







# Analisis Performance Penjualan PT Sejahtera Bersama

Project Based Internship Bank Muamalat

Presented by

Asmiyeni Islamiati



# How to make a mind map



## Step 1

Be clear about the objective and type of information



#### Step 2

Gather all the necessary material



## Step 3

Make a draft to calculate the space



## Step 4

Time to draw up the map and guidelines





# **About Company**

Bank Muamalat Indonesia Tbk (BMI) adalah bank pertama di Indonesia yang menerapkan konsep perbankan syariah. Didirikan pada 1 November 1991, Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan anggaran dasar, yang terakhir pada 9 Desember 2022. Bank ini didirikan atas gagasan dari MUI, ICMI, dan pengusaha Muslim dengan dukungan pemerintah. BMI telah menerima izin untuk beroperasi sebagai bank umum syariah dan bank devisa sejak tahun 1992 dan 1994. Selain itu, BMI terus berinovasi dengan produk keuangan syariah dan telah mengembangkan jaringan cabang tidak hanya di Indonesia tetapi juga di luar negeri, seperti di Malaysia. Melalui rebranding dan kerjasama dengan entitas terkait, BMI berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik dalam konteks perbankan syariah modern dan profesional.





# **Project Portofolio**

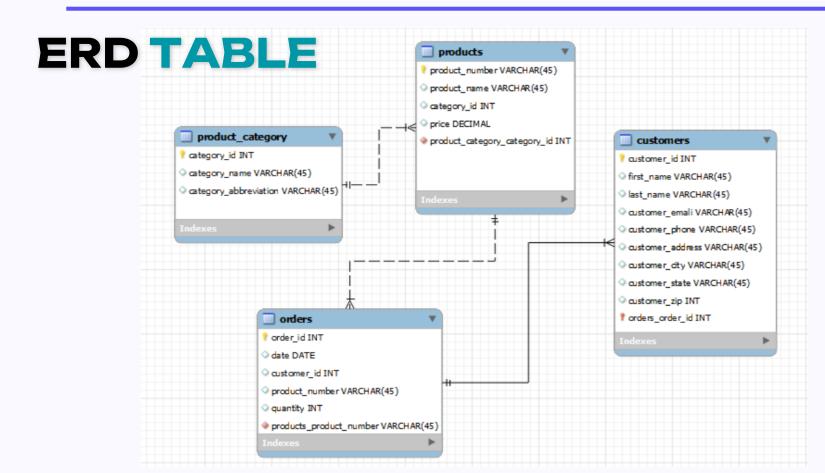
Sebagai seorang intern data analyst di Bank Muamalat, dilakukan analisis kinerja bisnis perusahaanyang akan memberikan wawasan penting dalam menggali potensi data untuk dapat memahami tren penjualan, memperkuat strategi pemasaran, mengoptimalkan rantai pasok, dan memahami kebutuhan pelanggan.



## **SQL QUERIES**

```
-- JOIN 1 CUSTOMER - ORDER
CREATE TABLE customers orders AS
    SELECT
        cs.CustomerID.
        cs.CustomerEmail,
        cs.CustomerCity,
        od.OrderDate,
        od.ProdNumber,
        od.Quantity,
        od.OrderID
    FROM customers as cs
    LEFT JOIN orders as od
    ON od.OrderID = cs.CustomerID;
```

```
-- PENGGABUNGAN HASIL JOIN (MASTER TABLE)
 CREATE TABLE master table AS
     SELECT
         co.OrderDate as order date,
         ppc.CategoryName as category name,
         ppc.ProdName as product name,
         ppc.Price as product price,
         co.Quantity as order qty,
         co.CustomerEmail as cust email,
         co.CustomerCity as cust city
     FROM customers orders co
     LEFT JOIN product productcategory ppc ON co.ProdNumber = ppc.ProdNumber;
ALTER TABLE master table
 ADD COLUMN total sales INT;
UPDATE master table
SET total sales = order qty * product price;
SELECT * FROM master_table;
SELECT count(*) FROM master table;
```







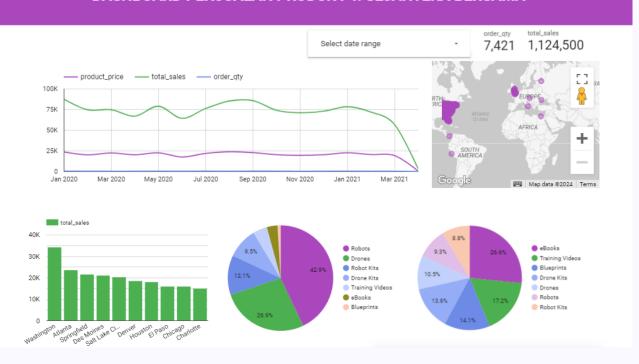
## **Dashboard Performance Analytics**

Dashboard di samping menampilkan total penjualan, penjualan per kategori produk, total kuantitas penjualan per kategori produk, penjualan per kota, total kuantitas penjualan per kota, serta top 5 kategori produk berdasarkan penjualan dan kuantitas penjualan tertinggi. Ini memungkinkan pengguna untuk dengan cepat memahami performa penjualan secara menyeluruh dan tren penjualan berdasarkan kategori produk dan lokasi.

**Dashboard Visualization here!** 

Github here!

#### DASHBOARD PENJUALAN PRODUK PT. SEJAHTERA BERSAMA



## **BUSINESS RECOMMENDATION**

#### • Analisis Pelanggan dan Segmentasi

Analisis pelanggan dilakukan untuk dapat memahami perilaku pembelian, preferensi, dan demografi mereka. Setelah itu segmentasikan pelanggan ke dalam kelompok yang serupa dan sesuaikan strategi pemasaran dan promosi untuk setiap segmen.

#### Rekomendasi Produk

Manfaatkan teknik rekomendasi produk untuk menganalisis pola pembelian sebelumnya dan merekomendasikan produk tambahan kepada pelanggan yang sesuai dengan preferensi mereka.

#### Optimasi Stok dan Analisis Harga

Gunakan data transaksi untuk memprediksi permintaan produk di masa depan dan mengoptimalkan tingkat persediaan. Lakukan evaluasi tren dan sensitivitas harga pelanggan untuk dapat menyesuaikan strategi harga perusahaan serta jalankan promosi yang lebih efektif.





# Thanks

#### Find me on:

asmiyeniislamiati@gmail.com

linkedin.com/in/asmiyeni-islamiati







