

Sales Insights in Tableau

Tujuan dari analisis ini adalah untuk membantu perusahaan meningkatkan performa bisnis perusahaan dengan cara melihat bagaimana nilai net rofit marginnya, nilai revenue terhadap market, hingga revenue trend. Sehingga bisa diambil langkah-langkah agar dapat meningkatkan performa bisnis perusahaan seperti meningkatkan pendapatan dengan cara menaikkan harga penjualan, meningkatkan program pemasarannya ataupun meningkatkan layanan bagi konsumen perusahaan.

Dataset

Data yang digunakan adalah data dari suatu perusahaan pada tahun 2017 sampai 2020. Data tersebut berisi 5 tabel yaitu :

1. Customers, berisi tentang data konsumen. Dengan kolom sebagai berikut:
 - Customer_code = kode konsumen
 - Customer_name = nama konsumen
 - Customer_type = tipe konsumen
2. Date, tanggal melakukan transaksi. Dengan kolom sebagai berikut:
 - Date = tanggal transaksi
 - Year = tahun transaksi
3. Markets, berisi data toko. Dengan kolom sebagai berikut:
 - Markets_code = kode toko
 - Markets_name = nama toko
 - Zone = daerah toko
4. Products, produk yang diperjual belikan. Dengan kolom sebagai berikut:
 - Product_code = kode produk
 - Product_type = tipe produk
5. Transactions, berisi detail mengenai transaksi yang dilakukan konsumen. Dengan kolom sebagai berikut:
 - Product_code = kode produk
 - Customer_code = kode konsumen
 - Markets_code = kode toko
 - Order_date = tanggal transaksi
 - Sales_qty = kuantitas penjualan
 - Sales_amount = pendapatan
 - Currency = mata uang transaksi (dalam mata uang INR dan USD)
 - Profit_margin = selisih anatar sales_amount dengan cost_price
 - Cost_price = harga biaya

Berikut adalah beberapa analisis data yang dihasilkan dari dataset tersebut :

1. Net Profit Margin

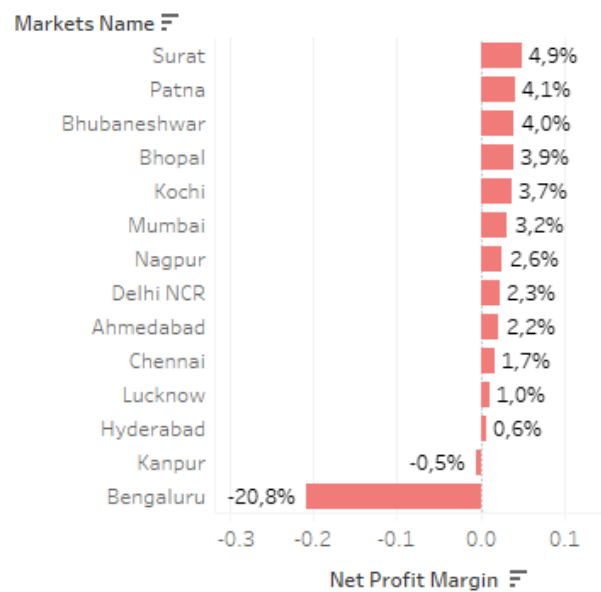
Net profit margin dapat ditentukan dengan cara membagi profit margin dengan revenue. Dikarenakan mata uang yang terdapat pada dataset memiliki 2 mata uang yaitu INR dan USD sehingga untuk mencari nilai revenue, maka mata uang USD harus dikonversikan menjadi mata uang INR terlebih dahulu dengan cara mengalikan satu USD dengan 75 (1 USD = 75 INR).

Query:

```
3 • SELECT
4     m.markets_name,
5     ROUND(SUM(t.profit_margin)/SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount)*100,1) AS Revenue
6 FROM
7     transactions t
8     JOIN
9     markets m ON t.market_code = m.markets_code
10 GROUP BY m.markets_name
11 ORDER BY Revenue DESC;
```

Visualisasi:

Net Profit Margin by Markets



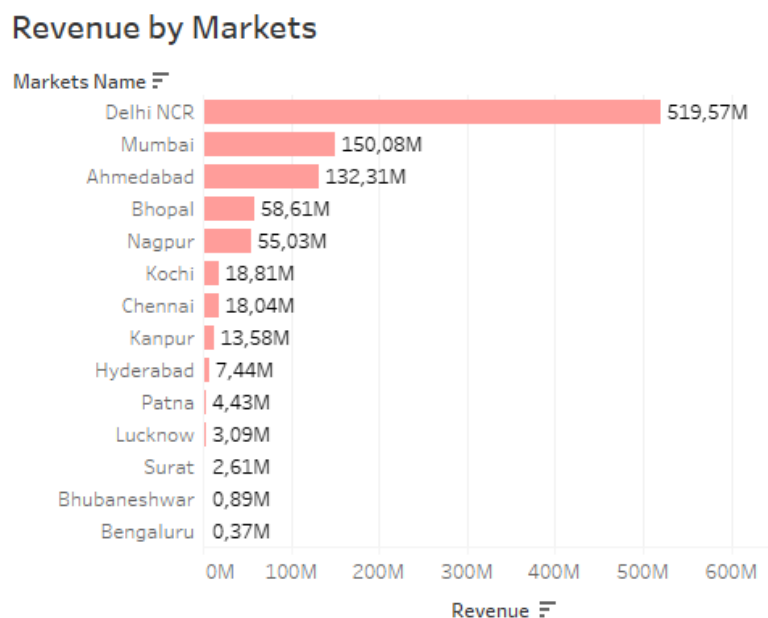
- ⇒ Net profit margin adalah rasio antara perbandingan laba bersih dengan penjualan. Net profit margin untuk 14 market tersebut berada pada angka di bawah 5%. Akan tetapi, net profit margin pada market Kanpur dan Bengaluru mempunyai angka negatif. Net profit margin yang bernilai negatif artinya perusahaan mengalami kerugian. Hal ini bisa terjadi karena perusahaan tidak efisien dalam menentukan harga pokok penjualan (harga biaya lebih besar daripada harga penjualan). Semakin tinggi angka net profit margin yang diperoleh menunjukkan bahwa perusahaan tersebut dapat menetapkan harga penjualan dengan benar dan berhasil memperkecil harga biaya dengan baik. Sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar. Angka net profit margin yang berada di bawah 5% dapat ditingkatkan kembali dengan cara meningkatkan angka net profit margin adalah dengan mengurangi biaya operasional sehingga harga biaya bisa menjadi lebih kecil atau dengan cara menaikkan harga penjualan.

2. Revenue by Markets

Query:

```
3 • SELECT
4     m.markets_name,
5     SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount) AS Revenue
6 FROM
7     transactions t
8     JOIN
9     markets m ON t.market_code=m.markets_code
10 GROUP BY m.markets_name
11 ORDER BY Revenue DESC;
```

Visualisasi:



- ⇒ Pendapatan terbesar diperoleh oleh toko Delhi NCR sebesar 519.57M, kemudian disusul oleh toko Mumbai sebesar 150.08M dan toko Ahmedabad sebesar 132.31M. sedangkan pendapatan terendah diperoleh oleh toko Bhubaneshwar sebesar 0.89M dan toko Bengaluru sebesar 0.37M. Untuk meningkatkan pendapatan, bisa dilakukan dengan cara meningkatkan program pemasaran, meningkatkan layanan kepada konsumen atau menaikkan harga penjualan.

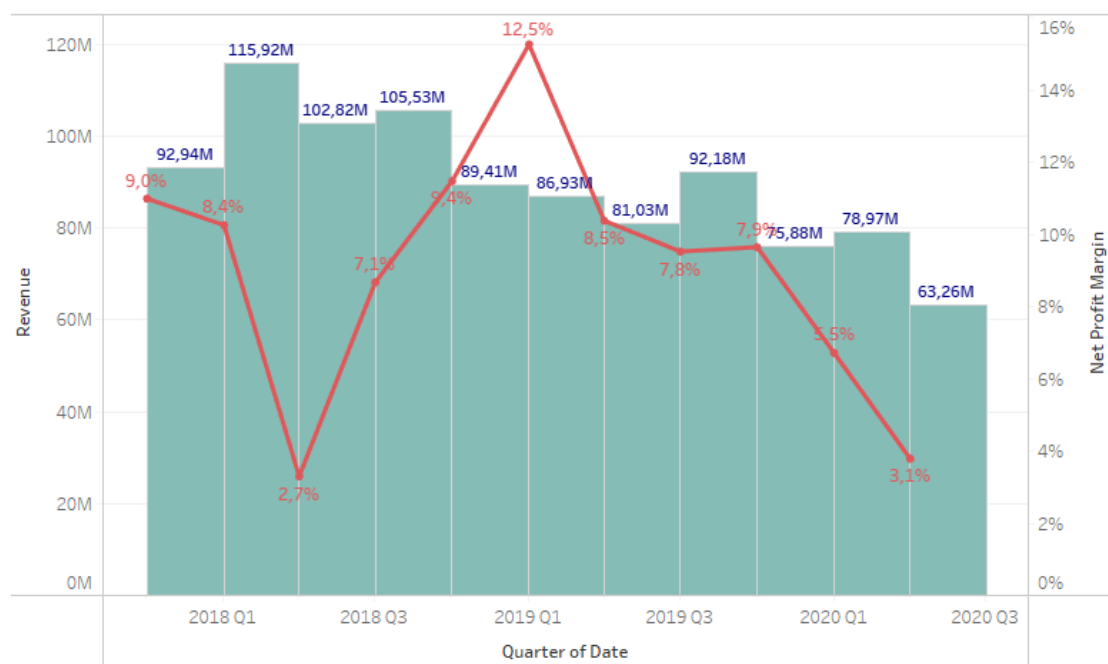
3. Trend of Revenue

Query:

```
3 • SELECT
4     d.date,
5     d.Year AS Year,
6     d.month_name AS Month,
7     SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount) AS Revenue,
8     ROUND(SUM(t.profit_margin)/SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount)*100,1) AS profit
9 FROM
10    transactions t
11    JOIN
12    date d ON t.order_date = d.date
13 GROUP BY Year , Month
14 ORDER BY Year;
```

Visualisasi:

Revenue Trend



⇒ Trend Revenue dan Net Profit Margin dari tahun 2017 sampai 2020 mengalami kenaikan dan penurunan. Revenue pada tahun 2018 cenderung lebih tinggi dibandingkan tahun berikutnya dengan revenue tertinggi pada Q1 sebesar 115,92M, sedangkan net profit margin pada tahun 2018 memiliki net profit terendah pada Q2 sebesar 2,7%. Pada tahun 2019 net profit margin memiliki net profit tertinggi mencapai 12,5% pada Q1 , sedangkan untuk nilai revenue pada tahun 2019 mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya.

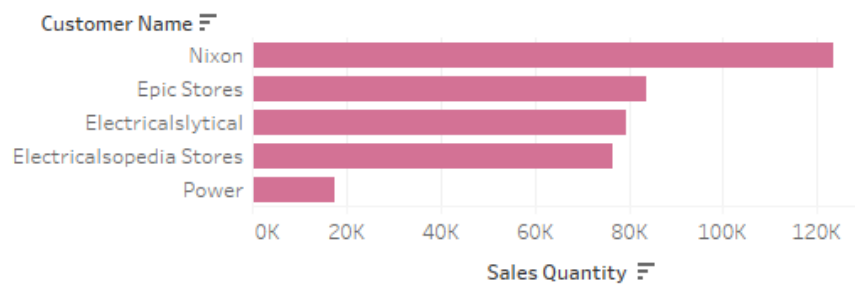
4. Top 5 Sales Quantity by Customer Name

Query:

```
3 • SELECT
4     c.customer_name, SUM(t.sales_qty) Quantity
5 FROM
6     transactions t
7     JOIN
8     customers c ON t.customer_code = c.customer_code
9 GROUP BY c.customer_name
10 ORDER BY Quantity DESC LIMIT 5;
--
```

Visualisasi:

Top 5 Sales Quantity by Customer Name



- ⇒ Lima nama konsumen yang melakukan pembelian terbesar adalah Nison dengan jumlah diatas 100K, sedangkan Epic Stores, Electricalslytical, Electricalsopedia Stores melakukan pembelian dengan jumlah di atas 70K dan Power melakukan pembelian dengan jumlah dibawah 20K.

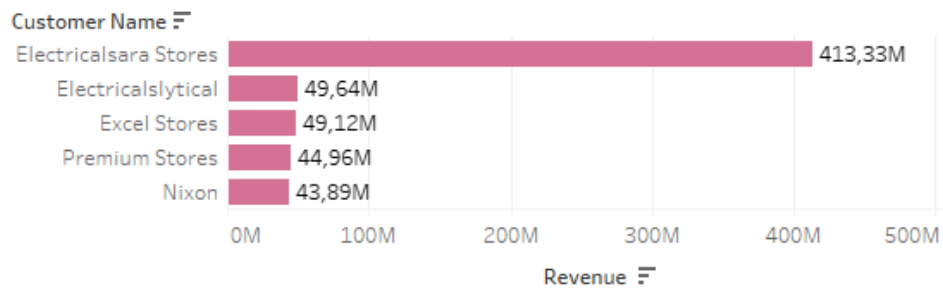
5. Top 5 Revenue by Customer Name

Query:

```
3 • SELECT
4     c.customer_name,
5     SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount) AS Revenue
6 FROM
7     transactions t
8     JOIN
9     customers c ON t.customer_code = c.customer_code
10 GROUP BY c.customer_name
11 ORDER BY Revenue DESC LIMIT 5;
```

Visualisasi:

Top 5 Revenue by Customer Name



⇒ Lima nama konsumen yang menghasilkan pendapatan tertinggi adalah Electricalsopedia Stores dengan jumlah pendapatan di atas 400M, sedangkan 4 nama customer lainnya yaitu Electricalslytical, Excel stores, Premium stores dan Nilon menghasilkan pendapatan di bawah 50M.

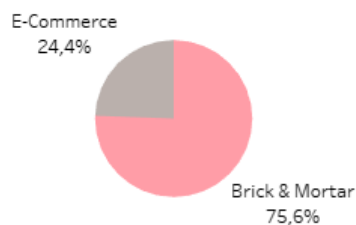
6. Revenue by Customer type

Query:

```
3 • SELECT
4     c.customer_type,
5     SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount) AS Revenue
6 FROM
7     transactions t
8     JOIN
9     customers c ON t.customer_code = c.customer_code
10 GROUP BY c.customer_type
11 ORDER BY Revenue DESC LIMIT 5;
```

Visualisasi:

Revenue by Customer Type



⇒ Tipe konsumen Brick & Mortar memiliki persentase pendapatan sebesar 75,6% dari total pendapatan keseluruhan, sedangkan tipe konsumen E-Commerce memiliki persentase pendapatan sebesar 24,4%.

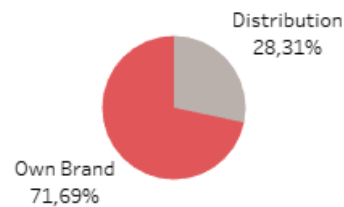
7. Revenue by Product

Query:

```
3 • SELECT
4     p.product_type,
5     SUM(IF(currency = 'USD', 75, 1) * t.sales_amount) AS Revenue
6 FROM
7     transactions t
8     JOIN
9     products p ON t.product_code = p.product_code
10 GROUP BY p.product_type
11 ORDER BY revenue DESC;
```

Visualisasi:

Revenue by Product



- ⇒ Tipe produk Own Brand mempunyai proporsi pendapatan sebesar 71.69% dari total pendapatan keseluruhan sedangkan tipe produk Distribusi mempunyai proporsi pendapatan sebesar 28.31%.