

ANALISIS POLA PENJUALAN PRODUK DI GERAI INDOMARET

By Al Fathahilla JR



Rumusan Masalah

Dalam era ritel modern, pemahaman terhadap pola penjualan sangat penting untuk mengoptimalkan strategi bisnis. Melalui analisis penjualan berdasarkan lokasi, produk, dan metode pembayaran, perusahaan seperti Indomaret dapat meningkatkan efisiensi inventaris, promosi produk, dan layanan pelanggan.

Business Objective



Objective 1

Mengidentifikasi produk dengan penjualan tertinggi dan terendah berdasarkan kategori.

Objective 2

Menilai tren penjualan berdasarkan lokasi dan tanggal transaksi.

Objective 3

Menganalisis pengaruh metode pembayaran terhadap total pendapatan.

Objective 4

Memberikan insight kepada manajemen toko untuk strategi stok dan promosi yang lebih efektif.

Alur atau Tahapan Analisis Data

1.
Mengidentifikasi →
Data

Mengenali data dan mengambil data yang akan dianalisis nantinya.

2.
Pembersihan →
Data

Data mentah yang masih memiliki masalah akan diperbaiki.

3.
Membuat EDA →

Mengeksplorasi data untuk menjawab rumusan masalah dan mencari anomali pada data.

4.
Mengambil
Insight

EDA yang dibuat, selanjutnya akan diambil sebuah insight dan informasi dari data..

5.
Memberikan
Rekomendasi →

Dari kesimpulan yang didapat, diberikan sebuah rekomendasi yang tepat untuk menjawab rumusan masalah

Tentang Dataset

Dataset ini terdiri dari 4.000 transaksi penjualan dari berbagai gerai Indomaret di Indonesia. Dataset mencakup informasi terkait

- tanggal transaksi,
- nama dan kategori produk,
- jumlah unit yang terjual,
- harga satuan,
- total pendapatan,
- lokasi toko, dan
- metode pembayaran yang digunakan.

Dataset ini berguna untuk menganalisis pola penjualan, preferensi produk, performa cabang toko, serta kebiasaan pelanggan dalam bertransaksi.

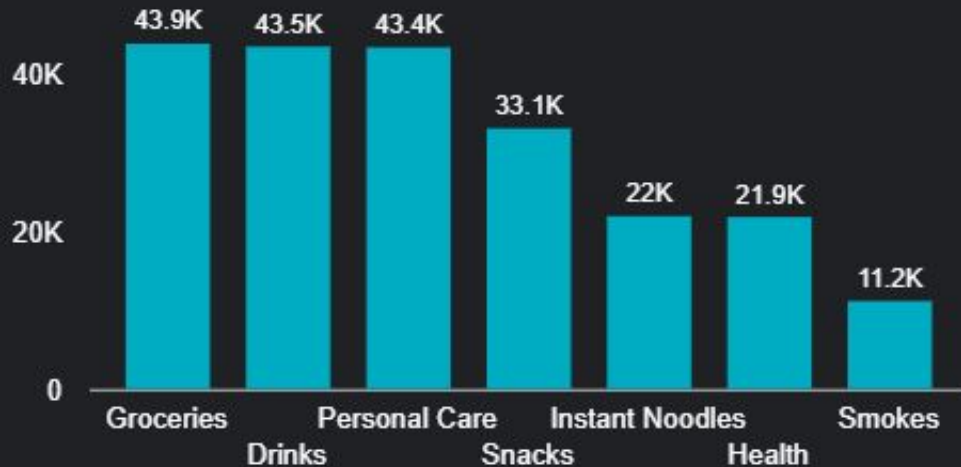
[LINK KE GOOGLE COLAB](#)



Exploratory Data Analysis



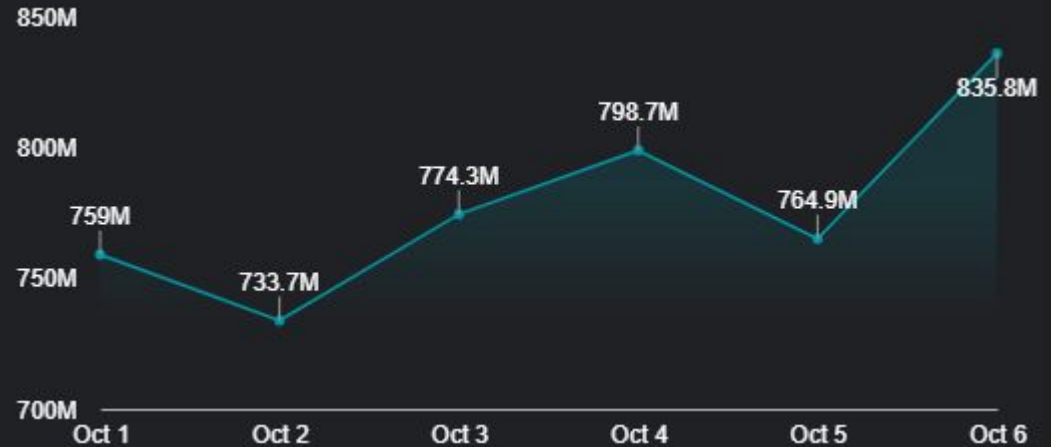
Produk jenis Groceries yang menjadi produk terlaris dibeli, mencapai 43,9 ribu dengan 20,04% dari total yang terjual. Tetapi untuk pendapatan, ternyata di kategori drink dengan nama produk Milo 1 kg yang terjual paling untung.



Drinks	Milo 1kg	988.560.000
	Indomilk UHT 1L	160.155.000
	Pocari Sweat 500ml	82.642.500
	Aqua 600ml	43.368.000
Groceries	Beras Maknyuss 5kg	667.875.000
	Bimoli Minyak Goreng 2L	392.799.000
	ABC Kecap Manis 620ml	199.458.000
	Frisian Flag Susu Kental ..	106.240.000
Health	Tolako Minuman Herbal	90.176.500
	Tolak Angin	78.806.000
Instant Noodles	Indomie Goreng	34.662.000
	Sedaap Soto	29.156.400
Personal Care	Pantene Shampoo 1L	480.555.000
	Lifebuoy Body Wash	271.675.000
	Rexona Deodorant	221.520.000
	Pepsodent Toothpaste	162.060.000
Smokes	Sampoerna Mild 16	335.280.000
Snacks	SilverQueen Milk Chocolate	144.648.000
	Sari Roti Tawar	122.364.000
	Nabati Wafer	54.360.000

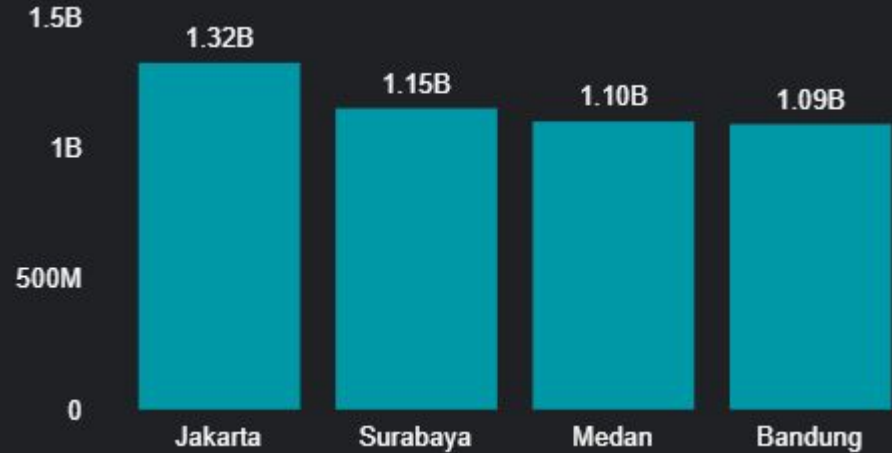
**LINK KE
LOOKER
STUDIO**

Di tahun 2024, dari 1 Oktober ke 6 Oktober, pendapatan meningkat, tetapi terjadi penurunan pendapatan pada 2 Oktober dan 5 Oktober



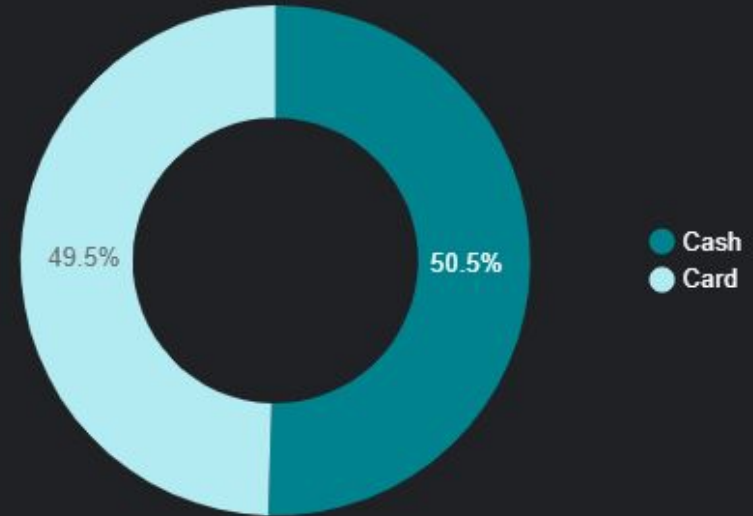
[LINK KE LOOKER STUDIO](#)

Jakarta adalah daerah dengan pemasok pendapatan terbanyak dibandingkan keempat daerah dengan pendapatan sebesar 1,32 miliar atau 28,39% dari total pendapatan.



[LINK KE LOOKER STUDIO](#)

Untuk metode pembayaran, cash mendominasi lebih tinggi sedikit dibandingkan dengan card dengan 50.5 persen



[LINK KE LOOKER STUDIO](#)

Untuk cash dan card, tidak ada perbedaan rata-rata penjualan di kedua metode pembayaran ini sehingga kedua metode pembayaran ini, sama sama penting dalam meningkatkan penjualan



[LINK KE TABLEAU](#)

Insight dan Rekomendasi



Kesimpulan

01 Produk dengan jenis groceries menjadi yang terlaris dan smokes yang paling kurang laris.

02 Walau terjadi penurunan penjualan dalam 2 hari, tren penjualan selama 6 hari mengalami peningkatan.

03 Jakarta menjadi daerah dengan performa penjualan tertinggi dibanding keempat daerah lainnya

04 Walaupun metode pembayaran dengan cash lebih tinggi penggunaannya, tetapi tidak ada perubahan yang signifikan dengan metode pembayaran dengan card dalam hal peningkatan penjualan

Rekomendasi

1. Tingkatkan promosi untuk barang groceries

Untuk meningkatkan pendapatan di bagian groceries sebagai sumber utama pendapatan, berikan promosi seperti diskon kecil dan spanduk di depan toko untuk meningkatkan frekuensi pembelian.

2. Meningkatkan minat customer untuk membeli.

Ajakan untuk pembelian dengan hadiah dan juga event menarik yang bisa meningkatkan jumlah customer yang datang.

3. Fokuskan daerah Jakarta sebagai pendapatan utama.

Berikan perlakuan utama di daerah Jakarta seperti pemberian anggota terbaik dan juga promosi intens demi peningkatan pendapatan.

4. Mendorong customer untuk menggunakan card

Karena kurangnya pembelian dengan card yang merupakan alat transaksi efisien, berikan dorongan penggunaan card sebagai non-tunai pembayaran, dengan pembelian yang hemat jika membayar dengan card.

DASHBOARD PENJUALAN PRODUK PADA GERAI INDOMARET

Category

Store_Location

Date

Total Pendapatan
4.7B

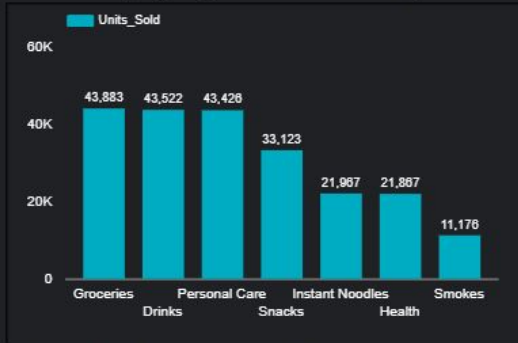
Unit Terjual
219.0K

Jumlah Transaksi
3,993

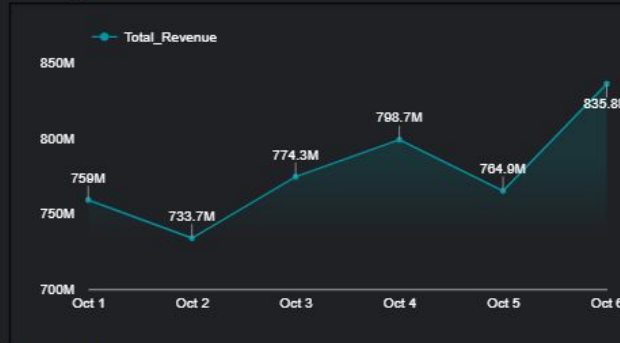
Rata-Rata Pendapatan
1.2M

Dashboard

Jumlah Unit yang Terjual Berdasarkan Kategori



Pendapatan Harian



Total Pendapatan Berdasarkan Lokasi



Jumlah Metode Pembayaran



[LINK KE LOOKER
STUDIO](#)

A white, thin, curved line starts from the top left corner and curves downwards and to the right, ending near the center of the slide.

Thank you!