

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dalam studi kasus ini, dataset *Brazilian E-Commerce Public Dataset by Olist* digunakan untuk menggali berbagai wawasan strategis terkait performa penjualan, distribusi pelanggan, dan kategori produk yang paling laku. Analisis dilakukan dengan pendekatan *Exploratory Data Analysis (EDA)*, yang menghasilkan sejumlah temuan penting seperti:

1. Hasil Analisis dan Visualisasi Data untuk Memahami Performa Penjualan
  - Analisis menunjukkan pola tren penjualan bulanan, dengan puncak penjualan terjadi pada November 2017.
  - Persebaran geografis penjualan menunjukkan dominasi di kota Sao Paulo, sedangkan kota-kota lain memiliki potensi yang dapat dioptimalkan.
  - Kategori produk *Bed, Bath, and Table* memiliki proporsi penjualan tertinggi, diikuti oleh *Furniture and Decor*.
  
2. Rekomendasi untuk Tim *Sales*
  - Meningkatkan promosi di kota-kota dengan penjualan rendah melalui diskon saat acara tertentu, kolaborasi dengan *influencer* setempat, atau paket *bundling* yang relevan dengan kebutuhan lokal.
  - Mendorong penjualan kategori dengan kontribusi rendah melalui kampanye edukasi, ulasan pelanggan, atau *bundling* produk dengan kategori populer.
  - Mengembangkan program loyalitas seperti poin belanja dan diskon eksklusif untuk mempertahankan pelanggan serta menarik pelanggan baru.

Dengan pendekatan EDA, analisis ini memberikan wawasan yang lebih mendalam, memungkinkan tim *sales* untuk memonitor kinerja secara lebih efektif, mengidentifikasi tren penting, dan mengambil keputusan strategis yang akurat untuk meningkatkan performa bisnis secara keseluruhan.

## 5.2 Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut, beberapa saran tambahan yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- Untuk penelitian lebih lanjut bisa menggunakan teknik *clustering* untuk segmentasi pelanggan: teknik *clustering* seperti *K-Means* atau DBSCAN yang dapat diterapkan untuk membagi pelanggan ke dalam segmen - segmen yang lebih kecil berdasarkan pola pembelian, lokasi geografis, atau preferensi produk. Segmentasi ini dapat membantu tim sales dalam merancang strategi pemasaran yang lebih spesifik dan tepat sasaran, seperti kampanye promosi yang sesuai dengan kebutuhan setiap kelompok pelanggan.
- Selain menggunakan *Looker Studio*, aplikasi visualisasi data lain seperti *Tableau* atau *Power BI* juga dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan fleksibilitas dalam menyajikan data. Setiap *platform* menawarkan keunggulan dan fitur berbeda yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan analisis dan audiens yang dituju. Misalnya, *Tableau* dapat memberikan visualisasi yang lebih interaktif dan kompleks, sementara *Power BI* menawarkan integrasi yang lebih baik dengan produk *Microsoft*. Menggunakan berbagai aplikasi visualisasi dapat memperkaya cara penyampaian hasil analisis.

Dengan langkah-langkah ini, diharapkan *dashboard* dapat lebih efektif dalam mendukung aktivitas tim *sales*.