

Sales and Marketing Data Analysis in Microsoft Excel

Deskripsi Pelatihan

Di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis, tim sales dan marketing dituntut untuk dapat membuat keputusan cepat berbasis data. Microsoft Excel tetap menjadi alat utama dalam menganalisis data penjualan dan pemasaran karena fleksibilitasnya yang tinggi dan kemudahan dalam visualisasi serta pembuatan laporan. Namun, banyak profesional masih menggunakan Excel secara manual dan belum memanfaatkan fitur-fitur powerful seperti PivotTable, Power Query, dan form controls untuk menghasilkan insight yang lebih dalam dan strategis.

Trainer: Ade Nugraha, ST, MMSI

WAKTU PELAKSANAAN

15 - 16 November 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Pelatihan ini dirancang untuk membekali peserta dengan kemampuan praktis dalam mengelola, menganalisis, dan memvisualisasikan data penjualan dan pemasaran menggunakan Excel. Peserta akan belajar menyusun laporan performa penjualan, analisis tren produk, kontribusi channel distribusi, serta efektivitas kampanye marketing. Materi juga disesuaikan dengan kebutuhan 2024/2025, termasuk teknik membuat dashboard interaktif, otomatisasi laporan berkala, serta pengenalan tools modern untuk analisis prediktif ringan.

Sasaran Pelatihan

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:

- Menyusun laporan analisis penjualan dan marketing secara efisien menggunakan Excel.
- Mengolah dan membersihkan data dari berbagai sumber dengan Power Query.
- Menganalisis performa produk, pelanggan, wilayah, dan channel penjualan.
- Menyusun dashboard interaktif untuk presentasi kepada tim atau manajemen.
- Mengotomasi pembaruan laporan penjualan dan distribusi secara rutin.

Target Peserta

- Staff dan Supervisor Sales & Marketing
- Sales Analyst / Marketing Analyst
- Business Development Team
- Product Manager / Brand Manager
- Semua profesional yang bertanggung jawab terhadap pelaporan atau analisis data penjualan dan promosi

Outline Materi

Hari 1 – Pengolahan & Analisis Data Penjualan

- Pengantar pentingnya data analysis untuk sales & marketing
- Teknik cleaning & konsolidasi data menggunakan Power Query
- PivotTable untuk analisis penjualan: produk, wilayah, customer
- Analisis kontribusi penjualan: Pareto, sales mix, YoY comparison
- Mengukur performa tim sales (achievement vs target)
- Studi kasus: Membuat laporan performa penjualan dinamis

Hari 2 – Visualisasi & Dashboard Interaktif

- Membuat visualisasi KPI (target vs realisasi, trend, per channel)
- Penggunaan slicers & timeline untuk filter interaktif
- Form controls (combo box, check box) untuk dashboard navigasi
- Membuat dashboard marketing campaign performance
- Otomatisasi refresh data dan template laporan berkala
- Simulasi akhir: membangun dashboard penjualan komprehensif

Instruktur Pelatihan

Ade Nugraha, ST, MMSI

(MCP, MCSA, MOS, ACA, CEA)

Ade Nugraha adalah seorang praktisi dan akademisi dibidang Desain dan Teknologi dengan pengalaman lebih dari 25 tahun. Memulai karir professional sebagai Konsultan, Desainer Grafis dan Multimedia, Arsitek Perencana, Manajer Proyek, Asisten Dosen, Trainer, Guru dan Dosen, Courseware Designer, Chief Administrator, Academic Manager dan Academic Director.

Trainer adalah alumni S1 Fakultas Teknik Universitas Indonesia yang kemudian melanjutkan studi dan lulus S2 bidang Manajemen Sistem Informasi di Binus Bisnis School (BBS). Pemegang Sertifikasi Internasional bidang IT, mulai dari: Microsoft Certified Professional (MCP), Microsoft Certified Systems Administrator (MCSA), Microsoft Office Specialist (MOS), Adobe Certified Associate (ACA) dan Certified Administrator dari Pearson VUE.

Sebagai praktisi beliau telah bekerja dan menangani lebih dari 30 proyek bidang Desain dan Teknologi, diantaranya: IT Security Policy and Procedure, Computer Based Testing (Web based and Desktop Application), CBT Policy and Procedure, CBT Exam Content, Network Infrastructure Implementation for MS Dynamic AX 2012, Academic and Exam Policy and Procedures, SLA, Web Design and Development, Multimedia Interactive Applications, Multimedia Presentations, 2D/3D Animations, Residential Design, Commercial Design, CG projects seperti: logo, brochure, name cards, posters, flyers and marketing kit untuk lebih dari 25 personal dan corporate clients.

Karir akademisi dimulai dari mahasiswa sebagai asisten dosen di UI, IT trainer dan Lecturer program Diploma IT/CS di Informatics Computer School (Singapore school based), IT Corporate Trainer, Guru Training of Trainers dan Manajer Akademik di berbagai Sekolah RSBI seperti: SMAN 2 Depok, Cibinong, Bogor, Cirebon, Sekolah Bunda Mulia, Al Kausar Boarding School, ICM – BSD, SMK Bhakti Anindya dan Dosen Tamu, Pembicara serta Manajer Pelatihan di berbagai kampus seperti: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Universitas Paramadina Jakarta, Universitas Mercu Buana Jakarta, AMK Bogor, UNSWAGATI Cirebon, Universitas Bina Darma Palembang, IBI Darmajaya Lampung, Universitas Bandar Lampung, STMIK Swadaharma Jakarta, UPI-YAI, Jakarta. Trainer juga merancang dan membuat lebih dari 15 Official Courseware bidang IT, Networking, CG and Multimedia serta Software Engineering dengan lebih dari 35 course materials dan +1000 assessment dan exam content.

Dalam hal leadership dan managerial di struktur organisasi perusahaan, posisi terakhir trainer sebagai Academic Director, 7 tahun sebagai Academic Manager dan 6 tahun sebagai Chief Administrator telah memberikan pengetahuan, keahlian, pengalaman dibidang Manajemen, Bisnis dan Administrasi dalam menangani lebih dari 50 mitra Institusi Akademik (Sekolah dan Kampus) dengan total jumlah siswa dan mahasiswa yang menjadi end-users mencapai lebih dari +25.000 peserta dari tahun 2004 - 2015.

Beberapa Corporate Clients yang pernah bekerjasama dalam project, konsultasi maupun corporate training dan testing, yaitu: PT Semen Indonesia (Semen Gresik), AXA Mandiri, Aetra Air Jakarta, Mitsui Sumitomo Indonesia (MSIG), Toyota Astra Motor (TAM), PT Angkasa Pura II, PT RAIN Tbk, PT Prakarsa Tani Sejati, PT Automated

Testing Indonesia, Multimatics, Sekolah Ichtus, Informatics Computer School, IPDC, LSP Telematika, Pearson VUE, Prometric, Andrew Tani & Co., NICT, PXmatics and others.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com