

SUPERMARKET SALES DASHBOARD

GOALS & BUSINESS INSIGHTS TO UNCOVER



Goals

Menganalisis kinerja penjualan supermarket

Business Insights

- Tren dan kinerja penjualan bulanan.
- Produk yang menghasilkan revenue tertinggi.
- Preferensi konsumen dalam menggunakan metode pembayaran.
- Mengetahui revenue, profit, gross profit, dan banyaknya produk yang terjual per kategori.

DATA

Data harian penjualan di supermarket bulan Januari hingga Maret 2019.

Date

Branch

City

Customer Type

Gender

Product Line

Unit Price

Quantity

Payment

COGS

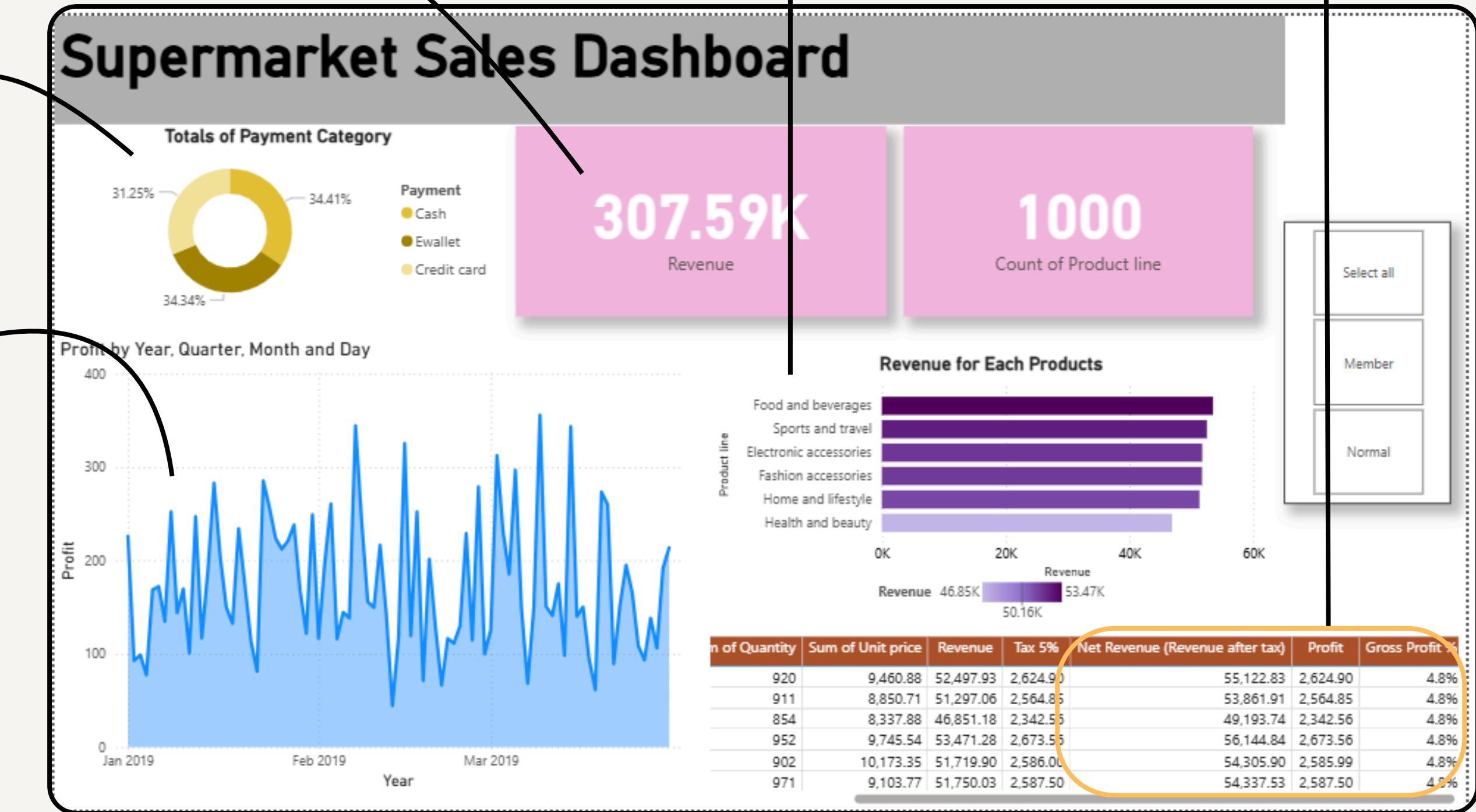
SALES ANALYSIS

Volume transaksi didominasi oleh **metode pembayaran non-tunai**, terutama **E-wallet**.

Memantau **total revenue** yang diperoleh selama periode penjualan.

Kategori **Food and Beverages** merupakan kontributor utama **revenue tertinggi**. Kategori Health and Beauty dan Electronic Accessories berada diurutan kedua dan ketiga kontributor revenue tertinggi.

Memantau kinerja kategori produk berdasarkan revenue after tax, profit, dan gross profit.



Menunjukkan profit yang sangat fluktuatif. Terdapat hari-hari **operasional** yang menghasilkan **profit rendah** (di bawah 100 USD) yaitu di tanggal 22 Januari, 13 Februari, 18 Februari, 21 Februari, 28 Februari, 7 Maret, 13 Maret, 18 Maret, 21 Maret, dan 26 Maret.

Perlu diidentifikasi hari-hari dengan profit tertinggi untuk memahami faktor pendorong puncak profit serta penyebab hari-hari yang ber-profit rendah.