer
	review_answer_timestamp	Menunjukkan waktu jawaban survei kepuasan

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
Products	product_id	Identitas unik produk
	product_category_name	Nama kategori dalam bahasa Inggris
	product_name_length	Jumlah karakter yang diekstraksi dari nama produk
	product_description_length	Jumlah karakter yang diekstraksi dari deskripsi produk
	product_photos_qty	Jumlah foto produk yang dipublikasikan
	product_weight_g	Berat produk diukur dalam (gram)
	product_length_cm	Panjang produk diukur dalam (cm)
	product_height_cm	Tinggi produk diukur dalam (cm)
	product_width_cm	Lebar produk diukur dalam (cm)
Customers	customer_id	Key untuk dataset customer, setiap pesanan memiliki customer_id yang unik
	customer_unique_id	Identitas unik customer
	customer_zip_code_prefix	5 digit pertama kode pos customer
	customer_city	Nama kota pelanggan
	customer_state	Negara customer

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
Sellers	seller_id	Identitas unik seller
	seller_zip_code_prefix	5 digit pertama kode pos penjual
Geolocation	seller_city	Nama kota seller
	seller_state	Nama negara seller
Geolocation	geolocation_zip_code_prefix	5 digit pertama kode pos lokasi
	geolocation_lat	Latitude
	geolocation_lng	Longitude

HINTS!

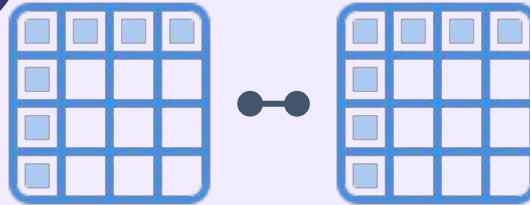
01



Lakukan **data cleansing** dari setiap tabel:

- Customers
- Products
- Orders
- Sellers
- Geolocation

02



Perhatikan dalam **proses joining tabel**, apakah menghilangkan makna dari tujuan di level customer, seller, produk, atau di level transaksi.

03



Perhatikan **data understanding** yang menyatakan unique id apakah benar-benar unik.

HINTS!

04



Listing **pertanyaan** yang menjadi **problem statement** agar bisa mendukung goal dari analisis data tersebut. Goal utama dalam analisis adalah sebagai berikut:

- Melakukan profiling customer agar bisa mendapatkan customer yang lebih tertarget, misal mendukung dalam pendistribusian produk di setiap store.
- Memberikan product recommendation agar bisa meningkatkan revenue.
- Mengoptimalkan penggunaan Payment agar lebih tertarget pada customer.

HINTS!

04



Contoh pertanyaan:

- 01** Berapakah banyak pesanan yang dilakukan berdasarkan setiap statusnya?
- 02** Bagaimana persebaran customer berdasarkan state, region, dan city?
- 03** Bagaimana tren penjualan produk dalam periode tertentu?

05

Selamat bereksplorasi,
tingkatkan rasa
keingintahuan Anda
terhadap insight apa
yang akan Anda
ambil dari data
tersebut, tetap
semangat ! :)

HINTS!



CASE STUDY 3



DATASET: RESTAURANT RECOMMENDATION

Anda bekerja sebagai Data Analyst di sebuah perusahaan restoran yang memiliki cabang perusahaan di berbagai wilayah. Anda ingin mengetahui kondisi perusahaan tersebut berdasarkan data sampel yang telah Anda peroleh dari atasan ketika rapat kemarin. Data sample tersebut berisi data pesanan, lokasi, vendor, dan customer yang diambil dalam kurun waktu tertentu.



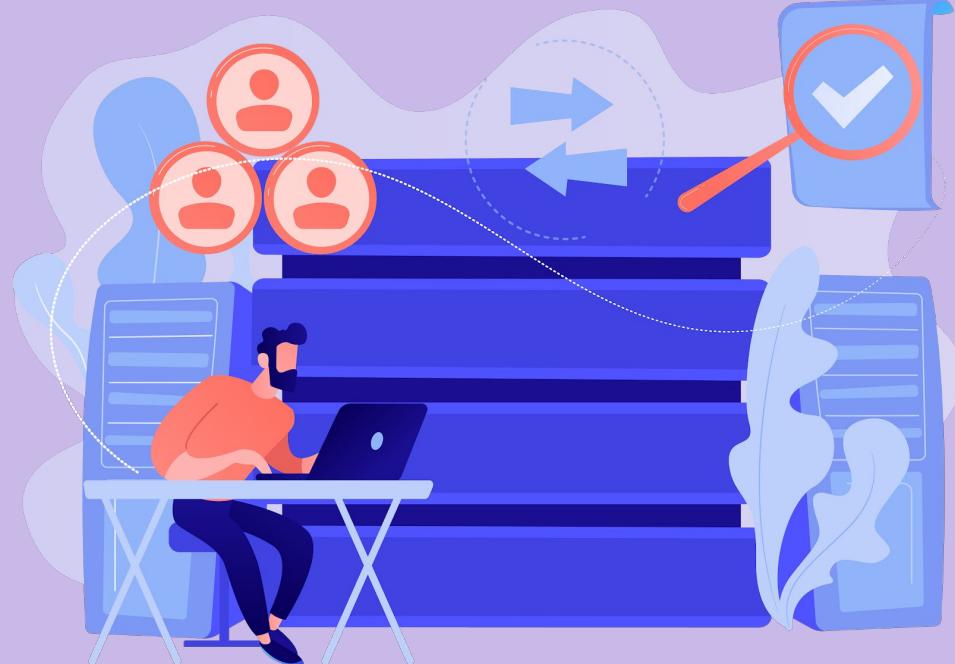
DATASET: RESTAURANT RECOMMENDATION

Mendengar hal itu, atasan Anda meminta untuk segera melaporkan hasil analisis data tersebut beserta insight apa saja yang bisa didapatkan. Anda juga diminta untuk memberikan rekomendasi strategi bisnis terhadap perusahaan tersebut.



DATASET: RESTAURANT RECOMMENDATION

Anda diwajibkan untuk menemukan hal-hal yang menarik dari data tersebut, seperti:



01 Profiling Customer

02 Analisis Transaksi Penjualan

03 Profiling Vendor

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
Customer	customer_id	Identitas unik customer, digunakan untuk mengakses data locations dan orders
	gender	Jenis kelamin customer
	dob	Tahun lahir
	status and verified	Status akun
Order	created_at and updated_at	Waktu ketika akun dibuat dan diupdate
	order_id	Identitas unik pesanan
	customer_id	Identitas unik customer (digunakan untuk menghubungkan dataset customer)
	item_count	Banyaknya item yang dipesan
	grand_total	Total biaya
	payment_mode	Metode pembayaran (kategorik)
	is_favorite	Item favorit dari vendor
	is Rated	Item yang dinilai
	driver_rating	Rating pengemudi
	deliverydistance	Jarak pengiriman
Locations	created_at	Waktu pemesanan
	vendor_id	Identitas unik vendor
	LOCATION_NUMBER	Nomor lokasi menentukan lokasi customer mana yang menjadi tujuan pengiriman
	customer_id	Identitas unik customer
	location_number	Nomor lokasi (kebanyakan customer memiliki nomor satu atau dua)
	latitude and longitude	Menunjukkan lokasi (bukan lokasi sebenarnya karena lokasi telah disamarkan)

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
Vendor	id	Identitas unik vendor
	authentication_id	Identitas otentifikasi
	latitude	Lokasi pelanggan (garis lintang)
	longitude	Lokasi pelanggan (garis bujur)
	vendor_category_en	Kategori vendor (Restaurants dan Sweets & Bakes)
	delivery_charge	Biaya pengiriman
	serving_distance	Jarak pelayanan
	is_open	-
	OpeningTime	Waktu buka
	prepration_time	Waktu persiapan (menit)
	discount_percentage	Persentase diskon
	status	-
	verified	-
	rank	-
	vendor_rating	Rating dari vendor skala (0 s/d 5)
	vendor_tag	Menunjukkan label dari vendor
	vendor_tag_name	Menunjukkan nama label vendor
	created_at	Waktu dibuat
	updated_at	Waktu diupdate
	device_type	Tipe device yg digunakan

HINTS!

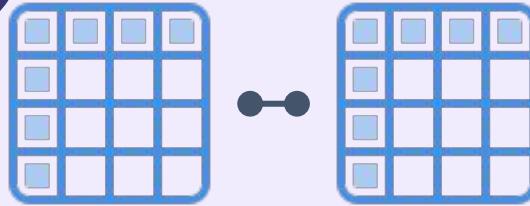
01



Lakukan **data cleansing** dari setiap tabel:

- Customer
- Vendor
- Order
- Locations

02



Perhatikan dalam **proses joining tabel**, apakah menghilangkan makna dari tujuan di level customer, vendor, lokasi atau transaksi.

03



Perhatikan **data understanding** yang menyatakan unique id apakah benar-benar unik.

HINTS!

04



Listing **pertanyaan** yang menjadi **problem statement** agar bisa mendukung goal dari analisis data tersebut. Goal utama dalam analisis adalah sebagai berikut:

- Melakukan profiling customer agar bisa mendapatkan customer yang lebih tertarget
- Memberikan product recommendation agar bisa meningkatkan revenue.
- Menampilkan profiling vendor untuk melihat vendor mana saja yang bisa berlanjut untuk mensuplai produk.

HINTS!

04



Contoh pertanyaan:

- 01** Dari segmentasi generation, customer mana yang banyak melakukan pesanan ke vendor?
- 02** Dari nama tag vendor, manakah nama tag yang paling banyak muncul?
- 03** Kapan penjualan tertinggi restoran tersebut terjadi?

05

Selamat bereksplorasi,
tingkatkan rasa
keingintahuan Anda
terhadap insight apa
yang akan Anda
ambil dari data
tersebut, tetap
semangat ! :)

HINTS!

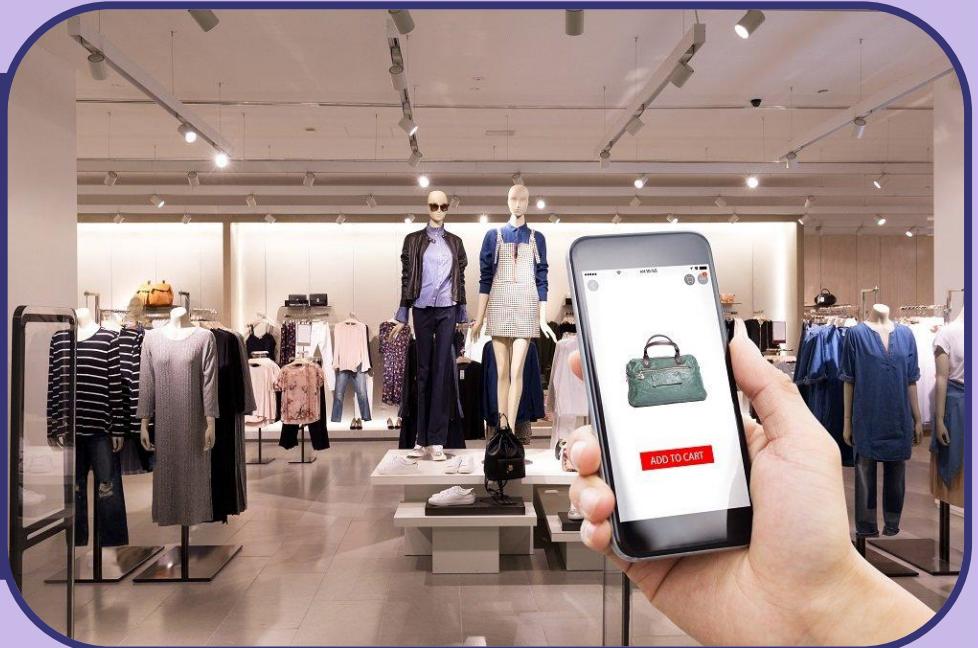


CASE STUDY 4



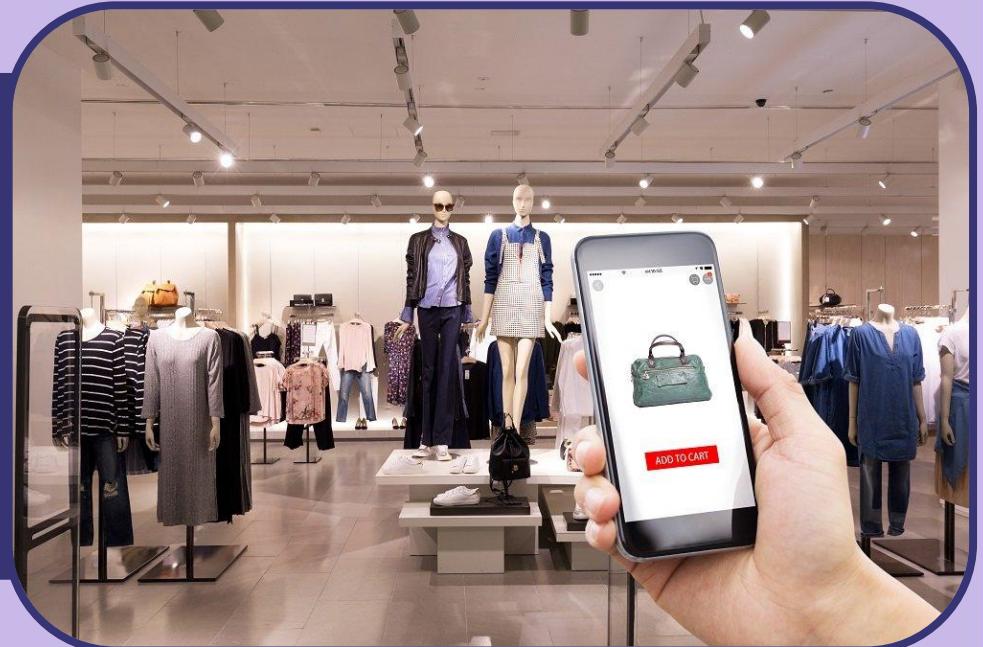
DATASET: RETAIL ONLINE SHOP

Anda bekerja di perusahaan besar yang memiliki banyak cabang di beberapa wilayah. User Anda memberikan Anda sampel data yang berisi informasi berupa deskripsi produk, distribusi produk, dan transaksi dari masing-masing produk. Saat ini, Anda sedang mempersiapkan untuk membuat laporan data transaksi.



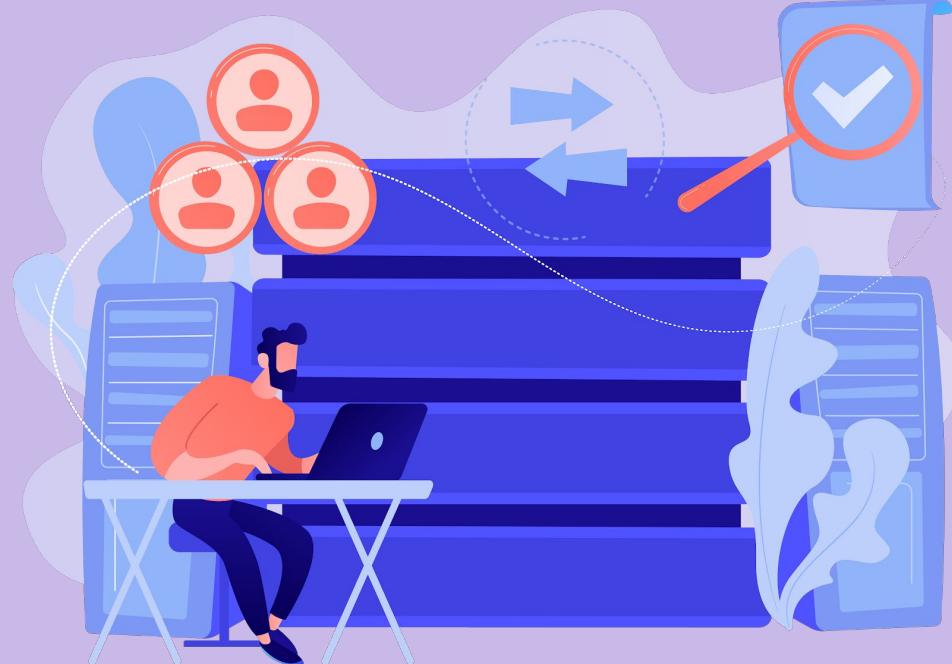
DATASET: RETAIL ONLINE SHOP

Dikarenakan distribusi barang berada di beberapa wilayah, Anda ingin mengetahui apakah terdapat keanehan dari data yang anda miliki. Kemudian Anda juga ingin mencari tahu insight dari data tersebut, agar Anda dapat memberikan rekomendasi kepada user perusahaan Anda.



DATASET: RETAIL ONLINE SHOP

Anda diwajibkan untuk menemukan hal-hal yang menarik dari data tersebut, seperti:



- 01 Profiling Company
- 02 Performa Penjualan
- 03 Product Recommendation
- 04 Distribusi Wilayah Penjualan

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

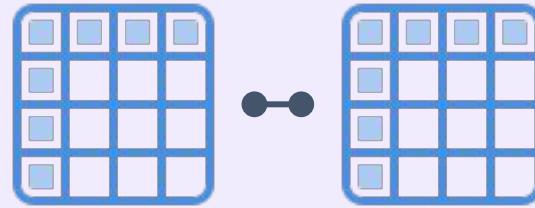
Tabel	Variables	Keterangan
bill_locations	loc_ID	ID unik dari lokasi transaksi
	bill_ID	ID unik transaksi
	address	Alamat lokasi transaksi
	latitude	Latitude lokasi transaksi
	longitude	Longitude lokasi transaksi
	town/city	Kabupaten/kota lokasi transaksi
	country	Negara lokasi transaksi
bills	bill_ID	ID unik transaksi
	invoice	Kode transaksi
	bill_date	Tanggal transaksi
bill_items	bill_item_ID	ID unik item setiap transaksi
	bill_ID	ID unik transaksi
	product_ID	ID unik produk
	quantity	Jumlah unit item yang dibeli
	selling_price	Harga jual per unit (dalam USD)
	total_sales	Total harga yang harus dibayarkan = quantity * selling_price (dalam USD)
bill_locations	loc_ID	ID unik dari lokasi transaksi
	bill_ID	ID unik transaksi
	address	Alamat lokasi transaksi
	latitude	Latitude lokasi transaksi

DATA UNDERSTANDING | KETERANGAN DARI VARIABEL

Tabel	Variables	Keterangan
<code>main_categories</code>	category_ID	ID unik dari jenis kategori
	category_name	Nama kategori
<code>sub_categories</code>	subcategory_ID	ID unik dari jenis subkategori
	subcategory_name	Nama sub kategori
<code>brand_details</code>	brand_ID	ID unik dari brand/merk
	brand_name	Nama brand/merk
<code>products</code>	company	Nama perusahaan produk (Note : 1 nama brand dapat dimiliki oleh beberapa nama perusahaan)
	product_ID	ID unik dari produk
	product_name	Nama produk
	brand_ID	ID dari brand/merk
	category_ID	ID dari jenis kategori
	subcategory_ID	ID dari jenis sub kategori

HINTS!

01



Lakukan **joining tabel** untuk mendapatkan informasi produk dan bagaimana produk tersebut dipasarkan.

02



Perhatikan baik-baik definisi variabel tiap data. Carilah **keywords variabel** untuk memudahkan Anda join tabel.

03



Perhatikan kondisi data Anda. Lakukanlah **data cleaning** sehingga tidak ada yang misrepresentasi.

HINTS!

04



Listing **pertanyaan** yang menjadi **problem statement** agar bisa mendukung goal dari analisis data tersebut. Goal utama dalam analisis adalah sebagai berikut:

- Melakukan profiling perusahaan, agar bisa mendapatkan informasi produk apa saja yang dimiliki perusahaan saat ini, serta apakah perlu diperluas variasi produknya.
- Memberikan product recommendation agar bisa meningkatkan revenue.
- Memberikan gambaran distribusi wilayah penjualan untuk mengetahui potensi pembukaan cabang toko baru.

HINTS!

04



Contoh pertanyaan:

01

Produk apa yang paling digemari customer dan bagaimana distribusi wilayah penjualan produk tersebut?

02

Wilayah mana yang menjadi top contributor terhadap penjualan retail?

03

Apakah ada strategi yang bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan retail di wilayah yang kurang berkontribusi?

05

Selamat bereksplorasi, tingkatkan rasa keingintahuan Anda terhadap insight apa yang akan Anda ambil dari data tersebut, tetap semangat ! :)

HINTS!





PEMBAGIAN CASE STUDY

Pembagian Case Study 1: Data Penjualan Coffee Shop

Nama	Mentor
AHMAD SABILA ROSYAD	Fariz
DEWA AYU KOMANG LINTANG PRAMESTI	Fariz
IFTITAH FEBRIANA	Fariz
Lintang Bima Sakti Santoso	Fariz
NABILA OKTAVIA NUR LAILA	Fariz
RESTI NUR AZIZAH	Fariz
WENNY GIRSANG	Fariz
Duma Sere Pakpahan	Via
GRIYA JITRI PABUTUNGAN	Via
I WAYAN TEDY SETIAWAN	Via
Mukhtarul Fata An Nadwi	Via
Satrio Adilia Subekti	Via
VIKKA DWI NAULI HARO RAJAGUKGU	Via

Pembagian Case Study 2 : Data Penjualan Olist Store

Nama	Mentor
Ani Erna Sari	Fariz
FEBBY FEBRIAN	Fariz
JONATHAN MARTIN SILALAHI	Fariz
MUHAMMAD FIKRY JAYYID	Fariz
NABILLA FEBYANTI	Fariz
REVITA ANGGRAINI	Fariz
ALFIAN SYACH	Via
DWI RIMADAYANTI	Via
Hana Retno Wati	Via
Isnayni Nur Wulan Cahyani	Via
MULIO	Via
SITI NURELIS SUTIANI	Via

Pembagian Case Study 3 : Restaurant Recommendation

Nama	Mentor
ARIFAH WAHYU HIDAYAT	Fariz
FIKRI PRATAMA AL FAJRI	Fariz
KEVIN TITO HUTAHAEAN	Fariz
MUHAMMAD NAUFAL	Fariz
PIPIT	Fariz
SONIA FEBRILIA	Fariz
DESI WULANDARI RAHAYU	Via
GERRY BETHA WARDANA	Via
HENGKY SUNARDI	Via
M Rizky Ananda	Via
NI WAYAN MANIKA SANTI	Via
TRI LESTARI	Via

Pembagian Case Study 4 : Retail Online Shop

Nama	Mentor
Averey Sinclair	Fariz
HILMA HALIMATU SA'DIAH AZIZ	Fariz
Komang Kartika Noviyanti	Fariz
Muhammad Rafif	Fariz
PUJI LESTARI	Fariz
ULFATMI HANIFA	Fariz
DEVY AINUR WAHYU NINGTYAS	Via
GLORIA LEA DWI KURNIA	Via
Husnia Dyah Puspita Ningrum	Via
MARTA DWI MARGIWATI	Via
RAMA REISWA ADITAMA FARHAN MUDHOFFAR	Via
TRISHA RATNA FADILAH	Via



THANK YOU!