

KarirNex

# PORTFOLIO DATA ANALYST

1 Weeks Intensive Using Excel, SQL, Python

X KarirNex



JADI AHLI DAN JAGO DATA ANALYST & SIAP KERJA

# BOOTCAMP DATA ANALYST PAKAI EXCEL DAN SQL

THE WAY OF JADI DATA ANALYST EXPERT DALAM 1 MINGGU



**Muhammad Sifeul Rizky**

- Data Analytics Manager at  
Electronic Distributors Company



**19, 21, 23 Januari 2026** (Senin, Rabu, Jum'at)  
Pukul 19.00-21.00 WIB

 [karirnex](#)

 [karirnexus](#)

 [karirNex](#)

 [www.karirnex.com](http://www.karirnex.com)

I'M PROUD TO BE GREAT AT DATA ANALYST  
WITH KARIRNEX BOOTCAMP  
Wati Pemilik Toko Gord

JADI AHLI DAN JAGO DATA ANALYST & SIAP KERJA  
**BOOTCAMP  
DATA ANALYST**  
PAKAI EXCEL DAN SQL  
THE WAY OF JADI DATA ANALYST EXPERT DALAM 1 MINGGU

@karirnex | karirnexus | karirNex | www.karirnex.com

# Hi! Namaku...

Nama Lengkap : Ibnu Hakim Nurlan  
Tujuan Mengikuti Bootcamp :

1. Memperdalam skill dalam excel
2. Mampu menganalisis data
3. Mampu memvisualisasikan data

# Skill Data Analyst Yang dikuasai

1. Fundamental Data Analyst
2. Systematic Data Analyst
3. Data formatting
4. Data cleansing dengan Excel dan SQL
5. Pengantar python.
6. Praktik Excel dan SQL
6. Google Looker Studio
7. Pengumpulan data
8. Pengoperasian
9. Data visualization.
10. Peluang karir Data Analyst
11. Case study & quiz.

# Ringkasan Bootcamp

- Penyelenggara : Karirnex
- Tanggal : 19, 21, 23 Januari 2026
- Total Jam Belajar : 10 Jam
- Total Jam Mini Project : 5 Jam
- Hasil Utama : Sertifikat Berpredikat, Mini Project

# Dummy Data

Data FMCG\_BT Data Analyst (1) .XLSX

File Edit Tampilan Sisipkan Format Data Alat Bantuan Gemini

100% 123 Calibri 11 B I A

E6 15000 Ringkas data ini

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	sales_date	order_id	product_name	category	price	quantity	total	discount	shipping_fee	total_sales	customer_name	customer_address	channel	rating	status
1	2025-01-01	P00001	Minyak Goreng	Makanan	18000	1	18000	0.15	20000	35300	Shinta	Malang	Online - Toko Ore	5	Returned
2	2025-01-01	P00002	Kopi	Makanan	25000	3	75000	0.15	22000	85750	Eli	Makassar	Offline	4	Failed
3	2025-01-01	P00003	Deterjen	Pembersih	10000	3	30000	0.15	25000	50500	Eka	Medan	Offline	1	Pending
4	2025-01-01	P00004	Minyak Goreng	Makanan	18000	1	18000	0.15	20000	35300	Zenia	Surabaya	Online - Toko Ore	3	Pending
5	2025-01-01	P00005	Pasta Gigi	Perawatan	15000	3	45000	0.15	12000	50250	Dicky	Bogor	Online - Toko Ore	1	Returned
6	2025-01-01	P00006	Minyak Goreng	Makanan	18000	3	54000	0.15	22000	67900	Santi	Makassar	Online - Toko Ore	1	Pending
7	2025-01-01	P00007	Sabun Mandi	Pembersih	7000	3	21000	0.15	25000	42850	Farhan	Medan	Offline	5	Failed
8	2025-01-01	P00008	Pembersih Lantai	Pembersih	8000	1	8000	0.15	22000	28800	Dewa	Makassar	Online - Toko Ore	1	Success
9	2025-01-01	P00009	Pasta Gigi	Perawatan	15000	3	45000	0.15	30000	68250	Zara	Samarinda	Offline	5	Pending
10	2025-01-01	P00010	Shampo	Perawatan	20000	2	40000	0.15	18000	52000	Putra	Yogyakarta	Online - Toko Hija	5	Failed
11	2025-01-01	P00011	Minyak Goreng	Makanan	18000	3	54000	0.15	15000	60900	Nanda	Semarang	Offline	3	Returned
12	2025-01-01	P00012	Deterjen	Pembersih	10000	2	20000	0.15	25000	42000	Iwan	Medan	Online - Toko Ore	2	Success
13	2025-01-01	P00013	Pasta Gigi	Perawatan	15000	1	15000	0.15	18000	30750	Mutiara	Yogyakarta	Online - Toko Ore	5	Pending
14	2025-01-01	P00014	Pembersih Wajah	Perawatan	12000	2	24000	0.15	22000	42400	Rian	Makassar	Offline	3	Returned
15	2025-01-01	P00015	Kopi	Makanan	25000	3	75000	0.15	25000	88750	Mutiara	Medan	Offline	1	Success
16	2025-01-01	P00016	Minyak Goreng	Makanan	18000	3	54000	0.15	25000	70900	Yusra	Bali	Offline	3	Success
17	2025-01-01	P00017	Deterjen	Pembersih	10000	3	30000	0.15	15000	40500	Herry	Semarang	Online - Toko Ore	4	Pending
18	2025-01-01	P00018	Deterjen	Pembersih	10000	3	30000	0.15	18000	43500	Iwan	Palembang	Offline	3	Success
19	2025-01-01	P00019	Sabun Mandi	Pembersih	7000	1	7000	0.15	15000	20950	Arief	Jakarta	Online - Toko Hija	2	Pending
20	2025-01-01	P00020	Kopi	Makanan	25000	1	25000	0.15	18000	39250	Hana	Yogyakarta	Online - Toko Hija	4	Success
21	2025-01-01	P00021	Teh	Makanan	15000	3	45000	0.15	18000	56250	Joko	Palembang	Online - Toko Hija	1	Pending
22	2025-01-01	P00022	Sabun Cuci	Pembersih	5000	2	10000	0.15	12000	20500	Oki	Bekasi	Online - Toko Ore	3	Returned
23	2025-01-01	P00023	Kopi	Makanan	25000	3	75000	0.15	15000	78750	Widi	Semarang	Offline	4	Returned

Sales Data

# Task Day 1

## Latihan

Berdasarkan data FMCG yang sudah teman-teman eksplorasi sebelumnya, jawab pertanyaan berikut ini dengan menggunakan pivot table.

1. Berapa rata-rata quantity berdasarkan customer name.
2. Berapa jumlah total sales berdasarkan product name.
3. Berapa rata-rata rating berdasarkan category dan customer name.
4. Berapa jumlah total berdasarkan product name dan per bulan.
5. **Bulan apa yang memiliki jumlah transaksi dengan ratio status Failed paling banyak?**

Kumpulkan dengan format Word/Docs dengan isi pertanyaan dan jawaban yang berisi screenshot dari pivot table yang sudah dibuat.

# Result

Soal 1	Berapa rata-rata quantity berdasarkan customer name.	Soal 2	Berapa jumlah total sales berdasarkan product name.	Soal 3	Berapa rata-rata rating berdasarkan category dan customer name.
Row Labels	Average of quantity	Row Labels	Sum of total_sales	Average of rating	Column Label
Yuni	2,15	Kopi	134082750	Row Labels	Makanan
Krisna	2,099526066	Shampo	109639000	Andi	Pembersih
Tina	2,087136929	Minyak Goreng	107098800	Anisa	Perawatan
Vina	2,079439252	Pasta Gigi	96967250	Arief	Grand Total
Citra	2,077868852	Teh	93037500	Aulia	
Pandu	2,077720207	Pembersih Waj	80773400	Beni	
Nico	2,076923077	Deterjen	72602000	Bintang	
Gilang	2,076530612	Sabun Mandi	63780450	Bobby	
Rian	2,06372549	Pembersih Lant	63737600	Budi	
Kirana	2,0625	Sabun Cuci	53898000	Cahya	
Nadia	2,061946903	<b>Grand Total</b>	<b>875616750</b>	Chandra	
Meli	2,055555556			Cindy	
Putra	2,052631579			Citra	
Ocha	2,051020408			Deni	
Oki	2,04526749			Dewa	
Taufik	2,043478261			Dicky	
Hana	2,041860465			Dina	
Umi	2,041666667			Eka	
Lestari	2,040909091			Eli	
Hendra	2,038043478			Elisa	
Putri	2,036697248			Fadli	
Udin	2,034653465			Farhan	
Zara	2,034653465			Fikri	
Fadli	2,03196347			Fiona	
Vira	2,028708134			Gandhi	
Vian	2,028089888			Gilang	
Lina	2,027149321			Gina	
Gita	2,026666667			Gita	
Luki	2,026455026			Hadi	
Mutiara	2,025773196			Hana	
Zenia	2,022857143			Hendra	
Shinta	2,021551724			Herry	
Siska	2,018957346			Ika	
Herry	2,01826484			Indah	

Vera	1,97706422				Pandu	2,888888889	3,0617284	3	2,99481865
Andi	1,976635514				Petrus	3,084745763	2,91860465	3,06896552	3,00985222
Santi	1,976190476				Putra	3,042253521	2,89552239	2,94230769	2,96315789
Wira	1,975609756				Putri	2,754098361	3,0326087	2,87692308	2,90825688
Sari	1,975				Rian	3,083333333	2,93670886	2,81538462	2,94117647
Eli	1,973684211				Riko	3,051724138	3,1744186	2,86792453	3,05583756
Gina	1,971962617				Rina	3,12244898	3,01612903	2,69230769	2,94478528
Oto	1,971014493				Rudi	3,044117647	3,2	3,04761905	3,11061947
Kiki	1,96969697				Santi	3,212121212	3,13333333	3,08695652	3,14285714
Mira	1,969026549				Sari	3,307692308	2,97183099	3,0625	3,11
Kenny	1,968911917				Shinta	3	2,88172043	2,98507463	2,94827586
Omar	1,968421053				Siska	3,038961039	3,05714286	3,203125	3,09478673
Eka	1,961722488				Stefan	2,959459459	2,81395349	3,05405405	2,93589744
Anisa	1,961165049				Taufik	2,773333333	2,86419753	2,60784314	2,76811594
Indah	1,955357143				Tegar	2,901639344	2,92783505	2,98214286	2,93457944
Arief	1,953125				Tian	3,266666667	3,17241379	3,08333333	3,16666667
Tian	1,953125				Tina	2,9625	3,07070707	2,91935484	2,99585062
Gandhi	1,948186528				Udin	2,983333333	2,84146341	2,86666667	2,89108911
Nia	1,945378151				Ulya	3,105263158	2,75862069	3,15873016	3,01123596
Irma	1,943396226				Umar	3,217391304	2,98765432	2,87096774	3,02830189
Iwan	1,9375				Umi	3,196428571	2,78666667	2,68852459	2,875
Widi	1,936893204				Vera	2,973333333	2,92	2,95588235	2,94954128
Aulia	1,932735426				Vian	2,912280702	3,03076923	2,80357143	2,92134831
Dina	1,932432432				Vina	3,298245614	3,17894737	3,12903226	3,19626168
Rudi	1,92920354				Vira	2,982142857	3,01098901	3,38709677	3,11483254
Maya	1,926829268				Wahyu	3,015384615	2,96385542	2,875	2,95588235
Bintang	1,925373134				Widi	3,444444444	3,01149425	3,07692308	3,14563107
Juli	1,914893617				Wira	2,96031746	3,16463415	3,01666667	3,05853659
Ulya	1,91011236				Yuni	3	2,8952381	3,32	3,05416667
Wahyu	1,901960784				Yusra	2,930555556	2,91025641	2,87671233	2,9058296
Fiona	1,888888889				Yusuf	2,884615385	2,77575758	3,15	2,92030848
Lia	1,874439462				Zahra	2,787878788	2,975	3,01449275	2,93023256
Stefan	1,858974359				Zara	2,836065574	3,14606742	3,13461538	3,04950495
<b>Grand Total</b>	<b>1,99675</b>				Zenia	3,066666667	3,22077922	3,0754717	3,13714286
					<b>Grand Total</b>	<b>3,007620941</b>	<b>2,98961461</b>	<b>3,00284662</b>	<b>2,999</b>

# Result

Sum of total	Column Label											Count of order_ic	Column Label				
Row Labels	Deterjen	Kopi	Minyak Goreng	Pasta Gigi	Pembersih Lanta	Pembersih Wajal	Sabun Cuci	Sabun Mandi	Shampo	Teh	Grand Total	Row Labels	Failed	Pending	Returned	Success	Grand Total
1	3580000	8875000	5760000	5460000	2592000	4404000	1680000	2366000	6880000	5115000	46712000	1	25,26%	25,49%	25,32%	23,93%	100,00%
2	2900000	8500000	5922000	4305000	2200000	3288000	1510000	2268000	6060000	4665000	41618000	2	26,29%	24,46%	24,20%	25,05%	100,00%
3	3180000	9250000	6318000	5145000	2400000	4476000	1680000	2471000	6760000	5370000	47050000	3	26,66%	24,74%	23,63%	24,97%	100,00%
4	3110000	7975000	6750000	5220000	2536000	3804000	1715000	2268000	6640000	4800000	44818000	4	26,07%	22,82%	23,84%	27,27%	100,00%
5	3390000	8925000	6498000	5265000	2912000	3612000	1560000	6020000	5610000	46004000	46004000	5	26,39%	22,31%	26,51%	24,79%	100,00%
6	2540000	7750000	6390000	5205000	2712000	3840000	1770000	2394000	6100000	4950000	43651000	6	25,38%	23,91%	24,83%	25,87%	100,00%
7	3720000	8925000	6570000	5220000	2656000	4464000	1580000	2548000	6700000	4680000	47063000	7	26,68%	24,61%	23,06%	25,65%	100,00%
8	3360000	8000000	6624000	4665000	2728000	4212000	1715000	2163000	6640000	4335000	44442000	8	25,12%	26,69%	24,58%	23,61%	100,00%
9	2820000	8150000	4950000	4950000	2448000	3780000	1715000	2429000	6320000	5730000	43292000	9	25,62%	24,81%	25,87%	23,70%	100,00%
10	3650000	8100000	6444000	5310000	2400000	3348000	1815000	2527000	6180000	4635000	44409000	10	23,82%	24,54%	26,33%	25,31%	100,00%
11	3730000	8275000	5832000	5715000	2576000	4680000	1350000	2541000	7220000	4575000	46494000	11	24,81%	24,04%	25,22%	25,93%	100,00%
12	3650000	8075000	5454000	5385000	2784000	3696000	1695000	2625000	5620000	5055000	44039000	12	23,23%	23,77%	26,53%	26,47%	100,00%
<b>Grand Total</b>	<b>39630000</b>	<b>100800000</b>	<b>73512000</b>	<b>61845000</b>	<b>30944000</b>	<b>47604000</b>	<b>19785000</b>	<b>28812000</b>	<b>77140000</b>	<b>59520000</b>	<b>539592000</b>	<b>Grand Total</b>	<b>25,45%</b>	<b>24,35%</b>	<b>24,99%</b>	<b>25,22%</b>	<b>100,00%</b>

Soal 4

Berapa jumlah total berdasarkan product name dan per bulan.

5

Bulan apa yang memiliki jumlah transaksi dengan ratio status Failed paling banyak?

# Task Day 2

## Latihan

Berdasarkan data FMCG yang sudah teman-teman eksplorasi sebelumnya, jawab pertanyaan berikut ini dengan menggunakan SQL.

1. Menampilkan 10 baris order\_id, product\_name dan price dengan harga termahal berada di paling atas.
2. Menampilkan rata-rata rating berdasarkan customer\_name, dengan customer yang memberi rating kecil berada di urutan teratas.
3. Bulan apa yang memiliki jumlah total sales yang berhasil?
4. Channel mana yang memiliki jumlah discount yang paling sedikit dan transaksi yang berhasil?
5. **Jika kalian ingin fokus mengembangkan produk minyak goreng, waktu mana yang paling laku secara total sales (tentu dengan transaksi yang berhasil saja), apakah saat **Double Date** (tanggal kembar 1.1, 2.2, 3.3, dst) atau **Payday Sale** (setiap tanggal 25 setiap bulan)?**

# Result

```
1 |--1 Menampilkan 10 baris order_id, product_name dan price dengan harga termahal berada di paling atas.  
2 SELECT  
3     order_id,  
4     product_name,  
5     price  
6 FROM  
7     orders  
8 ORDER BY price DESC  
9 LIMIT 10
```

```
--2 Menampilkan rata-rata rating berdasarkan customer_name, dengan customer yang memberi rating kecil berada di urutan teratas.  
SELECT  
    customer_name,  
    AVG(rating)  
FROM  
    orders  
GROUP BY customer_name  
ORDER BY AVG(rating) ASC
```

# Result

```
--3 Bulan apa yang memiliki jumlah total sales yang berhasil terbanyak?
```

```
SELECT
    month,
    SUM(total_sales)
FROM
(
    SELECT
        total_sales,
        strftime('%m', sales_date) AS month
    FROM
        orders
    WHERE status='Success'
)
GROUP BY month
ORDER BY SUM(total_sales) DESC
```

```
--4 Channel mana yang memiliki jumlah discount yang paling sedikit dan transaksi yang berhasil?
```

```
SELECT
    channel,
    SUM(discount*total) AS total_disc
FROM
    orders
WHERE status = 'Success'
GROUP BY channel
ORDER BY total_disc ASC
```

```
--5 Jika kalian ingin fokus mengembangkan produk minyak goreng, waktu mana yang paling laku :
```

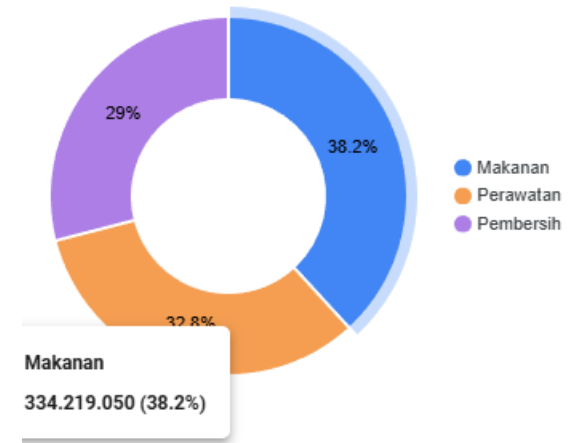
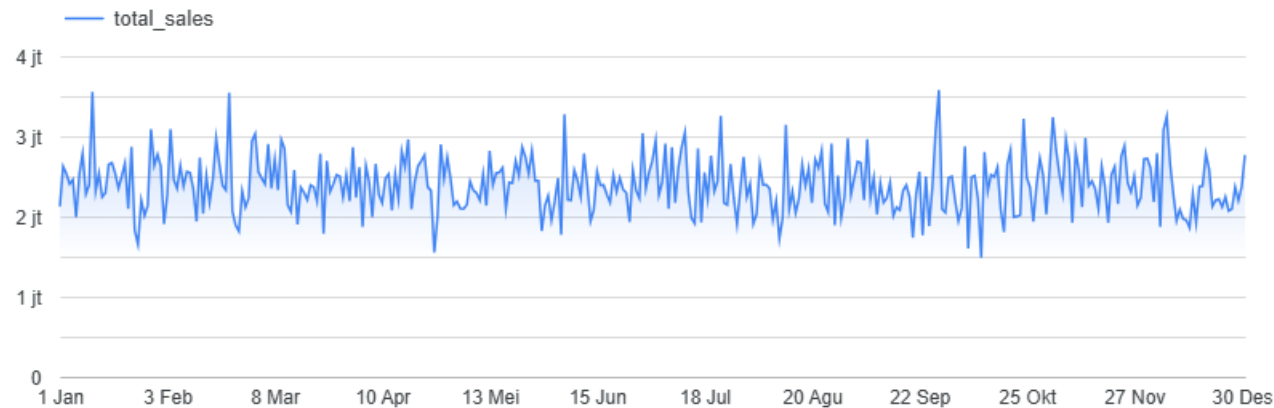
```
SELECT
    group_date,
    SUM(total_sales)
FROM
(
    SELECT
        CASE
            WHEN strftime('%d', sales_date) = strftime('%m', sales_date) THEN 'Double Date'
            WHEN strftime('%d', sales_date) = '25' THEN 'Payday Sale'
            ELSE 'Normal'
        END AS group_date,
        total_sales,
        sales_date
    FROM
        orders
    WHERE product_name = 'Minyak Goreng' AND status = 'Success'
)
GROUP BY group_date
ORDER BY SUM(total_sales) DESC
```

# Task Day 3

## Latihan

Berdasarkan latihan sebelumnya, silahkan buat dashboard di Looker Studio mengenai data penjualan ini, format grafik dan layout bebas, bisa berdasarkan 3 pertanyaan yang sebelumnya kalian tulis, atau yang lain. Silahkan berekspresi.

# Result



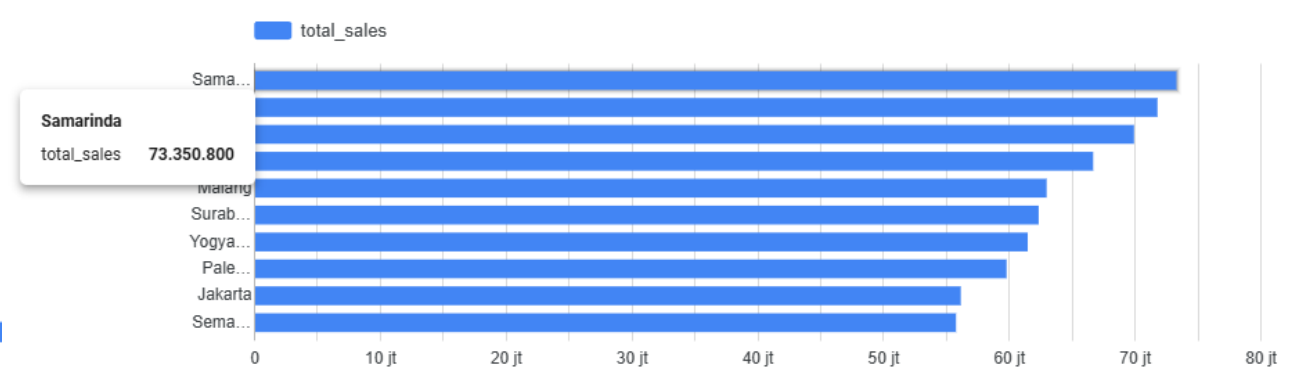
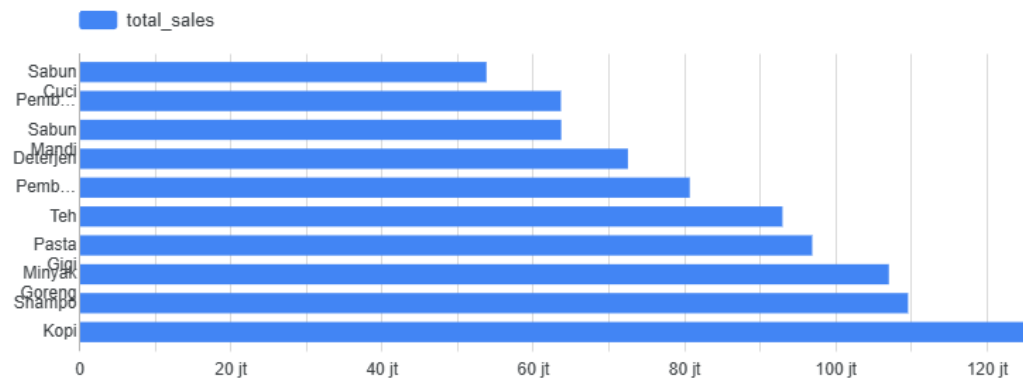
## 📌 Insight:

- Terlihat bulan mana penjualan naik/turun
- Bisa dipakai untuk deteksi **seasonality** (misal menjelang hari besar penjualan FMCG biasanya naik)
- Kalau ada bulan drop tajam → indikasi masalah stok, distribusi, atau channel

## 📌 Insight:

- Biasanya akan kelihatan kategori mana paling dominan
- Dari data ini, **Makanan cenderung jadi kontributor terbesar**, disusul Perawatan dan Pembersih
- ➔ **Artinya:** kategori makanan bisa jadi **core driver revenue**

# Result



Produk seperti **Kopi, Shampo, Minyak Goreng** biasanya muncul sebagai top seller

→ Produk ini bisa diprioritaskan untuk:

- stok lebih banyak
- promo bundling
- iklan utama

## ✦ Insight:

•Kota seperti **Samarinda, Bali, Medan, Makassar** bisa muncul sebagai kontributor besar

→ Bisa jadi dasar:

- ekspansi gudang
- promo regional
- fokus distribusi

# DOKUMENTASI

JADI AHLI DAN JAGO DATA ANALYST & SIAP KERJA

## BOOTCAMP DATA ANALYST

PAKAI EXCEL DAN SQL

THE WAY OF JADI DATA ANALYST EXPERT DALAM 1 MINGGU





# Terima Kasih

