

**PENERAPAN METODE RFM DALAM MENGELOMPOKAN KONSUMEN  
UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA SEBUAH TOKO  
ONLINE**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1 Pada**

**Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



Nama : Nayla Muna

No. Mahasiswa 14522143

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**YOGYAKARTA**

**2021**

**SURAT PERNYATAAN KEASLIAN**

Demi Allah, saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang setiap satunya telah saya jelaskan sumbernya. Jika kemudian hari ternyata terbukti pengakuan saya ini tidak benar dan melanggar peraturan yang sah dalam karya tulis dan kekayaan intelektual maka saya bersedia ijazah yang telah saya terima untuk ditarik kembali oleh Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 25 Juni 2021



Nayla Muna

14522143



FAKULTAS  
TEKNIK INDUSTRI

Gedung KH. Mas Mansur  
Jl. Kaliurang Km 14,5 Yogyakarta  
Telp. (0274) 895287, 898444 ext 2511;  
Fax. (0274) 895007

### **SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Nomor : 222/A/Ka.Lab DATMIN/FTI-UII/VI/2021

#### ***Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh***

Kami yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa mahasiswa dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : Nayla Muna  
No. Mhs : 14522143  
Dosen Pembimbing : M. Ridwan Andi Purnomo, S.T., M.Sc., Ph.D.

Telah selesai melaksanakan penelitian yang berjudul ” Penerapan Metode RFM Dalam Mengelompokan Konsumen Untuk Menentukan Strategi Pemasaran” di Laboratorium Data Mining, Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia tercatat mulai tanggal 9 Januari sampai dengan tanggal 20 Januari 2021.

Demikian surat keterangan kami keluarkan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

#### ***Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh***

Dikeluarkan : di Yogyakarta  
Tanggal : 21 Juni 2021

Mengetahui,  
Kepala Lab. Data Mining

Annisa Uswatun Khasanah, S.T., M.Sc



**LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING**

**PENERAPAN METODE RFM DALAM MENGELOMPOKAN  
KONSUMEN UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN**

**TUGAS AKHIR**  
**ISLAM**  
**UNIVERSITAS INDONESIA**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Teknik  
pada Program Studi Teknik industri  
Fakultas Teknologi Industri  
Universitas Islam Indonesia

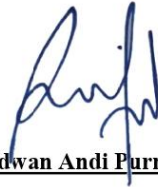
Disusun oleh:

Nayla Muna  
14522143

الجامعة الإسلامية  
الاستدرا الإندونيسية

Yogyakarta, 7 Juni 2021  
Menyetujui,

Pembimbing



Muhammad Ridwan Andi Purnomo, S.T., M.Sc., Ph.D.

**LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI**

**PENERAPAN METODE RFM DALAM MENGELOMPOKAN KONSUMEN UNTUK  
MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PADA SEBUAH TOKO ONLINE**

**TUGAS AKHIR**

Disusun oleh :

Nama : Nayla Muna

No. Mahasiswa : 14522143

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Teknik Industri

Yogyakarta, 29 Juli 2021

Tim Penguji

M. Ridwan Andi Purnomo, S.T., M.Sc., Ph.D.

Ketua

Wahyudhi Sutrisno, S.T., M.M., M.T

Anggota I

Abdullah 'azzam, S.T., M.T.

Anggota II



Mengetahui,

Ketua Program Teknik Industri

Universitas Islam Indonesia



Abdullah 'azzam, S.T., M.M.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Kehidupan adalah perjuangan yang tiada henti, begitu juga dengan apa yang telah saya selesaikan, dengan Rahmat Allah SWT yang Maha Agung, dengan ini saya persembahkan untuk kedua orangtua saya dan seluruh keluarga besar saya, yang telah berjuang untuk hidup saya hingga akhirnya saya bisa menyelesaikan laporan tugas akhir sebagai syarat dalam memperoleh gelar sarjana.



## MOTTO

- “Cukuplah Allah sebagai penolong kami, dan Allah adalah sebaik-baik tempat bersandar.” (QS Ali Imran: 173).
- “Tiap-tiap umat memiliki batas waktu. Maka ketika waktu itu telah tiba, mereka tidak dapat memundurkannya barang sesaatpun dan tidak dapat (pula) memajukannya.” (Q.S Al-A’raf: 34).
- “Wahai manusia, sesungguhnya janji Allah itu benar, maka janganlah kehidupan dunia memperdayakan kamu dan janganlah (setan) yang pandai menipu memperdayakan kamu tentang Allah.” (Q.S Fathir: 5)
- “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanah yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (Q.S Al-Anfal: 27).
- “Maka bersabarlah engkau, sesungguhnya janji Allah itu benar, meskipun Kami perlihatkan kepadamu sebagian siksa yang Kami ancamkan kepada mereka, ataupun Kami wafatkan engkau (sebelum ajal menimpa mereka). Namun kepada Kamiilah mereka dikembalikan.”(Q.S Ghafir: 77).
- “Dan ingatlah ketika Dia menjadikan kamu sebagai khalifah-khalifah setelah kaum ‘Ad dan menempatkan kamu di bumi. Di tempat yang datar kamu dirikan istana-istana dan di bukit-bukit kamu pahat menjadi rumah-rumah. Maka ingatlah nikmat-nikmat Allah dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi.”(Q.S Al-A’raf: 74)

## Abstrak

*Industrial development and competition in this modern era is very fierce, including one of them is the use of technology and information, this form of technology and information involvement in purchasing services, better known as e-commerce, between sellers and customers is certainly facilitated in this online service, but the problems that arise are The problems faced are also getting bigger, one of which is that the incoming data in large quantities sometimes makes it difficult for sellers to determine the strategy that must be given to consumers, besides that the marketing strategy is not appropriate and quite a lot can cost quite a bit. Therefore, this research raises the issue as the background in the study, while the method applied is the analitic and RFM (Recency, Frequency, Monetary) method. This RFM method will later be used to group consumers, where with this consumer grouping, the online store can provide the right marketing strategy for each group formed. The results of the application of the RFM method in this study resulted in 4 groups with different criteria and strategies for each group.*

**Keywords :** *RFM, analytic, marketing strategy.*

Perkembangan dan persaingan Industri di era modern ini sangatlah ketat, termasuk salah satunya adalah pemanfaatan teknologi dan informasi bentuk keterlibatan teknologi dan informasi ini dalam pelayanan pembelian yang lebih dikenal dengan e-commerce, antara penjual dan pelanggan tentu dimudahkan dalam pelayanan online ini, namun problematika yang dihadapi juga semakin besar, salah satunya adalah data-data yang masuk dalam jumlah yang besar terkadang menyulitkan penjual dalam menentukan strategi yang harus diberikan untuk para konsumen, selain itu strategi pemasaran tidak tepat dan yang cukup banyak dapat membuat biaya yang tidak sedikit. Oleh karena itu penelitian ini mengangkat permasalahan tersebut menjadi latar belakang dalam penelitian, sedangkan metode yang diterapkan adalah metode RFM (*Recency, Frequency, Monetary*) dan analitik. Metode RFM ini nantinya akan digunakan untuk mengelompokkan konsumen, dimana dengan pengelompokan konsumen ini, toko online tersebut dapat memberikan strategi pemasaran yang tepat untuk setiap kelompok yang terbentuk. Hasil dari penerapan metode RFM dalam penelitian ini dihasilkan 4 kelompok dengan masing-masing kriteria dan strategi yang berbeda pada setiap kelompoknya.

**Kata Kunci :** *RFM, analitik, strategi pemasaran.*



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, Tuhan Yang Maha Agung dan Maha Segalanya yang telah memberikan nikmat yang tidak terbatas serta Tuhan yang memberikan kekuatan lahir dan batin kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini. Shalawat yang juga tidak lupa peneliti panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW dan para sahabat yang syafaatnya dinantikan oleh umat muslim di seluruh dunia ini.

Penelitian dengan judul **“PENERAPAN METODE DATA ANALYTICS DALAM MENGELOMPOKAN KONSUMEN UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN”** telah selesai atas dukungan serta bimbingan dan nasihat yang diberikan oleh lingkungan sekitar turut serta dalam terselesaikannya penelitian ini, sehingga peneliti ingin mengucapkan rasa terimakasih secara tulus kepada :

1. Kedua Orangtua peneliti yang telah memberikan dukungan fisik dan moral serta segalanya kepada peneliti.
2. M. Ridwan Andi Purnomo, ST, M.Sc, PhD sebagai pembimbing yang telah membimbing penelitian ini dengan sangat sabar dan aktif serta solutif kepada peneliti.
3. Keluarga besar yang juga memberikan masukan dan dukungan secara penuh kepada peneliti.
4. Ibu Erika dan Ibu Evita yang memberikan semangat dan jasa-jasa beliau yang telah mengerahkan seluruh kemampuannya dalam menolong peneliti sehingga peneliti dapat kembali beraktifitas normal seperti sedia kala.
5. Jajaran staff yang telah menghibur dan memberikan semangat setiap hari kepada peneliti.
6. Rekan-rekan seperjuangan yang telah berbagi cerita dan memberikan kekuatan satu sama lain untuk selalu percaya akan kuasa dan keajaiban Tuhan yang Maha Agung.



Peneliti menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna, tidak ada satupun di dunia ini yang sempurna, karena kesempurnaan yang abadi hanya milik Allah, oleh karena itu Peneliti memohon maaf apabila di dalam penelitian ini terdapat kata-kata yang salah. Peneliti juga berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat di masa yang akan datang.



Yogyakarta, Juni 2021

Peneliti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nayla'.

Nayla Muna

## DAFTAR ISI

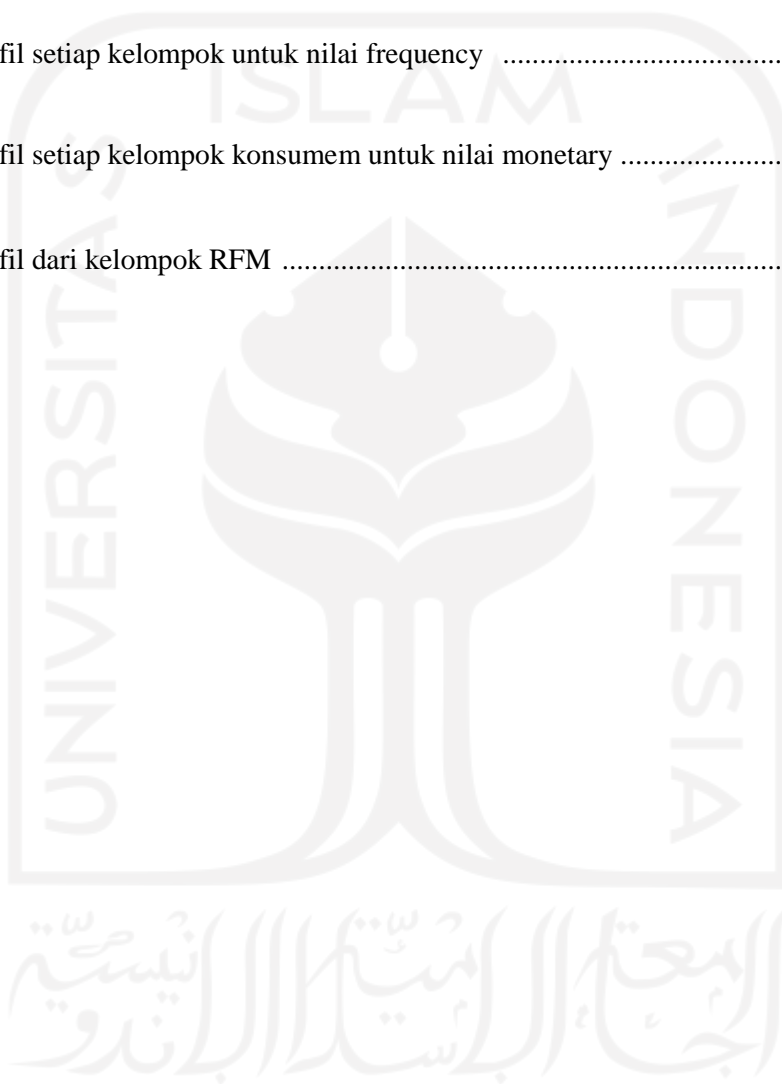
### Daftar Isi

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO .....	vii
Abstrak.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
PENDAHULUAN .....	1
1.1    Latar Belakang Masalah.....	1
1.1    Rumusan Masalah .....	3
1.3    Batasan Masalah .....	3
1.4    Tujuan Penelitian .....	3
1.5    Manfaat Penelitian .....	3
BAB II.....	5
LANDASAN TEORI.....	5
2.1    Kajian Literatur Deduktif.....	5
2.2    Strategi Pemasaran.....	5
2.3    Revisit Intention .....	7
2.4    Loyalitas Pelanggan .....	8

2.5	Customer satisfaction .....	9
2.6	Review Jurnal Penelitian Terdahulu .....	10
BAB III .....		11
METODE PENELITIAN .....		11
3.6	Diagram Alir Penelitian .....	11
3.2	Jenis dan Sumber Data .....	12
3.3	Data yang dilihat berdasarkan metode RFM .....	12
3.4	Teknik Analisis Data .....	13
3.5	Recency .....	14
3.6	Frequency .....	15
3.7	Monetary .....	16
BAB IV .....		17
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....		17
4.1	Pengumpulan data .....	17
4.2	Pengolahan data .....	17
4.2.1	Mengelompokan data pelanggan menjadi beberapa <i>cluster</i> secara umum .....	17
4.2.2	Pengelompokan RFM secara keseluruhan .....	24
BAB V .....		27
PEMBAHASAN .....		27
BAB VI .....		32
KESIMPULAN DAN SARAN .....		32
6.1	Kesimpulan .....	32
6.2	Saran .....	32
DAFTAR PUSTAKA .....		34
LAMPIRAN .....		347

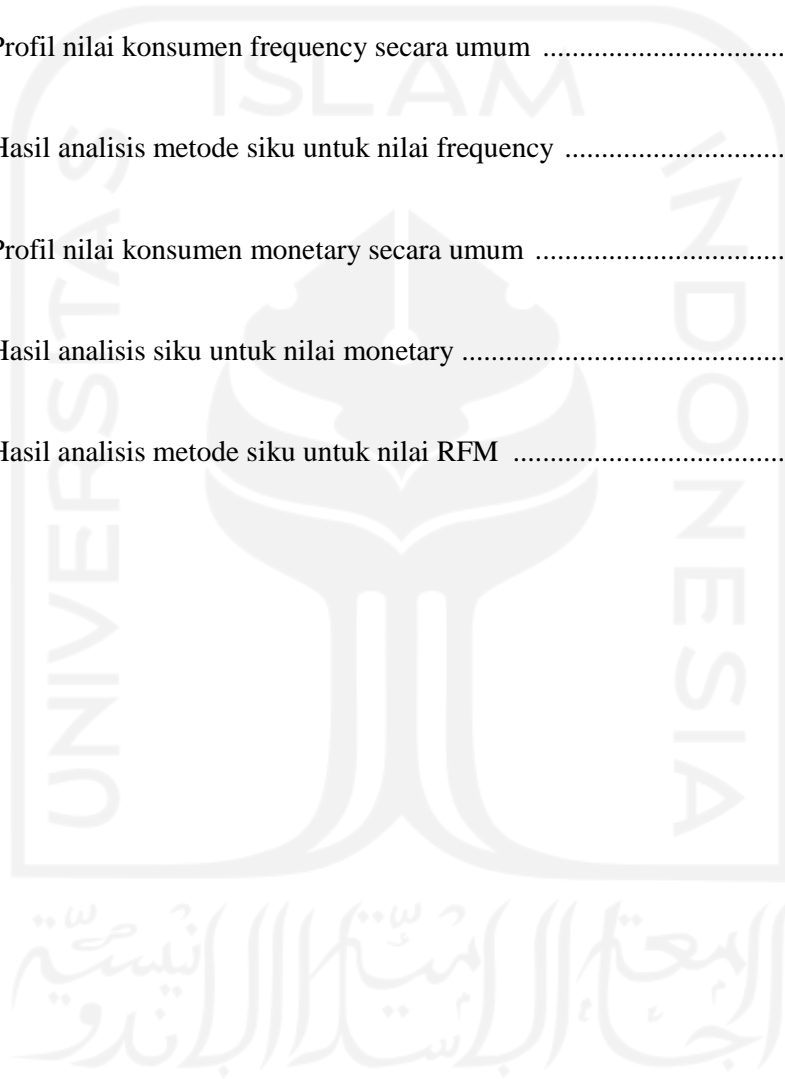
**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu .....	10
Tabel 4.1 Profil setiap kelompok konsumen recency .....	19
Tabel 4.2 Profil setiap kelompok untuk nilai frequency .....	21
Tabel 4.3 Profil setiap kelompok konsumem untuk nilai monetary .....	23
Tabel 4.4 Profil dari kelompok RFM .....	25



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Profil nilai konsumen recency secara umum .....	18
Gambar 4.2 Hasil analisis metode siku untuk nilai recency .....	19
Gambar 4.3 Profil nilai konsumen frequency secara umum .....	20
Gambar 4.4 Hasil analisis metode siku untuk nilai frequency .....	21
Gambar 4.5 Profil nilai konsumen monetary secara umum .....	22
Gambar 4.6 Hasil analisis siku untuk nilai monetary .....	23
Gambar 4.7 Hasil analisis metode siku untuk nilai RFM .....	24







## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan Industri yang pesat membuat persaingan diantara para usaha dagang atau perusahaan menjadi semakin ketat, sehingga berlomba-lomba membuat berbagai Inovasi, baik produk maupun dari segi sistem dalam perusahaan tersebut untuk menarik pelanggan agar membeli produk atau jasa yang di tawarkan, selain itu tujuan utamanya adalah agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Berbagai cara yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan tersebut, salah satunya adalah dengan memanfaatkan penggunaan media sosial sebagai media promosi, dimana dengan media sosial ini di harapkan dapat mempersingkat waktu yang di gunakan dalam melakukan promosi produk atau jasa yang di tawarkan.

Cara lain dalam menghadapi tantangan lain dalam perkembangan industri yang semakin pesat adalah solusi tepat yang dapat dilakukan toko online dalam bidang pemasaran produk dalam menarik pelanggan, strategi pemasaran ini juga harus di fikirkan karena jika segmentasi pemasaran tidak tepat maka akan berakibat cukup fatal pada *financial* perusahaan tersebut. Oleh karena itu, perlu kiranya suatu toko online melakukan berbagai tindakan pemasaran yang sekiranya bisa menaikkan *income*, misalnya strategi pemasaran dengan memberikan diskon kepada pelanggan tertentu, atau bisa dengan memberikan potongan harga bagi yang sudah terdaftar menjadi member perusahaan atau badan usaha tersebut, bisa juga pemberian hadiah atau *doorprize* dalam produk tertentu jika dibeli dalam jumlah minimal yang telah di tetapkan.

Solusi lain bisa dengan merubah atau memperbaiki dari segi sistem di dalam internal misalnya memperbaiki sistem pelayanan kepada pelanggan demi mendapatkan kepuasan pelanggan sehingga ada *opportunity* bahwa pelanggan akan kembali lagi untuk membeli

produk tersebut, hal ini bisa disebut juga dengan *revisit intention*, selain itu perilaku pembelian konsumen juga dapat mempengaruhi pelanggan dalam melakukan kunjungan kembali. Perilaku konsumen ini akan berulang sehingga membentuk pola, pola inilah yang harus dicermati oleh perusahaan, sehingga bisa menjadi peluang untuk mengenal lebih dalam kepada para konsumennya, perusahaan harus bisa mengidentifikasi pola-pola pembelian konsumen tersebut, contoh beberapa diantaranya adalah konsumen yang kedatangannya masih baru maka bisa kita kategorikan sebagai konsumen yang setia, bisa juga konsumen yang frekuensi pembeliannya tinggi masuk kedalam kategori tersebut, inilah yang nantinya akan dijadikan sebagai topik utama dalam penelitian ini.

Topik utama penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah tentang strategi pemasaran dengan menggunakan RFM (*recency, frequency, monetary*) dimana metode RFM ini merupakan salah satu strategi perusahaan atau badan usaha dalam pemasarannya, diharapkan dengan menggunakan metode ini dapat menjadi salah satu cara mengatasi solusi dalam permasalahan di pemasaran produk maupun jasa, selain itu yang melatar belakangi dilakukannya penelitian ini adalah banyaknya data yang masuk sehingga membuat perusahaan atau toko online menjadi sulit dalam menentukan langkah yang tepat dan efisien, sehingga dengan dilakukan penelitian dengan metode RFM ini diharapkan toko online tersebut dapat mengambil tindakan strategi dan keputusan yang tepat dan efisien untuk keuntungan yang lebih baik, baik dari pihak toko online yang mendapatkan keuntungan maksimum dan keuntungan bagi pelanggan yang mendapatkan kepuasan dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Hal lain yang melatar belakangi dilakukannya penelitian ini adalah banyaknya data yang masuk sehingga membuat perusahaan atau toko online menjadi sulit dalam menentukan langkah yang tepat dan efisien. Hal ini juga bisa berdampak pengalokasian dana yang kurang tepat, sehingga dengan dilakukan penelitian dengan metode RFM dan analitik, teknik analitik juga digunakan untuk mengetahui perilaku pembelian konsumen. Hal ini juga diharapkan dapat mengambil tindakan strategi dan keputusan yang tepat dan efisien untuk keuntungan yang lebih baik serta kepuasan yang didapat oleh pelanggan itu sendiri.

### **1.1 Rumusan Masalah**

Dari Latar belakang yang telah dikemukakan tersebut, dapat di rumuskan permasalahan yang dihadapi yaitu :

Bagaimana penerapan metode RFM (*recency, frequency, monetary*) dan analitik dalam mengelompokkan konsumen sebagai dasar dalam menentukan strategi pemasaran pada sebuah toko online ?

### **1.3 Batasan Masalah**

Pada penelitian ini terdapat beberapa batasan masalah yang bertujuan agar penelitian tersebut tidak memiliki cakupan kategori yang cukup luas, adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Metode RFM yang digunakan sebagai acuan dari penelitian ini
2. Data-data yang ada pada sebuah toko online yang dipakai sebagai obyek dalam penelitian ini.
3. Hasil analisis akhir strategi yang digunakan nanti hanya berlaku untuk sebuah toko online yang menjadi obyek penelitian ini.
4. Penelitian ini tidak memperhatikan aspek biaya pemasaran

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adaah sebagai berikut :

Menjelaskan penerapan RFM (*recency, frequency, monetary*) dan analitik dalam menentukan strategi pemasaran pada sebuah toko online.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun pembuatan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak, antara lain :

### 1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dengan dilakukannya penelitian ini dapat memberikan saran dan masukan bagi perusahaan dalam melakukan pemilihan strategi pemasaran terhadap pelanggan, salah satunya yaitu dengan menggunakan teknik RFM dan analisis data statistik yang akan di bahas dalam penelitian ini.

### 2. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan pengalaman dalam pengimplementasian teori yang telah diberikan di Perkuliahan dengan keadaan real yang dihadapi oleh suatu perusahaan maupun instansi tertentu serta menjadikan pengalaman dalam membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan maupun instansi tertentu.

### 3. Bagi Pihak Lain

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta informasi yang mungkin dapat dijadikan sebagai referensi dalam melakukan penelitian-penelitian lainnya.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Kajian Literatur Deduktif

Kajian literatur deduktif merupakan kajian yang didapatkan dari sumber-sumber yang berasal dari buku-buku yang berisi tentang teori-teori yang menunjang penelitian ini.

#### 2.2 Strategi Pemasaran

Philip Kotler & Kevin Lane Keller mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah aktifitas atau suatu rangkaian kegiatan yang di dalamnya terdapat proses menciptakan suatu produk, komunikasi sebagai penghubung, serta pengiriman untuk mendapatkan suatu nilai dari pelanggan, sedangkan menurut Herawan Kertajaya dalam bukunya yang berjudul siasat memenangkan persaingan global (2006) dalam bab dari *Why* ke *How*, dalam bab ini menggunakan *marketing strategy* dengan target pemasaran *the chosen one*, artinya perusahaan 2C memilih sasaran paling efektif dan dalam segi segmentasinya termasuk dalam *psycographic*, dimana dalam situasi ini *why* bisa memengaruhi *how*, yang ternyata telah terjadi pergeseran dari perusahaan 2C ke 3.5C.

Peran *how* dalam hal ini semakin sangat penting, herawan kertajaya membeberkan 4 alasan mendasar kenapa *How* mengambil peran penting, salah satunya masalah yang harus dihadapi adalah persaingan dengan para pengecer atau *retailer* dalam hal *brand screening* yang dilakukan oleh para pengecer, namun produsen tidak putus asa, mereka melakukan berbagai cara yang untuk mendapatkan kembali konsumen yaitu dengan *one to one* seperti *direct email*, telepon dan fax sesuai dengan segmentasi pasar yang telah ditetapkan. Cara yang paling sering digunakan dalam membagi pasar dalam masalah ini adalah *user* dan

*non-user, user* dibagi lagi menjadi 2 yaitu *heavy user* dan *medium-user*. Cara lain adalah dengan membagi atau mengelompokkan yang sudah menjadi pelanggan atau *customer* yaitu *very loyal, loyal* atau *swinger*, atau cara lainnya dengan mengelompokkan pelanggan berdasarkan orang yang membeli barang banyak tapi diskon atau dengan harga *full*, bisa juga dengan melihat orang atau pelanggan tersebut sudah lama berlangganan di tempat anda atau masih baru, istilahnya *recency*, lainnya dengan melihat intensitas kedatangan pelanggan tersebut, misal dalam sebulan berapa kali orang tersebut datang berbelanja di tempat anda dengan *value* kecil atau besar, itulah yang disebut pergeseran dari *why* ke *how* menurut Herawan Kertajaya.

Strategi pemasaran lain seperti Slater dan Olson yang menciptakan atau membagi strategi pemasaran menjadi 4 bagian yang berbeda, yaitu pertama adalah *Agresive Marketers, agresive marketers* yang dimaksud ini adalah dalam hal produk yang inovatif dengan kualitas yang tinggi atau baik, harga yang premium, strategi distribusi yang dipilih secara selektif dan juga *marketing support* lain yang juga berperan penting dalam *marketing strategy*. Bagian kedua adalah *mass marketers, mass marketers* atau bisa disebut juga pemasaran masal adalah memperluas jaringan distribusi penjualan produk dengan harga yang rendah atau bersaing antar pesaing. Bagian ketiga adalah *marketing minimizers* dan yang ke 4 adalah *value marketing*.

Menurut Craven & Piercy (2008) strategi pemasaran adalah tindakan-tindakan terpadu yang nantinya akan mengambil suatu keputusan yang diharapkan oleh sekelompok untuk mencapai tujuan pemasaran dan keuntungan dalam suatu bisnis, sedangkan menurut Corey (1991) strategi pemasaran merupakan kaitan antara target pasar, segmentasi pasar dan juga *positioning* yang berpacu pada harga, produk, distribusi pemasaran dan promosi.

Slater & Olson (2001) membagi tipologi empiris strategi pemasaran menjadi 4 pilihan alternatif berbeda yaitu :

1. Pemasaran Agresif atau *Agresive Marketing*
2. Pemasaran Masal atau *Mass Marketing*

3. *Marketing Minimizer*

4. *Value Marketers*

### **2.3 Revisit Intention**

Menurut Kinneer and Taylor (1995) mengatakan bahwa minat beli merupakan kecenderungan atau keinginan konsumen dalam bertindak untuk membeli sebelum melakukan pembelian secara langsung, ini merupakan definisi dari *revisit intention*. Sedangkan menurut Eunil (2019) kunjungan kembali atau *revisit intention* ini merupakan salahsatu topik terpenting dimana niat pelanggan untuk melakukan kegiatan berkunjung kembali tersebut berhubungan erat dengan pencapaian keberhasilan layanan yang diberikan dan juga loyalitas mereka terhadap perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Jongsik et al. (2021) mengatakan bahwa mempertahankan kunjungan kembali yang dilakukan oleh pelanggan lebih mudah dan efektif dalam segi biaya dan waktu dibandingkan dengan harus mencari pelanggan baru untuk datang , sehingga mempertahankan pelanggan tersebut merupakan salah satu prioritas utama atau penting. Sedangkan menurut Jongsik et al. (2021) mengatakan lebih detail bahwa faktor kebersihan dari sebuah hotel merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengunjung atau tamu untuk melakukan *revisit intention* pada hotel tersebut.

Barker dan Crompton dalam penelitian B. meng & M.cui (2020) mengatakan bahwa *revisit intention* merupakan kegiatan berkunjung kembali, selain itu Coudounaris dan Sthapit menambahkan bahwa ingatan yang positif juga menjadi faktor yang mempengaruhi seseorang untuk melakukan aktifitas berkunjung kembali, dalam hal ini misalnya melakukan *revisit intention* ke kebun binatang dan juga museum. Ingatan positif ini bisa berupa pengalaman, seperti yang dijelaskan oleh Zhang, Wu dan Buhalis, dimana pengalaman ini akan menjadi kenangan yang terus diingat seperti misalnya pengalaman yang menciptakan rasa senang atau kegembiraan dan kenikmatan.

Baker & Crompton dalam penelitian Fangxuan et al. (2017) *revisit intention* atau kunjungan kembali merupakan salah satu hal terpenting di dalam penelitian dengan tema pariwisata, kunjungan kembali itu sendiri artinya adalah kegiatan untuk mengunjungi kembali tujuan yang telah didatangi sebelumnya. Um, Chon dan Ro menambahkan bahwa niat pengunjung untuk melakukan kegiatan *revisit intention* yang pertama dan yang kedua mempunyai faktor pendorong yang berbeda. *Revisit intention* yang pertama lebih dipengaruhi oleh kepuasan pelanggan seperti kinerja dan pelayanan yang telah didapat dari kunjungan sebelumnya, dan kemudian untuk yang kedua dan seterusnya lebih didominasi oleh faktor *marketing* yang diberikan perusahaan atau destinasi wisata tersebut, seperti misalnya intensitas promosi yang kerap ditawarkan kepada pelanggan, sehingga hal tersebut dapat mengingatkan kembali pengunjung akan hal yang telah dirasakan atas tempat destinasi wisata tersebut, inilah yang membuat mereka mempunyai keinginan dan niat untuk melakukan *revisit intention* lagi ke tempat wisata tersebut.

#### **2.4 Loyalitas Pelanggan**

Loyalitas pelanggan menurut Nicolas et al. (2017) dalam penelitian yang dilakukannya tentang membangun kepercayaan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang optimal dari *supplier* atau pemasok, karna permasalahan yang dihadapi dalam hubungan pemasaran adalah kepercayaan, hal inilah yang sulit untuk perusahaan ataupun produsen, sehingga dalam penelitian ini berkonsep pada membangun kepercayaan pelanggan dalam hubungan pemasaran, dimana dalam penelitian ini peneliti mengusulkan model konseptual antara kinerja pemasok atau *supplier* dengan loyalitas pelanggan dalam hubungan *marketing*.

Peneliti melakukan pengujian data di 3 negara berbeda yaitu Perancis, Hongaria, dan di UK. Penelitian di negara tersebut bertujuan untuk mengetahui dan menilai sejauh mana perkembangan dan loyalitas pelanggan di negara-negara tersebut. Hasil yang di tunjukan dalam penelitian ini adalah ternyata terdapat hubungan yang positif antara kinerja pemasok dalam kualitas produk dan layanan penjualan dengan kepercayaan pelanggan di negara Perancis dan Hongaria, begitu juga dengan di UK dalam perbaikan layanan teknis yang dilakukan oleh *supplier*.



Penelitian yang dilakukan oleh Xhema et al. (2018) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang mendorong loyalitas pelanggan, antara lain *customer's satisfaction* atau biasa disebut dengan kepuasan pelanggan termasuk juga kualitas pelayanan yang didapat serta kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan dimana hal ini menyangkut citra perusahaan tersebut. Dengan faktor-faktor tersebut pelanggan tertarik untuk datang dan melakukan aktifitas melakukan pembelian berulang kali, loyalitas pelanggan ini salah satu faktor yang sangat berpengaruh dalam profitabilitas sebuah perusahaan.

Penelitian Zephaniah chinedu et al. (2020) mengatakan bahwa pelanggan yang loyal adalah pelanggan yang melakukan tindakan membeli kembali secara berulang-ulang terhadap bank yang disukai. Selain itu salah satu hal terpenting adalah *marketing communication* atau komunikasi pemasaran yang juga membentuk sikap dari pelanggan itu sendiri termasuk juga sikap loyalitas yang diberikan kepada pelanggan tersebut, jadi bisa disimpulkan bahwa *marketing communication* juga memberikan dampak dan dorongan terhadap sikap loyalitas pelanggan, saalah satu contoh *marketing communication* terhadap pelanggan adaah layanan iklan yang diberikan oleh perusahaan atau bank tersebut, dalam hal ini adalah iklan jasa keuangan.

## **2.5 Customer satisfaction**

Penelitian Hirata (2019) mendefinisikan *customer's satisfaction* sebagai sikap psikologis dari seorang pelanggan terhadap peristiwa atau pengalaman yang diperoleh dari perbandingan antara ekspektasi pelanggan dengan kinerja kenyataan yang di dapat.

Penelitian yang dilakukan oleh Kim Woohyoung (2020) menyatakan bahwa kepuasan merupakan peringkat teratas dari sebuah keberhasilan sebuah strategi yang diterapkan, kepuasan pelanggan dapat diukur dengan melihat retensi pelanggan dan juga seberapa besar keuntungan yang didapat. CE. Smith dan Wright menunjukkan 2 metode yang biasa digunakan dalam perhitungan keuangan, yang pertama adalah menggunakan persentase perubahan penjualan untuk beberapa tahun terakhir, hal ini berguna untuk menunjukkan seberapa besar pertumbuhan penjualan. Metode kedua adalah menggunakan

metode ROA, metode ini digunakan untuk mengetahui atau sebagai indikator antara keuntungan perusahaan dengan total ekuitasnya.

## 2.6 Review Jurnal Penelitian Terdahulu

Berikut merupakan hasil review penelitian-penelitian terdahulu dengan tema marketing strategi.

**Tabel 2.1 Penelitian terdahulu 1**

No	Nama	Marketing mix	RFM	Intellegent marketing strategy	Demography analysis	Data mining	Fuzz y	Analytic
1	Erdil T. sabri, 2016	✓						
2	Christy A joy, 2018		✓					
3	Aghazadeh Hashem, 2015			✓				
4	Borishade Taiye et. Al, 2018				✓	✓		
5	Salman, M., 2017	✓						
6	Wahab Norsyaheera Abdul et.al, 2016	✓						
7	Muhammadzadeh Mehdi, 2017		✓			✓		
8	Martinez, R.G., 2019		✓				✓	✓
9	Penelitian yang akan dilakukan		✓					✓

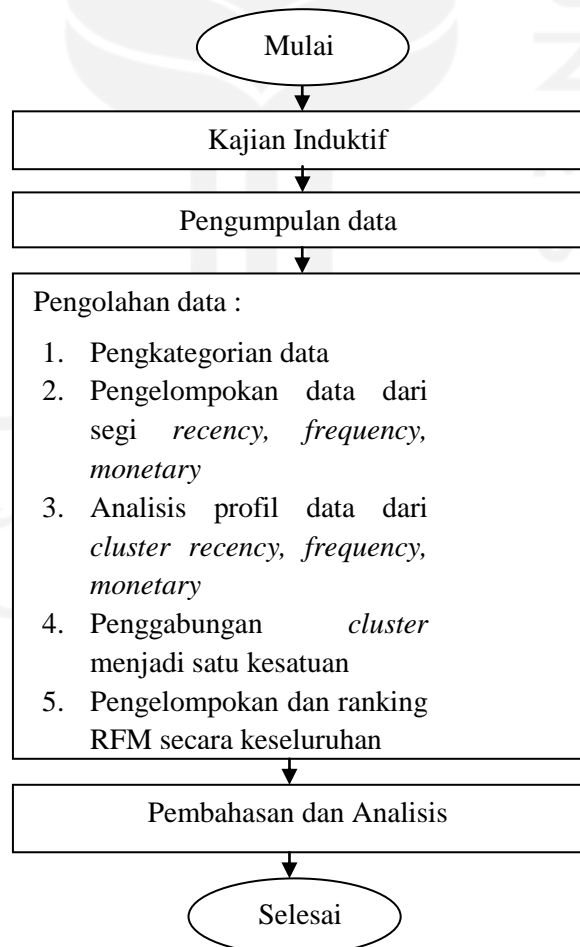
## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini merupakan salah satu bagian terpenting dalam penelitian yang akan dilakukan, dimana dalam metode penelitian ini berisi tentang tahapan atau langkah yang terstruktur dalam pengambilan atau pengumpulan data.

#### 3.6 Diagram Alir Penelitian

Berikut merupakan diagram alir penelitian :



Teknik yang digunakan dalam pengambilan dan pengumpulan data, berikut merupakan rincian teknik pengambilan data yang dilakukan oleh peneliti :

### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.2.1 Jenis Data**

Jenis Data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data sekunder yang di ekstrak dari data penjualan dari sebuah toko online.

#### **3.2.2 Sumber Data**

Sumber data berasal dari basis data sebuah toko online.

### **3.3 Data yang dilihat berdasarkan metode RFM**

Data yang didapatkan peneliti terdapat beberapa bagian, antara lain :

- a. Data nomor identitas (ID) konsumen
- b. Data tanggal transaksi konsumen
- c. Data unit barang yang dibeli beserta kuantitas dan harganya

Berdasarkan data diatas, dapat dilihat kaitan antara metode yang akan digunakan peneliti dengan data-data yang di dapatkan, dalam hal ini dapat didefinisikan sebagai berikut :

#### **3.3.1 *Recency***

*Recency* ini dapat dilihat dengan melihat data tanggal, bulan dan tahun kunjungan pelanggan atau konsumen. Data tanggal, bulan dan tahun kunjungan ini menunjukkan kapan waktu pelanggan baru datang.

### 3.3.2 *Frequency*

*Frequency* dapat dilihat dengan menghitung atau melihat jumlah kedatangan setiap bulan para pengunjung dari keseluruhan tanggal, bulan dan tahun yang tadi sudah di dapatkan, artinya dengan melihat jumlah kedatangan atau jumlah kunjungan pelanggan setiap bulan kita bisa melihat seberapa sering pengunjung atau pelanggan tersebut datang atau bisa disebut intensitas kedatangan pengunjung pada toko tersebut.

### 3.3.3 *Monetary*

*Monetary* dapat dilihat dari data unit barang yang di beli dikali dengan data harga unit barang yang dibeli. Hal ini menunjukkan bahwa dengan data tersebut dapat diketahui seberapa besar jumlah unit barang yang dibeli dan berapa total harga dari barang-barang tersebut, dengan demikian dapat diketahui loyalitas pelanggan atau dalam metode ini disebut juga dengan *monetary*.

Setelah itu, dengan begitu akan dihasilkan dihasilkan data yang berisi profile pelanggan, kemudian data-data tersebut di gabungkan dan akhirnya nanti akan ada beberapa kriteria atau bisa disebut juga dengan *cluster* atau pengelompokan.

## 3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam menganalisis data adalah dengan menggunakan metode RFM. Metode RFM merupakan teknik analisis yang digunakan dalam mengelompokkan pelanggan dengan berpacu pada teori yang ada. Hasil dari pengelompokan ini merupakan informasi yang penting untuk toko, informasi ini akan berguna untuk pertimbangan dalam langkah pengambilan strategi pemasaran di masa depan.

Berikut langkah-langkah yang ditempuh dalam menganalisis data :

1. Mengelompokan data *customer* menjadi beberapa *cluster*.  
Pengelompokan data pelanggan pertama kali dengan melihat data penjualan yang telah dikumpulkan sebelumnya, data penjualan ini akan dikelompokan berdasarkan faktor RFM yang menjadi topik didalam penelitian ini.
2. Data yang didapat dari pengelompokan yang pertama kemudian akan dikelompokan lagi menjadi lebih spesifik dari setiap faktornya.
3. Data dari ketiga faktor tersebut digabungkan menjadi satu.
4. Pengelompokan RFM berdasarkan kemiripan datanya.
- d. Melakukan perencanaan strategi dari pengelompokan data RFM yang telah didapat.

### 3.5 Recency

Faktor *recency* ini merupakan faktor yang menunjukkan *customer* atau pelanggan yang baru-baru ini melakukan transaksi pada jarak waktu yang ditentukan, jarak ini merupakan jarak terdekat pelanggan dalam melakukan transaksi, semakin dekat waktu transaksi pada waktu yang ditentukan maka pelanggan tersebut maka *recency* makin tinggi, waktu ini bisa berupa hari, minggu dan bulan. Pelanggan ini merupakan salah satu hal yang perlu mendapatkan perhatian lebih oleh toko online ini, dengan tujuan untuk mempertahankan kepercayaan *customer* atau *customer's trust* dalam berbelanja di toko online tersebut, sehingga pelanggan ini akan datang kembali ke toko.

Berikut merupakan rumus untuk mencari nilai *recency* :

$$Max(t_i) - t_i \forall i, i = 1, 2, 3, \dots I \quad (1)$$

dimana :

t = tanggal pembelian konsumen

i = indeks konsumen

*Customer* ini juga menjadi sasaran bagi toko online tersebut, hal yang membuat konsumen tertarik untuk berbelanja yaitu bisa dengan melakukan promosi yang cukup gencar tentang produk mereka, seperti contoh harga yang bersaing dengan kompetitor, diskon atau potongan harga yang menarik pengunjung, pelayanan yang sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen, variasi produk, dan promo-promo yang ditawarkan lainnya.

### 3.6 Frequency

*Frequency* merupakan salah satu indikasi faktor yang digunakan oleh toko online ini dalam mengamati para konsumennya, *frequency* ini menunjukkan seberapa sering konsumen-konsumen berkunjung ke toko online tersebut.

Berikut merupakan rumus untuk mengetahui faktor *frequency* yang digunakan oleh toko online tersebut :

$$Frequency = \sum k_t^* \quad (2)$$

dimana :

$\sum k_t$  = Jumlah berkunjung pada waktu t

*k* merupakan kunjungan pelanggan dan *t* menunjukkan waktu tertentu. Jumlah kunjungan pelanggan ini nantinya akan mengindikasikan intensitas kedatangan, sering, jarang atau tidak pernah, tentu perlakuan toko online tersebut terhadap pelanggan ini juga akan berbeda.

### 3.7 Monetary

*Monetary* merupakan indikator loyalitas konsumen terhadap toko online tersebut, dengan adanya indikator ini, toko online dapat mengetahui pelanggan mana saja yang berbelanja dalam jumlah nominal yang cukup besar dalam periode tertentu.

Rumus untuk mengetahui aspek *monetary* ini sebagai berikut :

$$\text{Monetary} = \sum_{p=1}^p H_p \times m_{pi}, \forall i, i = 1,2,3, \dots, I \quad (3)$$

dimana :

H: Harga beli produk

p : indeks produk

m: kuantitas produk yang dibeli konsumen

H merupakan harga beli produk dan  $p$  merupakan indeks produk, sedangkan  $m$  merupakan kuantitas produk yang dibeli oleh konsumen, semakin banyak jumlah barang yang dibeli maka semakin besar pula hasil yang didapatkan.



## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1 Pengumpulan data

Pengumpulan data didapatkan dari salah satu toko online, dimana data yang dibutuhkan adalah data pembelian yang kemudian nanti akan diolah menggunakan aplikasi. Data yang dikumpulkan adalah data primer, yaitu data yang langsung didapatkan dari narasumber pertama. Data tersebut merupakan data yang dibutuhkan dalam metode RFM yang akan digunakan, antara lain :

- a. Data nomor identitas (ID) konsumen
- b. Data tanggal transaksi konsumen
- c. Data unit barang yang dibeli beserta kuantitas dan harganya

#### 4.2 Pengolahan data

Pengolahan data penelitian dengan menggunakan alat bantu jupiter notebook, semua data yang didapatkan peneliti kemudian diinputkan, diolah dan didapatkan hasil, data pertama yang dihasilkan adalah data *cluster* dari masing-masing faktor.

Berikut merupakan pengolahan data pada masing-masing faktor :

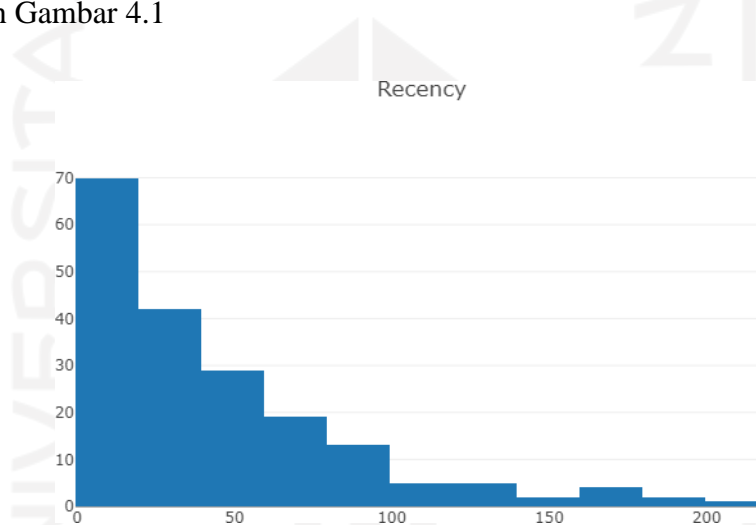
##### 4.2.1 Mengelompokkan data pelanggan menjadi beberapa *cluster* secara umum

Data yang sudah mempunyai kriteria-kriteria kemudian akan di kelompokkan menjadi beberapa cluster dengan menggunakan aplikasi pendukung pada masing-masing metode

yang digunakan ( recency, frequency, monetary ). Data pengelompokan yang sudah didapat kemudian di analisis. Berikut merupakan penjelasan pada masing-masing faktor RFM.

### Cluster recency

Sebelum dilakukan pengelompokan berdasarkan nilai recency, perlu diketahui profil konsumen secara umum mengetahui nilai recency-nya. Ini dilakukan untuk mengetahui secara potensi konsumen dari toko online yang dianalisis berdasarkan nilai recency-nya. Nilai recency konsumen akan dikelompokan setiap 20 hari, dengan hasil seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 4.1

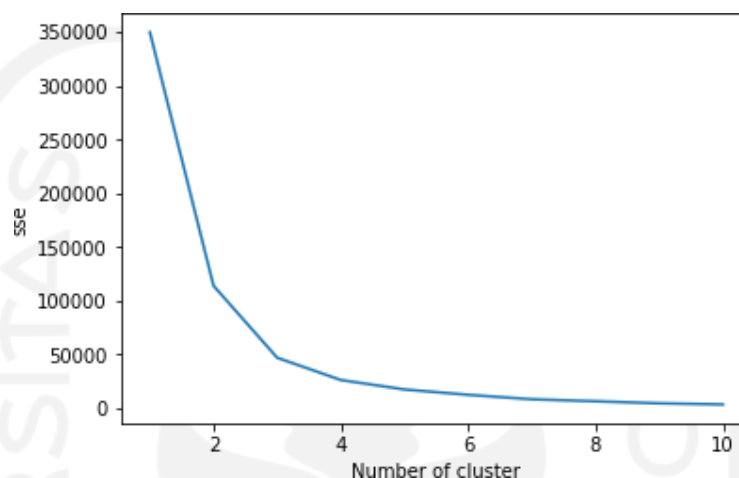


**Gambar 4.1 Profil nilai konsumen recency secara umum**

Dari gambar 4.1 di atas, dapat diketahui bahwa secara umum pelanggan toko online tersebut masih mempunyai nilai recency yang baik. Jumlah konsumen yang kedatangannya adalah lebih dari 3 bulan yang lalu (100 hari) adalah relatif sedikit. Sehingga, analisis konsumen berdasarkan nilai recency masih layak dilakukan.

Langkah berikutnya adalah melakukan pengelompokan konsumen berdasarkan nilai recency-nya. Dalam pengelompokan ini, semakin banyak jumlah kelompok yang dibentuk, maka konsumen akan memiliki tingkat homogenitas yang cukup tinggi, akan tetapi akan berakibat semakin banyak strategi pemasaran yang harus dibuat oleh toko online tersebut, dan ini akan memerlukan biaya yang sangat tinggi. Sehingga perlu dilakukan analisis terlebih dahulu jumlah kelompok konsumen sesedikit mungkin namun profil konsumen

masih relatif homogen. Dalam penelitian ini digunakan metode siku (*elbow method*) untuk mengevaluasi jumlah kelompok konsumen dan tingkat homogenitasnya yang diukur dari nilai sum squared error (SSE). Hasil analisis metode siku ditunjukkan oleh Gambar 4.2 di bawah ini.



**Gambar 4.2 Hasil analisis metode siku untuk nilai recency**

Dari Gambar 4.2 di atas, maka dipilih jumlah kelompok konsumen adalah 4, yang menunjukkan nilai SSE yang sudah tidak berubah secara signifikan.

Setelah konsumen dikelompokkan dengan jumlah kelompok = 4, maka profil setiap kelompoknya dapat diketahui seperti yang ditunjukkan oleh Tabel 4.1 di bawah ini.

**Tabel 4.1 Profil setiap kelompok konsumen recency**

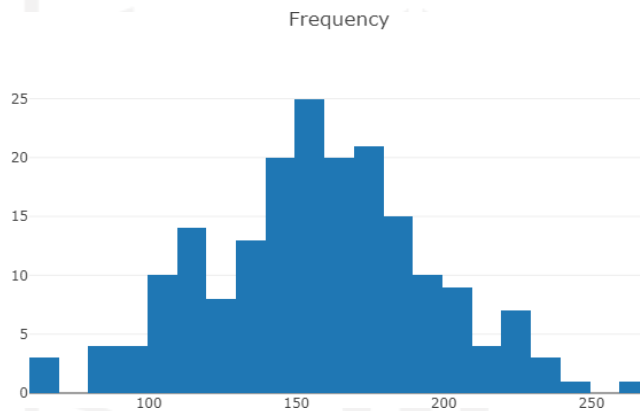
Count	mean	std	min	25%	50%	75%	max
0	11.0	167.181818	23.219897	132.0	152.0	163.0	185.0 201.0
1	33.0	88.484848	16.130563	68.0	75.0	83.0	99.0 126.0
2	53.0	45.830189	10.483936	30.0	37.0	44.0	54.0 65.0
3	95.0	13.052632	8.530756	0.0	6.0	12.0	20.0 29.0

Pada Tabel 4.1 merupakan tabel profil dari setiap kelompok pada recency, pada kolom pertama menunjukkan cluster yang didapat, dapat dilihat bahwa dari hasil pengelompokan pada recency dihasilkan 4 kelompok. Pada setiap kelompok tersebut menunjukkan profil, pada kelompok pertama didapatkan hasil count sebesar 11 yang artinya pada kelompok

pertama terdapat 11 konsumen, kelompok 2 terdapat 33 konsumen, kelompok 3 terdapat 53 konsumen, dan juga kelompok 4 terdapat 95 konsumen.

### Cluster Frequency

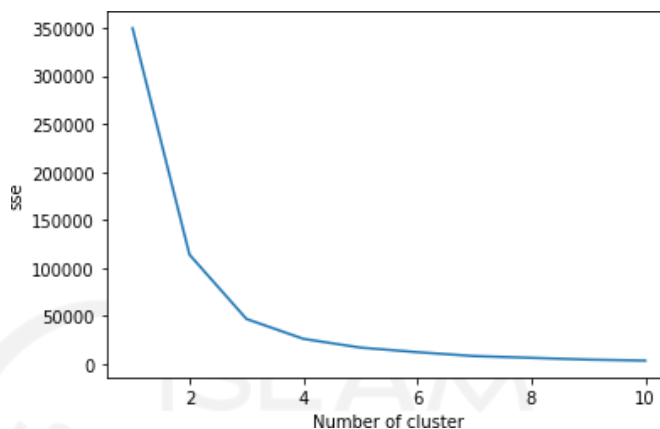
Sebelum dilakukan pengelompokan berdasarkan nilai recency, perlu diketahui profil konsumen secara umum mengetahui nilai frequency-nya. Ini dilakukan untuk mengetahui secara potensi dari konsumen dari toko online yang dianalisis berdasarkan nilai frequency-nya. Berikut merupakan profil nilai frequency seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 4.2



**Gambar 4.3 Profil nilai konsumen frequency secara umum**

Dari gambar 4.3 di atas, diketahui bahwa secara umum pelanggan toko online tersebut masih mempunyai nilai frequency yang baik. Pada gambar 4.3 tersebut dapat dilihat bahwa mempunyai persebaran data yang normal, akan tetapi akan tetap dilakukan pengelompokan konsumen, hal ini dikarenakan jika tidak dilakukan pengelompokan, semakin banyak jumlah kelompok yang dibentuk, akan berakibat semakin banyak strategi pemasaran yang harus dibuat oleh toko online tersebut, dan ini akan memerlukan biaya yang sangat tinggi.

Langkah berikutnya sama seperti cluster recency diatas yaitu melakukan pengelompokan konsumen berdasarkan nilai frequency-nya. Dalam penelitian ini digunakan metode siku (*elbow method*) untuk mengevaluasi jumlah kelompok konsumen dan tingkat homogenitasnya yang diukur dari nilai sum squared error (SSE). Hasil analisis metode siku ditunjukkan oleh Gambar 4.4 di bawah ini.



**Gambar 4.4** Hasil analisis metode siku untuk nilai frequency

Gambar 4.4 di atas, maka dipilih jumlah kelompok konsumen adalah 4, yang menunjukkan nilai SSE yang sudah tidak berubah secara signifikan.

Setelah konsumen dikelompokkan dengan jumlah kelompok = 4, maka profil setiap kelompoknya dapat diketahui seperti yang ditunjukkan oleh Tabel 4.2 di bawah ini.

**Tabel 4.2** Profil setiap kelompok untuk nilai frequency

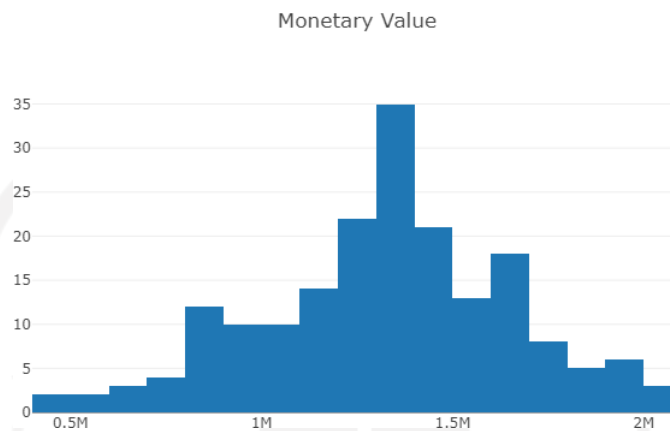
	Count	mean	std	min	25%	50%	75%	max
0	36.0	102.972222	15.020911	64.0	96.75	107.5	113.00	123.0
1	64.0	144.468750	9.831870	126.0	136.00	145.0	154.00	158.0
2	58.0	173.310345	9.717423	159.0	164.25	173.0	181.50	192.0
3	34.0	212.794118	16.255124	194.0	199.50	206.5	222.75	262.0

Pada Tabel 4.2 merupakan tabel profil dari setiap kelompok pada frequency, pada kolom pertama menunjukkan cluster yang didapat, dapat dilihat bahwa dari hasil pengelompokan pada frequency dihasilkan 4 kelompok. Pada kolom pertama menunjukkan kelompok.

### Cluster Monetary

Pengelompokan monetary sama seperti yang dilakukan sebelumnya pada recency dan frequency, perlu diketahui profil konsumen secara umum mengetahui nilai monetary-nya. Ini dilakukan untuk mengetahui secara potensi dari konsumen dari toko online yang

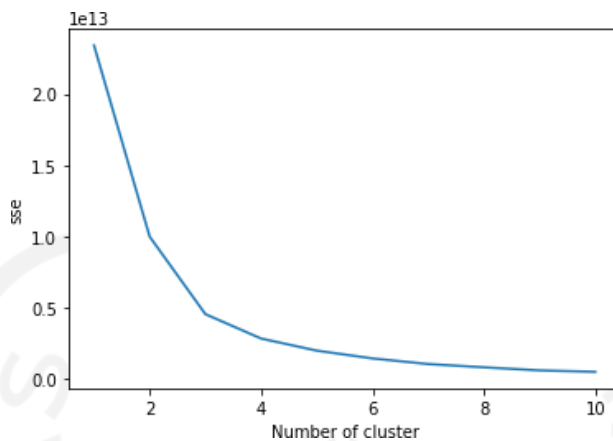
dianalisis berdasarkan nilai monetary-nya. Berikut merupakan hasil seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 4.5



**Gambar 4.5 Profil nilai monetary secara umum**

Dari gambar 4.5 di atas, dapat diketahui bahwa pada gambar 4.5 tersebut mempunyai persebaran data yang normal sama seperti pada frequency, tindakan yang sama juga akan dilakukan sama seperti frequency yaitu akan tetap dilakukan pengelompokan konsumen, hal ini dikarenakan jika tidak dilakukan pengelompokan, semakin banyak jumlah kelompok yang dibentuk, akan berakibat semakin banyak strategi pemasaran yang harus dibuat oleh toko online tersebut, dan ini akan memerlukan biaya yang sangat tinggi.

Langkah berikutnya sama seperti cluster recency dan frequency diatas yaitu melakukan pengelompokan konsumen berdasarkan nilai monetary-nya. Dalam penelitian ini digunakan metode siku (*elbow method*) untuk mengevaluasi jumlah kelompok konsumen dan tingkat homogenitasnya yang diukur dari nilai sum squared error (SSE). Hasil analisis metode siku ditunjukkan oleh Gambar 4.6 di bawah ini.



**Gambar 4.6 Hasil analisis siku untuk nilai monetary**

Gambar 4.6 di atas, maka dipilih jumlah kelompok konsumen adalah 4, yang menunjukkan nilai SSE yang sudah tidak berubah secara signifikan.

Setelah konsumen dikelompokkan dengan jumlah kelompok = 4, maka profil setiap kelompoknya dapat diketahui seperti yang ditunjukkan oleh Tabel 4.3 di bawah ini.

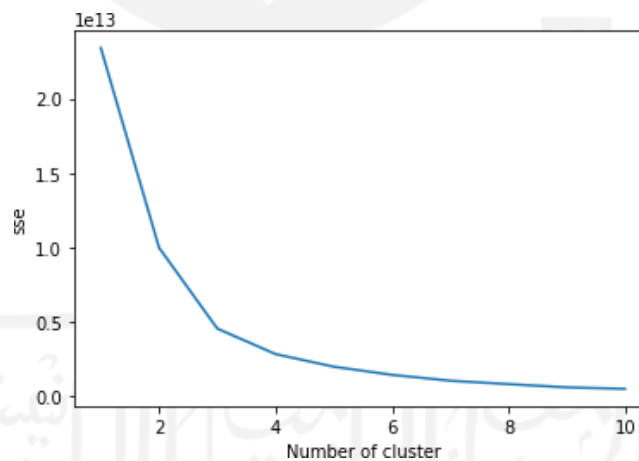
**Tabel 4.3 Profil setiap kelompok konsumem untuk nilai monetary**

Coun t	mean	std	min	25%	50%	75%	max
0	37.0	8.434545e+05	154430.109417	470817.0	792732.00	869668.0	961484.00
1	90.0	1.288529e+06	101463.384116	1076971.0	1226389.25	1312753.0	1452933.0
2	51.0	1.623464e+06	105919.566517	1464860.0	1536425.00	1620495.0	1679961.5
3	14.0	212.794118	186253.599916	1865409.0	1937133.25	2014874.0	2102804.0

Pada Tabel 4.3 merupakan tabel profil dari setiap kelompok pada frequency, pada kolom pertama menunjukkan cluster yang didapat, dapat dilihat bahwa dari hasil pengelompokan pada frequency dihasilkan 4 kelompok.

#### 4.2.2 Pengelompokan RFM secara keseluruhan

Langkah selanjutnya adalah pengelompokan RFM secara menyeluruh, pengelompokan ini kemudian akan digunakan untuk pe-rankingan sesuai dengan hasil kriteria yang nanti akan dihasilkan. Namun sebelumnya, dilakukan langkah untuk mengetahui tingkat homogenitasnya, yaitu dengan menggunakan metode siku (*elbow method*) untuk mengevaluasi jumlah kelompok konsumen, tingkat homogenitasnya yang diukur dari nilai sum squared error (SSE). Hasil analisis metode siku ditunjukkan oleh Gambar 4.7 di bawah ini.



Gambar 4.7 Hasil analisis metode siku untuk nilai RFM

Gambar 4.7 di atas, maka dipilih jumlah kelompok konsumen adalah 4, yang menunjukkan nilai SSE yang sudah tidak berubah secara signifikan.

Setelah konsumen dikelompokkan dengan jumlah kelompok = 4, maka profil setiap kelompoknya dapat diketahui seperti yang ditunjukkan oleh Tabel 4.4 di bawah ini.



**Tabel 4.4 Profil dari kelompok RFM**

<i>Final</i>				
<i>Score</i>		<i>Recency</i>	<i>frequency</i>	<i>Monetary</i>
0	A	174.666667	79.666667	6.485973e+05
1	B	91.714286	105.428571	8.556969e+05
2		95.928571	125.071429	1.034655e+06
3	C	54.685714	123.114286	1.038851e+06
4		49.240000	148.840000	1.301631e+06
5		32.382353	156.441176	1.325633e+06
6	D	35.000000	175.730769	1.464332e+06
7		14.300000	180.350000	1.605146e+06
8		19.444444	205.888889	1.744422e+06
9		12.700000	228.100000	2.079259e+06

Berdasarkan data tersebut kemudian dikelompokkan menjadi beberapa cluster, terdapat 4 cluster yang telah dibuat, cluster tersebut dibuat berdasarkan pada selisih nilai yang dihasilkan pada masing-masing faktor. Selisih nilai yang tidak jauh beda dikelompokkan menjadi satu cluster. Berikut merupakan penjelasan dari masing-masing cluster

1. Cluster A terdiri dari satu kelompok saja, hal ini karena selisih nilai yang cukup besar antara kelompok pertama dan kedua, yaitu pada selisih mutlak nilai recency sebesar 82.952375, selisih mutlak nilai frequency sebesar 25.761904, begitu juga dengan selisih nilai monetary-nya, sedangkan nomer 1 dan 2 selisih nilai recency, frequency dan monetary tidak terlalu besar, sehingga diputuskan pada cluster A hanya terdiri dari kelompok nomor 0 saja. Berdasarkan hasil tersebut, ini menunjukkan bahwa konsumen pada cluster B sebagian besar terdiri dari kriteria konsumen yang pada waktu-waktu terakhir ini datang dan melakukan transaksi pada toko online tersebut terlihat dari nilai monetary-nya cukup besar.
2. Cluster B terdiri dari empat kelompok, cluster ini dikelompokkan berdasarkan kriteria selisih hasil nilai recency, frequency, dan monetary yang tidak terlalu besar antar

kelompoknya. Jika dilihat dari selisih mutlak nilai recency-nya pada kelompok nomer 1 dan 2 sebesar 4.214285, sedangkan selisih antara kelompok nomer 2 dan 3 selisih nilai recency-nya sebesar 41.242857. Pada selisih mutlak nilai frequency-nya sebesar 19.642858. Berdasarkan Hasil tersebut menunjukkan bahwa konsumen pada cluster B sebagian terdiri dari kriteria konsumen yang pada waktu-waktu terakhir ini datang ke toko cukup sering/intens.

3. Cluster C terdiri dari empat kelompok, cluster ini dikelompokkan berdasarkan kriteria selisih hasil nilai recency, frequency yang tidak terlalu besar antar kelompoknya. Berdasarkan Hasil tersebut menunjukkan bahwa konsumen pada cluster C sebagian terdiri dari kriteria konsumen yang intensitas kedatangan ke toko cukup tinggi atau sering dibandingkan konsumen pada cluster B, sedangkan pada nilai recency-nya menunjukkan hasil yang tidak terlalu tinggi, hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang kedatangan terakhir ke toko tidak pada waktu dekat ini.
4. *Customer D* terdiri dari tiga kelompok, cluster ini dikelompokkan berdasarkan kriteria selisih hasil nilai recency, frequency, dan monetary yang tidak terlalu besar antar kelompoknya. Berdasarkan Hasil tersebut menunjukkan bahwa konsumen pada cluster D sebagian terdiri dari kriteria konsumen yang intensitas kedatangan ke toko tinggi atau sering namun pada nilai recency-nya menunjukkan hasil yang rendah dan nilai monetary yang cukup tinggi, hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang datang ke toko merupakan konsumen yang cukup royal dalam berbelanja.

## BAB V

### PEMBAHASAN

Pada bab V ini merupakan pembahasan dari penelitian yang dilakukan, penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan pada salah satu toko online yang mempunyai problem dalam menentukan strategi agar sesuai dengan tujuan toko tersebut, namun dalam prakteknya toko tersebut mengalami kesulitan karena melibatkan banyak data. Dalam penelitian ini menggunakan metode RFM (*Recency, Frequency, Monetary*) dan data analitik, diharapkan dengan dilakukannya penelitian dan penerapan metode ini, toko online tersebut dapat mengambil tindakan sehingga tujuan untuk meningkatkan profit sesuai dengan harapan.

Salah satu tindakan yang dilakukan adalah menentukan strategi, ada beberapa strategi yang dapat diterapkan, strategi pertama yang bisa diberikan kepada *cluster* pertama ini adalah melakukan *maintenance* kepada pelanggan-pelanggan tersebut dengan tujuan tetap mempertahankan kondisi tersebut, *maintenance* yang dapat dilakukan misalnya dengan memberikan layanan *service* yang bagus kepada para pelanggan tersebut dengan memberikan respon *chatting* para *customers* dengan cepat dan tanggap serta pemberian informasi yang lengkap kepada pelanggan tentang kondisi produk yang ditanyakan oleh pembeli. Hal ini bertujuan agar pelanggan merasa diperhatikan dan tentunya untuk mendapatkan *customer satisfaction* yang nantinya tentu akan berimbas pada rating untuk toko tersebut.

Strategi kedua yang akan bisa diberikan oleh toko untuk *cluster* B dengan *recency* yang cukup rendah, namun *frequency* dan *monetary* tinggi adalah bisa dengan memberikan informasi diskon awal bulan atau akhir bulan pada produk-produk tertentu dengan *terms and condition* yang diberlakukan oleh toko tersebut, strategi lainnya adalah melakukan promosi pada akun toko tersebut, jenis promosi yang bisa digunakan adalah untuk menarik pelanggan *advertising*, *advertising* adalah merupakan periklanan yang dilakukan dengan

menggunakan jasa layanan berbayar, dimana dalam iklan tersebut ada beberapa macam hal yang harus diperhatikan seperti misi, pesan, dana atau *budget* serta media pengiklanan apa yang akan digunakan.

Strategi ketiga yang akan diberikan untuk *cluster C* dimana dalam *cluster C* ini permasalahan yang dihadapi toko tersebut sama hampir sama dengan *cluster B* yaitu masalah faktor *recency* yang rendah, tentu ini juga menjadi perhatian khusus menimbang pada *cluster* ini faktor *recency*-nya lebih rendah dibanding dengan *cluster B*, strategi lain adalah dengan melihat dan menganalisis dari segi bauran pemasarannya terutama dalam faktor *price* dan pesaingnya, apakah dalam faktor tersebut terjadi masalah atau tidak. Tentu hal ini juga menjadi faktor yang *crusial*. Sama halnya dengan *cluster B* dan *C*, *cluster D* yang mempunyai nilai *recency* terendah juga harus mendapatkan perhatian lebih dari toko tersebut, bagaimana toko tersebut menarik pelanggan baru untuk mau berbelanja ke toko, ini juga bisa dengan memberikan strategi dari segi variasi produk yang ditambah menjadi semakin beragam sehingga pelanggan mempunyai banyak pilihan produk sesuai kriteria dan spesifikasi dari pelanggan tersebut.

Peneliti telah mendapatkan pilihan alternatif yang telah di paparkan pada bab sebelumnya, selanjutnya dalam bab pembahasan ini, peneliti ingin membahas tentang bagaimana RFM ini digabung strategi lain seperti *marketing mix*, dimana dalam *marketing mix* ini juga dapat menjadi poin penting dalam *marketing*-nya, dalam hal ini *marketing mix* terdapat beberapa hal yang menjadi fokus utama, antara lain adalah *price* atau harga, *place*, *product*, *promotion*, atau biasa disebut dengan 4P.

4P ini menjadi penting karena didalam 4P ini tidak hanya melibatkan internal perusahaan atau toko tersebut saja namun juga melibatkan pihak pesaing, dalam perkembangannya *marketing mix* ini bertambah menjadi 7P, 3 terakhir yaitu *People* atau SDM nya, *process*, dan *packaging*. Dalam hal ini lebih kepada produk dan internal perusahaan. Hal ini juga penting untuk menarik pelanggan baik itu dalam masalah *trust*, *loyalty*, maupun *recency* itu sendiri

Selain dalam masalah metode yang digunakan seperti strategi pemasarannya, hal lainnya yang dapat mempengaruhi tingkat pembelian suatu produk adalah faktor-faktor luar yang mendukung, seperti pengaruh faktor lingkungan dan perbedaan perilaku individu terhadap keputusan pembelian. Tentu hal ini berhubungan dengan perilaku konsumen, yang dimana ini juga masuk dalam salah satu strategi bagaimana perusahaan tersebut dapat memahami serta mengerti perilaku konsumen yang mendasari dalam mengambil keputusan untuk membeli sebuah produk.

Hal-hal diatas dapat menjadi pertimbangan untuk toko dalam *mix and match* strategi pemasaran apa saja yang dapat menjadikan tujuan profit dari perusahaan atau *market* tersebut sesuai dengan harapan. Selain itu hal tersebut juga mendukung metode RFM yang menjadi fokus pada penelitian ini. Selain *marketing mix*, Penelitian ini juga menggunakan metode RFM dalam mengelompokkan *customers*, dalam hal ini mengelompokkan *customers* untuk mengetahui pelanggan yang mana yang merupakan *good customers*.

Penelitian tersebut bertujuan untuk mempertahankan customers yang sudah ada, terlebih di khususkan untuk memilih customer yang mempunyai kualitas tinggi atau *tracingcord* yang bagus bagi supermarket tersebut untuk kemudian dipertahankan atau diberi perhatian lebih karena para pelanggan tersebut merupakan golongan prioritas utama. Tujuan awal dari hal ini sebenarnya adalah untuk mengklasifikasikan antara pelanggan yang mempunyai kualitas bagus dengan pelanggan lainnya.

Data-data tersebut kemudian dimanfaatkan untuk memberikan *special advertisement* atau iklan khusus dari supermarket tersebut untuk pelanggan-pelanggan sesuai dengan karakteristik item atau barang-barang yang di beli oleh *customers* tersebut,

dari hal ini kita dapat mengetahui bahwa dibutuhkan metode manajemen yang spesifik dalam *maintainance* atau mempertahankan para pelanggan sebagai bentuk respon dari penyusutan pasar yang dihadapi oleh *japanese supermarket industry*.

Selain metode RFM yang dilakukan oleh peneliti, sebagai pembanding ada juga metode LRFMP dengan tujuan jangka panjang yaitu digunakan dalam memprediksi permasalahan *customers* dalam logistik. Kita dapat melihat bahwa LRFMP ini didapatkan dari seberapa lama pelanggan tersebut terdaftar sebagai *membership* dan LRFMP ini secara otomatis merekam semua profit yang didapat, hal ini juga memberikan saran perbaikan dari akurasi prediksi pembatalan. Bizhani et al. juga mempunyai teknik mengkombinasikan RFM dengan period dalam membagi *customers* menjadi beberapa segmen.

Pada Pareto chart pada analisis faktor RFM yang digunakan pada penelitian ini tidak hanya menginformasikan tentang homogenitas dan teknik apa yang digunakan tetapi juga menginformasikan penjualan saat ini tetapi juga mendefinisikan *customers* yang melakukan pembelian dan memberikan profit bagi supermarket terutama untuk ke depannya, tentu *good customers* seperti ini sangat menjanjikan bagi supermarket sehingga harus dipertahankan.

Hal lainnya adalah melakukan analisis rantai pasok pada penelitian tersebut, hal ini bisa digunakan untuk mengetahui keadaan toko, seperti misalnya toko sedang berada di fase penyusutan, atau bisa juga berada pada fase peningkatan. *Good customers* pada penelitian ini mendefinisikan *customers* yang berada di 3 kelompok superior yang harus dipertahankan dan diprioritaskan oleh toko, *good customer* didefinisikan sebagai konsumen yang intensitas kedatangannya cukup sering.

Hal ini merupakan salah satu langkah untuk mempertimbangkan atau mendapatkan usulan-usulan model yang dimana usulan ini akan digunakan untuk mengelompokan atau mengklasifikasikan pelanggan dari informasi data yang telah dihimpun sebelumnya, selain itu ada juga metode lain seperti metode regresi, dimana dalam metode regresi ini mempunyai keuntungan dalam memahami data kuantitatif. Namun kelemahan dalam menggunakan metode regresi adalah tidak dapat menginput jumlah total pembelian yang

dilakukan pada setiap klasifikasi sejumlah 10 grup. Sedangkan keuntungan menggunakan regresi adalah kemampuannya dalam memahami kuantitas regresi seberapa besar hal tersebut dalam menjelaskan variabel-variabel yang ada.



## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian yang telah dilakukan adalah penerapan metode RFM dan analitik sebagai dasar dalam menentukan strategi pemasaran pada sebuah toko online dapat dilihat bahwa hal tersebut cukup membantu dalam menentukan strategi dengan cara pengelompokan konsumen. Pengelompokan konsumen yang telah dilakukan dengan menggunakan metode RFM dan analitik memudahkan toko online dalam menentukan strategi yang akan diambil, terlebih dalam hal ini keterlibatan jumlah data yang cukup besar tidak memungkinkan jika dilakukan strategi pada masing-masing data secara menyeluruh, sehingga dibutuhkan metode yang tepat untuk membantu toko online tersebut dalam memberikan strategi untuk semua konsumennya sehingga toko online tersebut dalam memberikan strategi-strategi atau perlakuan-perlakuan yang tepat antar kelompok konsumen yang telah terbentuk. Pengelompokan ini merupakan hal yang cukup penting, karena jika tidak dilakukan pengelompokan pada para konsumen, maka akan membutuhkan banyak strategi, dimana hal ini dapat menyebabkan biaya yang cukup besar. Oleh karena itu dengan adanya pengelompokan ini juga diharapkan dapat menekan biaya yang dibutuhkan untuk menentukan strategi atau perlakuan yang tepat kepada para konsumennya.

#### **6.2 Saran**

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian di masa depan adalah peneliti dapat penggunaan metode yang lebih beragam, terlebih di masa depan akan menemui banyak permasalahan-permasalahan baru yang akan dihadapi, selain itu perkembangan ilmu juga



akan sangat pesat termasuk juga terciptanya metode-metode baru yang lebih efektif, sehingga diharapkan peneliti dapat memberikan solusi dari permasalahan-permasalahan yang akan muncul dimasa depan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aghazadeh, H. 2015. Strategic marketing management: Achieving superior business performance through intelligent marketing strategy. *Procedia—Social and Behavioral Sciences*, 207, 125–134. (DOI : 10.1016/j.sbspro.2015.10.161)
- A. J. Christy, A. Umamakeswari, L. Priyatharsini, and A. Neyaa. 2018. “RFM ranking – An effective approach to customer segmentation,” *J. King Saud Univ. - Comput. Inf. Sci.* (DOI: 10.1016/j.jksuci.2018.09.004)
- E. Park. 2019. “Motivations for customer revisit behavior in online review comments: Analyzing the role of user experience using big data approaches,” *Journal of Retailing and Consumer Services* 51, 14–18. (DOI :10.1016/j.jretconser.2019.05.019)
- Hirata E. 2019 .“Service characteristics and customer satisfaction in the container liner shipping industry”. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, Vol. 35, Issue 1, pp. 24-29. (DOI: 10.1016/j.ajsl.2019.03.004)
- Kim, W., Kim, H., Hwang, J. 2020. “Sustainable growth for the self-employed in the retail industry based on customer equity, customer satisfaction, and loyalty,” *Journal of Retailing and Consumer Services* 53.(DOI :10.1016/j.jretconser.2019.101963).
- Li, F., Wen, J., Ying, T., 2017. “The influence of crisis on tourists’ perceived destination image and revisit intention: An exploratory study of Chinese tourists to North Korea.” *Journal of Destination Marketing & Management*. (DOI : 10.1016/j.jdmm.2017.11.006).
- Meng, B., & Han, H. 2018. *Journal of Destination Marketing & Management* Working-holiday tourism attributes and satisfaction in forming word-of- mouth and revisit intentions : Impact of quantity and quality of intergroup contact. *Journal of Destination Marketing & Management*, pp. 1–11.(DOI: 10.1016/j.jdmm.2018.03.009)
- M. Mohammadzadeh, Z. Z. Hoseini, and H. Derafshi 2017. “A data mining approach for modeling churn behavior via RFM model in specialized clinics Case study: A public

- sector hospital in Tehran,” *Procedia Comput. Sci.*, vol. 120, pp. 23–30. (DOI: 10.1016/j.procs.2017.11.206).
- R. G. Martínez, R. A. Carrasco, J. García-Madariaga, C. P. Gallego, and E. Herrera-Viedma. 2019. “A comparison between Fuzzy Linguistic RFM Model and traditional RFM model applied to Campaign Management. Case study of retail business.,” *Procedia Comput. Sci.*, vol. 162, no. Itqm, pp. 281–289. (DOI: 10.1016/j.procs.2019.11.286)
- Salman, Doaa, Yasser Taw Taw, Mohamed Samy, Andrés Artal-Tur. 2017. A new marketing mix model to rescue the hospitality industry: Evidence from Egypt after the Arab Spring. *E Institute of International Economics (IEI-UV), University of Valencia, Spain. Journal 3 (2017) 47–69.*
- Tanaka, T., Hamaguchi, T., Saigo, T., & Tsuda, K. 2017. Classifying and Understanding Prospective Customers via Heterogeneity of Supermarket Stores. *Procedia Comput. Sci.*, 112, pp. 956-964. (DOI:10.1016/j.procs.2017.08.133).
- Wahab, N.A., Hassan L.F.A., Shahid, S.A.M., Maon, S.N., 2016. “The Relationship Between Marketing Mix And Customer Loyalty In Hijab Industry: The Mediating Effect Of Customer Satisfaction.” *Procedia Economics and Finance* 37 pp.366 – 371. (DOI : 10.1016/S2212-5671(16)30138-1)
- Xhema, Jonida, Hasan Metin, and Peter Groumpos. 2018. “Switching-Costs, Corporate Image and Product Quality Effect on Customer Loyalty: Kosovo RetailMarket.” *IFAC-PapersOnLine* 51-53 pp.287-292. (DOI : 10.1016/j.ifacol.2018.11.303)
- Yu, J., Lee, K., & Hyun, S. S. 2021. Understanding the influence of the perceived risk of the coronavirus disease (COVID-19) on the post-traumatic stress disorder and revisit intention of hotel guests. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 46. (DOI : 10.1016/j.jhtm.2021.01.010)

Zephaniah, C. O., Ogba, I.E., & Izogo, E. E. 2020 “Examining the Effect of Customers’ Perception of Bank Marketing Communication on Customer Loyalty.”ScientificAfrican, e00383.(DOI:10.1016/j.sciaf.2020.e00383.)



## LAMPIRAN

Transaction_ID	Invoice_ID	Product_Code	Product_Name	Quantity	Invoice_Date	Unit_Price	Customer_ID
1	4385	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	01/01/2018	4500	4
2	4385	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	01/01/2018	4600	4
3	4385	1	Dinning table classic	2	01/01/2018	5900	4
4	4385	27	Teak wood wardrobe: sliding door	4	01/01/2018	6800	4
5	4385	36	Wall rack: small wardrobe	5	01/01/2018	250	4
6	4385	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	1	01/01/2018	6600	4
7	4386	23	Book shelf: wardrobe type	5	01/01/2018	3800	109
8	4386	14	Classic teak wood chair	5	01/01/2018	250	109
9	4386	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	01/01/2018	4700	109
10	4387	22	Book shelf: medium size	1	01/01/2018	2800	89
11	4387	18	Wall clock cage: flower type	1	01/01/2018	38	89
12	4387	17	Wall clock cage: simple	4	01/01/2018	30	89
13	4387	7	Coffe table 6 persons	2	01/01/2018	2600	89
14	4387	6	Coffe table 4 persons	4	01/01/2018	2400	89
15	4388	20	Book shelf: decoration type	6	01/01/2018	2700	183
16	4388	10	Medicine box: small size	2	01/01/2018	75	183
17	4388	15	Minimalist teak wood chair	4	01/01/2018	230	183
18	4388	2	Dinning table minimalist	6	01/01/2018	5400	183
19	4388	8	Medicine box: large size	1	01/01/2018	110	183
20	4388	37	Wall rack: floating style	4	01/01/2018	230	183
21	4388	3	Small dining table	4	01/01/2018	3500	183
22	4389	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	1	02/01/2018	6300	181

23	4390	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	02/01/2018	4500	27
24	4391	33	Wall decoration: 2D flower style	2	02/01/2018	40	141
25	4391	6	Coffe table 4 persons	5	02/01/2018	2400	141
26	4391	12	Simple napkin box	6	02/01/2018	70	141
27	4391	23	Book shelf: wardrobe type	2	02/01/2018	3800	141
28	4391	17	Wall clock cage: simple	2	02/01/2018	30	141
29	4392	7	Coffe table 6 persons	3	02/01/2018	2600	49
30	4392	18	Wall clock cage: flower type	3	02/01/2018	38	49
31	4392	14	Classic teak wood chair	2	02/01/2018	250	49
32	4392	22	Book shelf: medium size	4	02/01/2018	2800	49
33	4392	9	Medicine box: medium size	6	02/01/2018	100	49
34	4392	5	Small table classic	5	02/01/2018	4000	49
35	4392	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	02/01/2018	4600	49
36	4392	20	Book shelf: decoration type	5	02/01/2018	2700	49
37	4392	19	Book shelf: large size	6	02/01/2018	3400	49
38	4392	34	Wall decoration: simple	2	02/01/2018	30	49
39	4392	32	Wall decoration: 3D style	5	02/01/2018	50	49
40	4392	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	02/01/2018	4880	49
41	4392	21	Book shelf: small size	3	02/01/2018	2300	49
42	4392	36	Wall rack: small wardrobe	4	02/01/2018	250	49
43	4393	10	Medicine box: small size	1	03/01/2018	75	172
44	4393	2	Dinning table minimalist	1	03/01/2018	5400	172
45	4393	3	Small dining table	4	03/01/2018	3500	172
46	4393	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	03/01/2018	6900	172
47	4394	9	Medicine box: medium size	2	03/01/2018	100	10
48	4394	19	Book shelf: large size	2	03/01/2018	3400	10
49	4394	4	Small table soft	3	03/01/2018	3700	10

50	4394	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	03/01/2018	4500	10
51	4394	17	Wall clock cage: simple	5	03/01/2018	30	10
52	4395	27	Teak wood wardrobe: sliding door	3	03/01/2018	6800	159
53	4396	13	Large napkin box	2	03/01/2018	90	95
54	4396	34	Wall decoration: simple	6	03/01/2018	30	95
55	4396	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	4	03/01/2018	4700	95
56	4396	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	03/01/2018	6600	95
57	4396	6	Coffe table 4 persons	5	03/01/2018	2400	95
58	4396	33	Wall decoration: 2D flower style	4	03/01/2018	40	95
59	4396	8	Medicine box: large size	6	03/01/2018	110	95
60	4396	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	5	03/01/2018	4880	95
61	4396	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	03/01/2018	4600	95
62	4396	1	Dinning table classic	2	03/01/2018	5900	95
63	4396	15	Minimalist teak wood chair	4	03/01/2018	230	95
64	4397	10	Medicine box: small size	5	04/01/2018	75	93
65	4397	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	04/01/2018	4500	93
66	4397	19	Book shelf: large size	3	04/01/2018	3400	93
67	4397	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	3	04/01/2018	4600	93
68	4397	5	Small table classic	6	04/01/2018	4000	93
69	4398	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	04/01/2018	6300	182
70	4398	9	Medicine box: medium size	2	04/01/2018	100	182
71	4398	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	04/01/2018	6900	182
72	4398	32	Wall decoration: 3D style	1	04/01/2018	50	182
73	4398	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	3	04/01/2018	6600	182
74	4399	37	Wall rack: floating style	5	04/01/2018	230	169

75	4399	1	Dinning table classic	5	04/01/2018	5900	169
76	4400	13	Large napkin box	5	04/01/2018	90	26
77	4400	21	Book shelf: small size	6	04/01/2018	2300	26
78	4400	15	Minimalist teak wood chair	5	04/01/2018	230	26
79	4400	34	Wall decoration: simple	6	04/01/2018	30	26
80	4400	17	Wall clock cage: simple	2	04/01/2018	30	26
81	4400	2	Dinning table minimalist	2	04/01/2018	5400	26
82	4400	12	Simple napkin box	1	04/01/2018	70	26
83	4400	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	1	04/01/2018	4700	26
84	4400	23	Book shelf: wardrobe type	4	04/01/2018	3800	26
85	4401	34	Wall decoration: simple	1	05/01/2018	30	13
86	4402	2	Dinning table minimalist	3	05/01/2018	5400	38
87	4402	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	4	05/01/2018	6300	38
88	4402	32	Wall decoration: 3D style	6	05/01/2018	50	38
89	4403	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	3	05/01/2018	6900	89
90	4403	18	Wall clock cage: flower type	3	05/01/2018	38	89
91	4404	23	Book shelf: wardrobe type	5	05/01/2018	3800	183
92	4404	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	05/01/2018	4600	183
93	4404	11	Classic napkin box	1	05/01/2018	85	183
94	4404	10	Medicine box: small size	5	05/01/2018	75	183
95	4404	16	Teak wood chair: large size	5	05/01/2018	300	183
96	4404	9	Medicine box: medium size	1	05/01/2018	100	183
97	4404	15	Minimalist teak wood chair	5	05/01/2018	230	183
98	4404	21	Book shelf: small size	3	05/01/2018	2300	183
99	4404	33	Wall decoration: 2D flower style	4	05/01/2018	40	183
100	4404	31	Mahogany wood wardrobe: sliding	2	05/01/2018	4700	183



101	4404	17	door Wall clock cage: simple	5	05/01/2018	30	183
102	4404	27	Teak wood wardrobe: sliding door	4	05/01/2018	6800	183
103	4404	13	Large napkin box	2	05/01/2018	90	183
104	4404	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	1	05/01/2018	6600	183
105	4404	14	Classic teak wood chair	6	05/01/2018	250	183
106	4405	6	Coffe table 4 persons	3	06/01/2018	2400	68
107	4405	7	Coffe table 6 persons	4	06/01/2018	2600	68
108	4406	23	Book shelf: wardrobe type	1	06/01/2018	3800	114
109	4407	3	Small dining table	4	06/01/2018	3500	144
110	4407	16	Teak wood chair: large size	4	06/01/2018	300	144
111	4407	2	Dinning table minimalist	1	06/01/2018	5400	144
112	4408	1	Dinning table classic	2	06/01/2018	5900	41
113	4408	13	Large napkin box	4	06/01/2018	90	41
114	4408	8	Medicine box: large size	1	06/01/2018	110	41
115	4408	34	Wall decoration: simple	2	06/01/2018	30	41
116	4408	32	Wall decoration: 3D style	4	06/01/2018	50	41
117	4408	14	Classic teak wood chair	4	06/01/2018	250	41
118	4408	20	Book shelf: decoration type	5	06/01/2018	2700	41
119	4408	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	6	06/01/2018	4700	41
120	4408	33	Wall decoration: 2D flower style	2	06/01/2018	40	41
121	4408	5	Small table classic	3	06/01/2018	4000	41
122	4408	19	Book shelf: large size	5	06/01/2018	3400	41
123	4408	22	Book shelf: medium size	6	06/01/2018	2800	41
124	4408	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	2	06/01/2018	6900	41
125	4408	18	Wall clock cage: flower type	3	06/01/2018	38	41
126	4408	12	Simple napkin box	3	06/01/2018	70	41

127	4409	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	07/01/2018	4600	16
128	4410	32	Wall decoration: 3D style	5	07/01/2018	50	169
129	4410	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	07/01/2018	6600	169
130	4410	10	Medicine box: small size	1	07/01/2018	75	169
131	4411	3	Small dining table	2	07/01/2018	3500	134
132	4411	36	Wall rack: small wardrobe	4	07/01/2018	250	134
133	4411	6	Coffe table 4 persons	3	07/01/2018	2400	134
134	4411	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	07/01/2018	6300	134
135	4411	15	Minimalist teak wood chair	1	07/01/2018	230	134
136	4411	21	Book shelf: small size	6	07/01/2018	2300	134
137	4412	4	Small table soft	6	07/01/2018	3700	174
138	4412	27	Teak wood wardrobe: sliding door	5	07/01/2018	6800	174
139	4412	14	Classic teak wood chair	1	07/01/2018	250	174
140	4412	33	Wall decoration: 2D flower style	5	07/01/2018	40	174
141	4412	2	Dinning table minimalist	6	07/01/2018	5400	174
142	4412	5	Small table classic	4	07/01/2018	4000	174
143	4412	23	Book shelf: wardrobe type	5	07/01/2018	3800	174
144	4412	18	Wall clock cage: flower type	5	07/01/2018	38	174
145	4412	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	6	07/01/2018	4500	174
146	4412	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	07/01/2018	4880	174
147	4412	35	Wall rack: long size	4	07/01/2018	200	174
148	4413	1	Dinning table classic	2	08/01/2018	5900	107
149	4413	15	Minimalist teak wood chair	3	08/01/2018	230	107
150	4413	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	08/01/2018	6600	107
151	4413	11	Classic napkin box	4	08/01/2018	85	107
152	4413	18	Wall clock cage: flower type	1	08/01/2018	38	107
153	4413	20	Book shelf:	2	08/01/2018	2700	107

154	4414	2	decoration type Dinning table minimalist	1	08/01/2018	5400	62
155	4414	22	Book shelf: medium size	4	08/01/2018	2800	62
156	4414	35	Wall rack: long size	5	08/01/2018	200	62
157	4414	9	Medicine box: medium size	6	08/01/2018	100	62
158	4414	4	Small table soft	6	08/01/2018	3700	62
159	4415	34	Wall decoration: simple	2	08/01/2018	30	186
160	4415	10	Medicine box: small size	5	08/01/2018	75	186
161	4416	36	Wall rack: small wardrobe	6	08/01/2018	250	39
162	4416	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	08/01/2018	6900	39
163	4416	16	Teak wood chair: large size	6	08/01/2018	300	39
164	4416	33	Wall decoration: 2D flower style	2	08/01/2018	40	39
165	4416	23	Book shelf: wardrobe type	4	08/01/2018	3800	39
166	4416	32	Wall decoration: 3D style	5	08/01/2018	50	39
167	4416	6	Coffe table 4 persons	4	08/01/2018	2400	39
168	4416	12	Simple napkin box	4	08/01/2018	70	39
169	4417	16	Teak wood chair: large size	1	09/01/2018	300	49
170	4418	20	Book shelf: decoration type	5	09/01/2018	2700	12
171	4418	8	Medicine box: large size	6	09/01/2018	110	12
172	4418	33	Wall decoration: 2D flower style	6	09/01/2018	40	12
173	4419	14	Classic teak wood chair	2	09/01/2018	250	163
174	4419	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	3	09/01/2018	4880	163
175	4420	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	09/01/2018	6300	106
176	4420	6	Coffe table 4 persons	4	09/01/2018	2400	106
177	4420	32	Wall decoration: 3D style	1	09/01/2018	50	106
178	4420	36	Wall rack: small wardrobe	6	09/01/2018	250	106
179	4420	13	Large napkin box	4	09/01/2018	90	106

180	4420	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	09/01/2018	6600	106
181	4420	11	Classic napkin box	1	09/01/2018	85	106
182	4420	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	09/01/2018	4500	106
183	4420	34	Wall decoration: simple	5	09/01/2018	30	106
184	4420	21	Book shelf: small size	6	09/01/2018	2300	106
185	4420	19	Book shelf: large size	3	09/01/2018	3400	106
186	4420	7	Coffe table 6 persons	3	09/01/2018	2600	106
187	4420	23	Book shelf: wardrobe type	4	09/01/2018	3800	106
188	4420	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	3	09/01/2018	4600	106
189	4420	3	Small dining table	5	09/01/2018	3500	106
190	4421	32	Wall decoration: 3D style	2	10/01/2018	50	103
191	4422	13	Large napkin box	4	10/01/2018	90	1
192	4422	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	10/01/2018	4500	1
193	4422	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	1	10/01/2018	6900	1
194	4422	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	1	10/01/2018	4700	1
195	4423	18	Wall clock cage: flower type	2	10/01/2018	38	189
196	4423	16	Teak wood chair: large size	4	10/01/2018	300	189
197	4423	35	Wall rack: long size	4	10/01/2018	200	189
198	4423	5	Small table classic	4	10/01/2018	4000	189
199	4423	20	Book shelf: decoration type	6	10/01/2018	2700	189
200	4423	10	Medicine box: small size	2	10/01/2018	75	189
201	4424	9	Medicine box: medium size	4	10/01/2018	100	73
202	4424	21	Book shelf: small size	6	10/01/2018	2300	73
203	4424	22	Book shelf: medium size	3	10/01/2018	2800	73
204	4424	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	10/01/2018	4600	73
205	4424	3	Small dining table	4	10/01/2018	3500	73
206	4424	34	Wall decoration: simple	2	10/01/2018	30	73

207	4424	14	Classic teak wood chair	6	10/01/2018	250	73
208	4424	8	Medicine box: large size	6	10/01/2018	110	73
209	4424	1	Dinning table classic	3	10/01/2018	5900	73
210	4424	17	Wall clock cage: simple	5	10/01/2018	30	73
211	4425	22	Book shelf: medium size	2	11/01/2018	2800	56
212	4425	17	Wall clock cage: simple	2	11/01/2018	30	56
213	4425	9	Medicine box: medium size	4	11/01/2018	100	56
214	4425	15	Minimalist teak wood chair	6	11/01/2018	230	56
215	4425	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	6	11/01/2018	4880	56
216	4425	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	11/01/2018	4600	56
217	4426	27	Teak wood wardrobe: sliding door	4	11/01/2018	6800	163
218	4427	35	Wall rack: long size	3	11/01/2018	200	130
219	4427	13	Large napkin box	5	11/01/2018	90	130
220	4427	20	Book shelf: decoration type	2	11/01/2018	2700	130
221	4428	18	Wall clock cage: flower type	5	11/01/2018	38	149
222	4428	19	Book shelf: large size	5	11/01/2018	3400	149
223	4428	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	11/01/2018	6600	149
224	4428	36	Wall rack: small wardrobe	2	11/01/2018	250	149
225	4428	3	Small dining table	5	11/01/2018	3500	149
226	4428	33	Wall decoration: 2D flower style	3	11/01/2018	40	149
227	4428	16	Teak wood chair: large size	5	11/01/2018	300	149
228	4428	5	Small table classic	1	11/01/2018	4000	149
229	4428	10	Medicine box: small size	6	11/01/2018	75	149
230	4428	23	Book shelf: wardrobe type	3	11/01/2018	3800	149
231	4428	21	Book shelf: small size	3	11/01/2018	2300	149
232	4429	31	Mahogany wood wardrobe: sliding	1	12/01/2018	4700	107

233	4430	16	door Teak wood chair: large size	5	12/01/2018	300	43
234	4430	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	12/01/2018	6300	43
235	4431	37	Wall rack: floating style	2	12/01/2018	230	50
236	4431	14	Classic teak wood chair	3	12/01/2018	250	50
237	4431	9	Medicine box: medium size	2	12/01/2018	100	50
238	4431	21	Book shelf: small size	4	12/01/2018	2300	50
239	4431	34	Wall decoration: simple	4	12/01/2018	30	50
240	4431	20	Book shelf: decoration type	6	12/01/2018	2700	50
241	4432	3	Small dining table	5	12/01/2018	3500	170
242	4432	1	Dinning table classic	2	12/01/2018	5900	170
243	4432	2	Dinning table minimalist	5	12/01/2018	5400	170
244	4432	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	6	12/01/2018	6900	170
245	4432	8	Medicine box: large size	5	12/01/2018	110	170
246	4432	7	Coffe table 6 persons	6	12/01/2018	2600	170
247	4432	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	12/01/2018	4600	170
248	4432	12	Simple napkin box	4	12/01/2018	70	170
249	4432	18	Wall clock cage: flower type	5	12/01/2018	38	170
250	4432	4	Small table soft	2	12/01/2018	3700	170
251	4432	17	Wall clock cage: simple	3	12/01/2018	30	170
252	4432	32	Wall decoration: 3D style	1	12/01/2018	50	170
253	4433	37	Wall rack: floating style	4	13/01/2018	230	10
254	4434	14	Classic teak wood chair	4	13/01/2018	250	131
255	4434	6	Coffe table 4 persons	6	13/01/2018	2400	131
256	4434	5	Small table classic	2	13/01/2018	4000	131
257	4434	13	Large napkin box	2	13/01/2018	90	131
258	4435	17	Wall clock cage: simple	6	13/01/2018	30	66
259	4435	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	13/01/2018	6300	66

260	4435	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	13/01/2018	4500	66
261	4436	2	Dinning table minimalist	1	13/01/2018	5400	24
262	4436	3	Small dining table	5	13/01/2018	3500	24
263	4436	10	Medicine box: small size	6	13/01/2018	75	24
264	4436	33	Wall decoration: 2D flower style	1	13/01/2018	40	24
265	4436	27	Teak wood wardrobe: sliding door	2	13/01/2018	6800	24
266	4436	18	Wall clock cage: flower type	3	13/01/2018	38	24
267	4436	7	Coffe table 6 persons	4	13/01/2018	2600	24
268	4436	22	Book shelf: medium size	6	13/01/2018	2800	24
269	4436	19	Book shelf: large size	6	13/01/2018	3400	24
270	4436	34	Wall decoration: simple	2	13/01/2018	30	24
271	4436	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	5	13/01/2018	4880	24
272	4436	15	Minimalist teak wood chair	4	13/01/2018	230	24
273	4436	8	Medicine box: large size	3	13/01/2018	110	24
274	4437	14	Classic teak wood chair	4	14/01/2018	250	11
275	4437	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	14/01/2018	4880	11
276	4437	13	Large napkin box	1	14/01/2018	90	11
277	4438	6	Coffe table 4 persons	3	14/01/2018	2400	100
278	4439	19	Book shelf: large size	2	14/01/2018	3400	161
279	4440	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	14/01/2018	4600	50
280	4440	15	Minimalist teak wood chair	4	14/01/2018	230	50
281	4440	12	Simple napkin box	5	14/01/2018	70	50
282	4440	27	Teak wood wardrobe: sliding door	4	14/01/2018	6800	50
283	4440	34	Wall decoration: simple	4	14/01/2018	30	50
284	4440	4	Small table soft	3	14/01/2018	3700	50
285	4440	31	Mahogany wood wardrobe: sliding	6	14/01/2018	4700	50

286	4440	36	door Wall rack: small wardrobe	6	14/01/2018	250	50
287	4440	35	Wall rack: long size	2	14/01/2018	200	50
288	4440	8	Medicine box: large size	1	14/01/2018	110	50
289	4440	3	Small dining table	4	14/01/2018	3500	50
290	4440	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	14/01/2018	6600	50
291	4440	37	Wall rack: floating style	6	14/01/2018	230	50
292	4440	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	14/01/2018	4500	50
293	4440	21	Book shelf: small size	1	14/01/2018	2300	50
294	4440	7	Coffe table 6 persons	4	14/01/2018	2600	50
295	4441	4	Small table soft	2	15/01/2018	3700	14
296	4441	23	Book shelf: wardrobe type	6	15/01/2018	3800	14
297	4441	12	Simple napkin box	3	15/01/2018	70	14
298	4441	34	Wall decoration: simple	4	15/01/2018	30	14
299	4441	1	Dinning table classic	4	15/01/2018	5900	14
300	4441	33	Wall decoration: 2D flower style	1	15/01/2018	40	14
301	4442	20	Book shelf: decoration type	4	15/01/2018	2700	159
302	4442	2	Dinning table minimalist	4	15/01/2018	5400	159
303	4442	8	Medicine box: large size	5	15/01/2018	110	159
304	4442	19	Book shelf: large size	6	15/01/2018	3400	159
305	4442	9	Medicine box: medium size	2	15/01/2018	100	159
306	4442	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	15/01/2018	4500	159
307	4443	3	Small dining table	1	15/01/2018	3500	34
308	4443	11	Classic napkin box	2	15/01/2018	85	34
309	4443	22	Book shelf: medium size	2	15/01/2018	2800	34
310	4443	18	Wall clock cage: flower type	1	15/01/2018	38	34
311	4443	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	15/01/2018	4600	34
312	4444	14	Classic teak wood chair	4	15/01/2018	250	101



313	4444	13	Large napkin box	6	15/01/2018	90	101
314	4444	35	Wall rack: long size	6	15/01/2018	200	101
315	4444	6	Coffe table 4 persons	2	15/01/2018	2400	101
316	4445	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	16/01/2018	6900	144
317	4445	16	Teak wood chair: large size	4	16/01/2018	300	144
318	4446	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	16/01/2018	6600	186
319	4446	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	4	16/01/2018	4700	186
320	4446	7	Coffe table 6 persons	1	16/01/2018	2600	186
321	4446	37	Wall rack: floating style	6	16/01/2018	230	186
322	4446	1	Dinning table classic	3	16/01/2018	5900	186
323	4446	10	Medicine box: small size	4	16/01/2018	75	186
324	4447	2	Dinning table minimalist	1	16/01/2018	5400	165
325	4447	4	Small table soft	2	16/01/2018	3700	165
326	4447	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	16/01/2018	6300	165
327	4447	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	5	16/01/2018	4880	165
328	4448	34	Wall decoration: simple	4	16/01/2018	30	187
329	4448	36	Wall rack: small wardrobe	3	16/01/2018	250	187
330	4448	11	Classic napkin box	4	16/01/2018	85	187
331	4448	17	Wall clock cage: simple	2	16/01/2018	30	187
332	4448	12	Simple napkin box	1	16/01/2018	70	187
333	4448	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	16/01/2018	4500	187
334	4448	35	Wall rack: long size	4	16/01/2018	200	187
335	4448	27	Teak wood wardrobe: sliding door	6	16/01/2018	6800	187
336	4448	14	Classic teak wood chair	2	16/01/2018	250	187
337	4449	21	Book shelf: small size	3	17/01/2018	2300	60
338	4449	35	Wall rack: long size	6	17/01/2018	200	60

339	4450	37	Wall rack: floating style	6	17/01/2018	230	43
340	4450	8	Medicine box: large size	3	17/01/2018	110	43
341	4450	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	6	17/01/2018	6900	43
342	4450	18	Wall clock cage: flower type	1	17/01/2018	38	43
343	4450	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	17/01/2018	6300	43
344	4450	23	Book shelf: wardrobe type	4	17/01/2018	3800	43
345	4451	9	Medicine box: medium size	4	17/01/2018	100	56
346	4451	6	Coffe table 4 persons	4	17/01/2018	2400	56
347	4451	20	Book shelf: decoration type	6	17/01/2018	2700	56
348	4451	14	Classic teak wood chair	3	17/01/2018	250	56
349	4452	13	Large napkin box	6	17/01/2018	90	20
350	4452	12	Simple napkin box	2	17/01/2018	70	20
351	4452	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	17/01/2018	4500	20
352	4452	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	2	17/01/2018	4880	20
353	4452	34	Wall decoration: simple	2	17/01/2018	30	20
354	4452	17	Wall clock cage: simple	4	17/01/2018	30	20
355	4452	32	Wall decoration: 3D style	6	17/01/2018	50	20
356	4452	19	Book shelf: large size	1	17/01/2018	3400	20
357	4452	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	17/01/2018	4700	20
358	4453	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	5	18/01/2018	4700	3
359	4453	4	Small table soft	2	18/01/2018	3700	3
360	4453	6	Coffe table 4 persons	5	18/01/2018	2400	3
361	4453	17	Wall clock cage: simple	1	18/01/2018	30	3
362	4454	23	Book shelf: wardrobe type	2	18/01/2018	3800	57
363	4455	22	Book shelf: medium size	5	18/01/2018	2800	187
364	4455	29	Mahogany wood	6	18/01/2018	4600	187

365	4456	32	wardrobe: 3 doors Wall decoration: 3D style	5	18/01/2018	50	112
366	4456	27	Teak wood wardrobe: sliding door	2	18/01/2018	6800	112
367	4456	18	Wall clock cage: flower type	3	18/01/2018	38	112
368	4456	12	Simple napkin box	6	18/01/2018	70	112
369	4456	10	Medicine box: small size	3	18/01/2018	75	112
370	4456	34	Wall decoration: simple	2	18/01/2018	30	112
371	4456	8	Medicine box: large size	5	18/01/2018	110	112
372	4456	16	Teak wood chair: large size	6	18/01/2018	300	112
373	4456	2	Dinning table minimalist	4	18/01/2018	5400	112
374	4456	3	Small dining table	6	18/01/2018	3500	112
375	4456	11	Classic napkin box	4	18/01/2018	85	112
376	4456	21	Book shelf: small size	4	18/01/2018	2300	112
377	4456	14	Classic teak wood chair	6	18/01/2018	250	112
378	4456	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	18/01/2018	6300	112
379	4457	7	Coffe table 6 persons	1	19/01/2018	2600	41
380	4457	15	Minimalist teak wood chair	1	19/01/2018	230	41
381	4457	37	Wall rack: floating style	1	19/01/2018	230	41
382	4457	9	Medicine box: medium size	3	19/01/2018	100	41
383	4457	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	19/01/2018	4700	41
384	4458	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	19/01/2018	4880	136
385	4458	8	Medicine box: large size	6	19/01/2018	110	136
386	4458	34	Wall decoration: simple	2	19/01/2018	30	136
387	4458	5	Small table classic	5	19/01/2018	4000	136
388	4458	21	Book shelf: small size	5	19/01/2018	2300	136
389	4459	6	Coffe table 4 persons	3	19/01/2018	2400	80
390	4459	23	Book shelf:	2	19/01/2018	3800	80

391	4460	20	wardrobe type Book shelf:	1	19/01/2018	2700	54
392	4460	13	decoration type Large napkin box	3	19/01/2018	90	54
393	4460	35	Wall rack: long size	6	19/01/2018	200	54
394	4460	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	19/01/2018	4600	54
395	4460	10	Medicine box: small size	2	19/01/2018	75	54
396	4460	22	Book shelf: medium size	2	19/01/2018	2800	54
397	4460	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	5	19/01/2018	6900	54
398	4460	32	Wall decoration: 3D style	3	19/01/2018	50	54
399	4460	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	4	19/01/2018	6300	54
400	4461	4	Small table soft	2	20/01/2018	3700	67
401	4461	19	Book shelf: large size	2	20/01/2018	3400	67
402	4461	11	Classic napkin box	4	20/01/2018	85	67
403	4461	18	Wall clock cage: flower type	4	20/01/2018	38	67
404	4461	6	Coffe table 4 persons	4	20/01/2018	2400	67
405	4462	16	Teak wood chair: large size	3	20/01/2018	300	168
406	4462	27	Teak wood wardrobe: sliding door	5	20/01/2018	6800	168
407	4462	2	Dinning table minimalist	6	20/01/2018	5400	168
408	4462	20	Book shelf: decoration type	1	20/01/2018	2700	168
409	4462	33	Wall decoration: 2D flower style	2	20/01/2018	40	168
410	4462	12	Simple napkin box	5	20/01/2018	70	168
411	4463	23	Book shelf: wardrobe type	1	20/01/2018	3800	27
412	4463	10	Medicine box: small size	2	20/01/2018	75	27
413	4463	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	3	20/01/2018	4600	27
414	4463	1	Dinning table classic	3	20/01/2018	5900	27
415	4463	8	Medicine box: large size	6	20/01/2018	110	27
416	4464	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	20/01/2018	4880	88

417	4464	37	Wall rack: floating style	5	20/01/2018	230	88
418	4464	14	Classic teak wood chair	1	20/01/2018	250	88
419	4464	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	20/01/2018	4500	88
420	4464	17	Wall clock cage: simple	5	20/01/2018	30	88
421	4465	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	21/01/2018	4500	38
422	4466	3	Small dining table	5	21/01/2018	3500	156
423	4466	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	21/01/2018	6300	156
424	4466	33	Wall decoration: 2D flower style	2	21/01/2018	40	156
425	4466	35	Wall rack: long size	3	21/01/2018	200	156
426	4466	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	5	21/01/2018	4700	156
427	4467	36	Wall rack: small wardrobe	2	21/01/2018	250	129
428	4467	4	Small table soft	4	21/01/2018	3700	129
429	4467	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	6	21/01/2018	4880	129
430	4467	34	Wall decoration: simple	1	21/01/2018	30	129
431	4467	16	Teak wood chair: large size	6	21/01/2018	300	129
432	4467	32	Wall decoration: 3D style	3	21/01/2018	50	129
433	4468	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	21/01/2018	4600	97
434	4468	27	Teak wood wardrobe: sliding door	4	21/01/2018	6800	97
435	4468	17	Wall clock cage: simple	5	21/01/2018	30	97
436	4468	37	Wall rack: floating style	2	21/01/2018	230	97
437	4468	22	Book shelf: medium size	2	21/01/2018	2800	97
438	4468	19	Book shelf: large size	3	21/01/2018	3400	97
439	4468	23	Book shelf: wardrobe type	6	21/01/2018	3800	97
440	4468	13	Large napkin box	2	21/01/2018	90	97
441	4468	21	Book shelf: small size	3	21/01/2018	2300	97
442	4469	30	Mahogany wood	1	22/01/2018	4500	172

443	4469	31	wardrobe: 2 doors Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	22/01/2018	4700	172
444	4469	22	Book shelf: medium size	4	22/01/2018	2800	172
445	4469	1	Dinning table classic	4	22/01/2018	5900	172
446	4469	9	Medicine box: medium size	6	22/01/2018	100	172
447	4470	14	Classic teak wood chair	2	22/01/2018	250	148
448	4470	5	Small table classic	3	22/01/2018	4000	148
449	4471	2	Dinning table minimalist	1	22/01/2018	5400	124
450	4471	12	Simple napkin box	2	22/01/2018	70	124
451	4471	3	Small dining table	6	22/01/2018	3500	124
452	4471	20	Book shelf: decoration type	2	22/01/2018	2700	124
453	4471	13	Large napkin box	2	22/01/2018	90	124
454	4471	18	Wall clock cage: flower type	2	22/01/2018	38	124
455	4472	7	Coffe table 6 persons	6	22/01/2018	2600	133
456	4472	11	Classic napkin box	2	22/01/2018	85	133
457	4472	34	Wall decoration: simple	1	22/01/2018	30	133
458	4472	35	Wall rack: long size	5	22/01/2018	200	133
459	4472	15	Minimalist teak wood chair	1	22/01/2018	230	133
460	4472	10	Medicine box: small size	6	22/01/2018	75	133
461	4472	21	Book shelf: small size	3	22/01/2018	2300	133
462	4472	33	Wall decoration: 2D flower style	1	22/01/2018	40	133
463	4473	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	23/01/2018	6300	132
464	4473	20	Book shelf: decoration type	4	23/01/2018	2700	132
465	4473	2	Dinning table minimalist	5	23/01/2018	5400	132
466	4474	18	Wall clock cage: flower type	2	23/01/2018	38	30
467	4475	6	Coffe table 4 persons	3	23/01/2018	2400	155
468	4475	22	Book shelf: medium size	6	23/01/2018	2800	155
469	4476	32	Wall decoration:	5	23/01/2018	50	45

470	4476	3	3D style Small dining table	2	23/01/2018	3500	45
471	4476	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	23/01/2018	4700	45
472	4476	13	Large napkin box	6	23/01/2018	90	45
473	4476	35	Wall rack: long size	6	23/01/2018	200	45
474	4476	34	Wall decoration: simple	2	23/01/2018	30	45
475	4476	36	Wall rack: small wardrobe	5	23/01/2018	250	45
476	4476	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	6	23/01/2018	4600	45
477	4476	7	Coffe table 6 persons	2	23/01/2018	2600	45
478	4476	9	Medicine box: medium size	3	23/01/2018	100	45
479	4476	11	Classic napkin box	5	23/01/2018	85	45
480	4476	33	Wall decoration: 2D flower style	1	23/01/2018	40	45
481	4476	19	Book shelf: large size	3	23/01/2018	3400	45
482	4476	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	5	23/01/2018	6900	45
483	4476	23	Book shelf: wardrobe type	2	23/01/2018	3800	45
484	4477	20	Book shelf: decoration type	6	24/01/2018	2700	166
485	4477	17	Wall clock cage: simple	6	24/01/2018	30	166
486	4478	12	Simple napkin box	1	24/01/2018	70	140
487	4479	10	Medicine box: small size	5	24/01/2018	75	5
488	4479	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	6	24/01/2018	4700	5
489	4479	27	Teak wood wardrobe: sliding door	1	24/01/2018	6800	5
490	4480	37	Wall rack: floating style	6	24/01/2018	230	146
491	4480	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	24/01/2018	6600	146
492	4480	4	Small table soft	3	24/01/2018	3700	146
493	4480	21	Book shelf: small size	1	24/01/2018	2300	146
494	4480	16	Teak wood chair: large size	4	24/01/2018	300	146
495	4480	7	Coffe table 6	5	24/01/2018	2600	146

496	4480	29	persons Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	24/01/2018	4600	146
497	4480	13	Large napkin box	4	24/01/2018	90	146
498	4480	5	Small table classic	2	24/01/2018	4000	146
499	4480	34	Wall decoration: simple	1	24/01/2018	30	146
500	4480	6	Coffe table 4 persons	2	24/01/2018	2400	146
501	4480	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	3	24/01/2018	4880	146
502	4480	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	24/01/2018	6900	146
503	4480	15	Minimalist teak wood chair	4	24/01/2018	230	146
504	4480	14	Classic teak wood chair	5	24/01/2018	250	146
505	4481	37	Wall rack: floating style	1	25/01/2018	230	10
506	4481	21	Book shelf: small size	3	25/01/2018	2300	10
507	4482	7	Coffe table 6 persons	6	25/01/2018	2600	32
508	4482	17	Wall clock cage: simple	1	25/01/2018	30	32
509	4482	34	Wall decoration: simple	5	25/01/2018	30	32
510	4483	6	Coffe table 4 persons	4	25/01/2018	2400	17
511	4483	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	1	25/01/2018	6300	17
512	4484	4	Small table soft	1	25/01/2018	3700	152
513	4484	35	Wall rack: long size	6	25/01/2018	200	152
514	4484	14	Classic teak wood chair	6	25/01/2018	250	152
515	4484	8	Medicine box: large size	5	25/01/2018	110	152
516	4484	27	Teak wood wardrobe: sliding door	5	25/01/2018	6800	152
517	4484	10	Medicine box: small size	1	25/01/2018	75	152
518	4484	32	Wall decoration: 3D style	1	25/01/2018	50	152
519	4484	3	Small dining table	4	25/01/2018	3500	152
520	4484	12	Simple napkin box	4	25/01/2018	70	152
521	4484	33	Wall decoration: 2D flower style	5	25/01/2018	40	152
522	4484	24	Teak wood	2	25/01/2018	6900	152



523	4484	18	wardrobe: 4 doors Wall clock cage: flower type	5	25/01/2018	38	152
524	4484	9	Medicine box: medium size	5	25/01/2018	100	152
525	4484	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	25/01/2018	4700	152
526	4485	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	1	26/01/2018	6900	35
527	4485	18	Wall clock cage: flower type	1	26/01/2018	38	35
528	4485	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	1	26/01/2018	6600	35
529	4485	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	3	26/01/2018	4600	35
530	4486	36	Wall rack: small wardrobe	4	26/01/2018	250	53
531	4486	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	26/01/2018	4880	53
532	4486	3	Small dining table	2	26/01/2018	3500	53
533	4486	32	Wall decoration: 3D style	4	26/01/2018	50	53
534	4487	6	Coffe table 4 persons	1	26/01/2018	2400	11
535	4487	7	Coffe table 6 persons	6	26/01/2018	2600	11
536	4487	12	Simple napkin box	3	26/01/2018	70	11
537	4488	33	Wall decoration: 2D flower style	3	26/01/2018	40	185
538	4488	17	Wall clock cage: simple	5	26/01/2018	30	185
539	4488	2	Dinning table minimalist	4	26/01/2018	5400	185
540	4488	10	Medicine box: small size	1	26/01/2018	75	185
541	4488	23	Book shelf: wardrobe type	3	26/01/2018	3800	185
542	4488	16	Teak wood chair: large size	2	26/01/2018	300	185
543	4488	21	Book shelf: small size	6	26/01/2018	2300	185
544	4488	34	Wall decoration: simple	1	26/01/2018	30	185
545	4488	15	Minimalist teak wood chair	3	26/01/2018	230	185
546	4488	8	Medicine box: large size	4	26/01/2018	110	185
547	4489	20	Book shelf: decoration type	1	27/01/2018	2700	132

548	4489	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	27/01/2018	4700	132
549	4489	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	6	27/01/2018	4880	132
550	4489	3	Small dining table	1	27/01/2018	3500	132
551	4489	8	Medicine box: large size	3	27/01/2018	110	132
552	4489	11	Classic napkin box	1	27/01/2018	85	132
553	4490	4	Small table soft	3	27/01/2018	3700	87
554	4490	21	Book shelf: small size	5	27/01/2018	2300	87
555	4491	6	Coffe table 4 persons	3	27/01/2018	2400	77
556	4491	32	Wall decoration: 3D style	3	27/01/2018	50	77
557	4491	36	Wall rack: small wardrobe	5	27/01/2018	250	77
558	4491	35	Wall rack: long size	1	27/01/2018	200	77
559	4491	37	Wall rack: floating style	6	27/01/2018	230	77
560	4492	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	3	27/01/2018	4600	171
561	4492	19	Book shelf: large size	4	27/01/2018	3400	171
562	4492	23	Book shelf: wardrobe type	4	27/01/2018	3800	171
563	4492	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	1	27/01/2018	6900	171
564	4492	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	27/01/2018	6600	171
565	4492	27	Teak wood wardrobe: sliding door	3	27/01/2018	6800	171
566	4492	5	Small table classic	2	27/01/2018	4000	171
567	4492	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	27/01/2018	6300	171
568	4493	33	Wall decoration: 2D flower style	4	28/01/2018	40	157
569	4493	17	Wall clock cage: simple	5	28/01/2018	30	157
570	4494	18	Wall clock cage: flower type	5	28/01/2018	38	47
571	4494	32	Wall decoration: 3D style	1	28/01/2018	50	47
572	4494	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	3	28/01/2018	4880	47
573	4494	10	Medicine box: small size	1	28/01/2018	75	47

574	4495	9	Medicine box: medium size	3	28/01/2018	100	103
575	4495	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	28/01/2018	6900	103
576	4495	27	Teak wood wardrobe: sliding door	5	28/01/2018	6800	103
577	4495	22	Book shelf: medium size	1	28/01/2018	2800	103
578	4495	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	28/01/2018	6600	103
579	4495	35	Wall rack: long size	2	28/01/2018	200	103
580	4496	3	Small dining table	5	28/01/2018	3500	150
581	4496	2	Dinning table minimalist	1	28/01/2018	5400	150
582	4496	13	Large napkin box	2	28/01/2018	90	150
583	4496	11	Classic napkin box	2	28/01/2018	85	150
584	4496	19	Book shelf: large size	4	28/01/2018	3400	150
585	4496	7	Coffe table 6 persons	6	28/01/2018	2600	150
586	4496	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	28/01/2018	4500	150
587	4496	16	Teak wood chair: large size	1	28/01/2018	300	150
588	4496	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	28/01/2018	6300	150
589	4497	7	Coffe table 6 persons	3	29/01/2018	2600	75
590	4497	6	Coffe table 4 persons	4	29/01/2018	2400	75
591	4497	1	Dinning table classic	3	29/01/2018	5900	75
592	4497	23	Book shelf: wardrobe type	4	29/01/2018	3800	75
593	4497	12	Simple napkin box	6	29/01/2018	70	75
594	4497	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	29/01/2018	6300	75
595	4498	13	Large napkin box	4	29/01/2018	90	110
596	4498	4	Small table soft	5	29/01/2018	3700	110
597	4498	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	2	29/01/2018	4600	110
598	4498	3	Small dining table	1	29/01/2018	3500	110
599	4499	11	Classic napkin box	2	29/01/2018	85	79
600	4499	27	Teak wood wardrobe: sliding door	6	29/01/2018	6800	79
601	4499	16	Teak wood chair: large size	5	29/01/2018	300	79

602	4499	15	Minimalist teak wood chair	6	29/01/2018	230	79
603	4500	34	Wall decoration: simple	6	29/01/2018	30	80
604	4500	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	2	29/01/2018	6900	80
605	4500	33	Wall decoration: 2D flower style	3	29/01/2018	40	80
606	4500	18	Wall clock cage: flower type	2	29/01/2018	38	80
607	4500	14	Classic teak wood chair	3	29/01/2018	250	80
608	4500	5	Small table classic	3	29/01/2018	4000	80
609	4500	22	Book shelf: medium size	6	29/01/2018	2800	80
610	4501	33	Wall decoration: 2D flower style	3	30/01/2018	40	103
611	4501	21	Book shelf: small size	1	30/01/2018	2300	103
612	4501	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	30/01/2018	6600	103
613	4501	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	1	30/01/2018	6900	103
614	4501	32	Wall decoration: 3D style	5	30/01/2018	50	103
615	4501	35	Wall rack: long size	6	30/01/2018	200	103
616	4502	16	Teak wood chair: large size	1	30/01/2018	300	135
617	4502	36	Wall rack: small wardrobe	5	30/01/2018	250	135
618	4502	4	Small table soft	1	30/01/2018	3700	135
619	4502	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	2	30/01/2018	4880	135
620	4502	34	Wall decoration: simple	4	30/01/2018	30	135
621	4502	9	Medicine box: medium size	4	30/01/2018	100	135
622	4503	19	Book shelf: large size	2	30/01/2018	3400	167
623	4503	27	Teak wood wardrobe: sliding door	1	30/01/2018	6800	167
624	4503	13	Large napkin box	6	30/01/2018	90	167
625	4503	1	Dinning table classic	4	30/01/2018	5900	167
626	4503	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	30/01/2018	4500	167
627	4503	7	Coffe table 6 persons	1	30/01/2018	2600	167

628	4504	37	Wall rack: floating style	3	30/01/2018	230	191
629	4504	12	Simple napkin box	5	30/01/2018	70	191
630	4504	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	30/01/2018	4600	191
631	4505	27	Teak wood wardrobe: sliding door	2	31/01/2018	6800	129
632	4505	12	Simple napkin box	1	31/01/2018	70	129
633	4505	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	31/01/2018	4880	129
634	4505	16	Teak wood chair: large size	5	31/01/2018	300	129
635	4505	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	2	31/01/2018	4600	129
636	4506	5	Small table classic	3	31/01/2018	4000	72
637	4506	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	5	31/01/2018	4700	72
638	4507	6	Coffe table 4 persons	6	31/01/2018	2400	47
639	4507	21	Book shelf: small size	2	31/01/2018	2300	47
640	4507	15	Minimalist teak wood chair	5	31/01/2018	230	47
641	4507	32	Wall decoration: 3D style	5	31/01/2018	50	47
642	4507	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	1	31/01/2018	6600	47
643	4507	2	Dinning table minimalist	4	31/01/2018	5400	47
644	4508	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	31/01/2018	4500	35
645	4508	7	Coffe table 6 persons	2	31/01/2018	2600	35
646	4508	3	Small dining table	2	31/01/2018	3500	35
647	4508	34	Wall decoration: simple	2	31/01/2018	30	35
648	4508	17	Wall clock cage: simple	5	31/01/2018	30	35
649	4508	14	Classic teak wood chair	4	31/01/2018	250	35
650	4508	23	Book shelf: wardrobe type	2	31/01/2018	3800	35
651	4508	13	Large napkin box	3	31/01/2018	90	35
652	4509	1	Dinning table classic	4	01/02/2018	5900	121
653	4509	34	Wall decoration: simple	6	01/02/2018	30	121
654	4510	19	Book shelf: large	4	01/02/2018	3400	181

655	4510	15	size Minimalist teak wood chair	6	01/02/2018	230	181
656	4511	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	01/02/2018	6300	114
657	4511	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	01/02/2018	4880	114
658	4512	32	Wall decoration: 3D style	2	01/02/2018	50	93
659	4512	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	4	01/02/2018	4500	93
660	4512	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	01/02/2018	6600	93
661	4512	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	6	01/02/2018	6900	93
662	4512	9	Medicine box: medium size	1	01/02/2018	100	93
663	4512	17	Wall clock cage: simple	2	01/02/2018	30	93
664	4512	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	4	01/02/2018	4700	93
665	4512	35	Wall rack: long size	4	01/02/2018	200	93
666	4512	37	Wall rack: floating style	1	01/02/2018	230	93
667	4512	10	Medicine box: small size	6	01/02/2018	75	93
668	4512	14	Classic teak wood chair	2	01/02/2018	250	93
669	4512	22	Book shelf: medium size	4	01/02/2018	2800	93
670	4512	33	Wall decoration: 2D flower style	3	01/02/2018	40	93
671	4512	27	Teak wood wardrobe: sliding door	1	01/02/2018	6800	93
672	4512	7	Coffe table 6 persons	4	01/02/2018	2600	93
673	4513	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	02/02/2018	4880	145
674	4513	20	Book shelf: decoration type	5	02/02/2018	2700	145
675	4514	4	Small table soft	5	02/02/2018	3700	52
676	4514	15	Minimalist teak wood chair	1	02/02/2018	230	52
677	4514	10	Medicine box: small size	1	02/02/2018	75	52
678	4514	1	Dinning table classic	3	02/02/2018	5900	52

679	4515	35	Wall rack: long size	5	02/02/2018	200	34
680	4515	18	Wall clock cage: flower type	1	02/02/2018	38	34
681	4515	21	Book shelf: small size	1	02/02/2018	2300	34
682	4515	17	Wall clock cage: simple	4	02/02/2018	30	34
683	4515	14	Classic teak wood chair	4	02/02/2018	250	34
684	4516	16	Teak wood chair: large size	1	02/02/2018	300	121
685	4516	8	Medicine box: large size	3	02/02/2018	110	121
686	4516	19	Book shelf: large size	2	02/02/2018	3400	121
687	4516	3	Small dining table	3	02/02/2018	3500	121
688	4516	9	Medicine box: medium size	3	02/02/2018	100	121
689	4516	23	Book shelf: wardrobe type	5	02/02/2018	3800	121
690	4516	37	Wall rack: floating style	2	02/02/2018	230	121
691	4516	2	Dinning table minimalist	1	02/02/2018	5400	121
692	4516	6	Coffe table 4 persons	5	02/02/2018	2400	121
693	4516	32	Wall decoration: 3D style	5	02/02/2018	50	121
694	4517	36	Wall rack: small wardrobe	2	03/02/2018	250	59
695	4518	16	Teak wood chair: large size	5	03/02/2018	300	88
696	4518	15	Minimalist teak wood chair	1	03/02/2018	230	88
697	4518	14	Classic teak wood chair	2	03/02/2018	250	88
698	4519	22	Book shelf: medium size	4	03/02/2018	2800	69
699	4519	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	6	03/02/2018	4700	69
700	4519	8	Medicine box: large size	2	03/02/2018	110	69
701	4520	10	Medicine box: small size	4	03/02/2018	75	81
702	4520	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	5	03/02/2018	4880	81
703	4520	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	1	03/02/2018	6900	81

704	4520	1	Dinning table classic	3	03/02/2018	5900	81
705	4520	19	Book shelf: large size	5	03/02/2018	3400	81
706	4520	32	Wall decoration: 3D style	6	03/02/2018	50	81
707	4520	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	03/02/2018	4500	81
708	4520	37	Wall rack: floating style	4	03/02/2018	230	81
709	4520	3	Small dining table	4	03/02/2018	3500	81
710	4520	23	Book shelf: wardrobe type	2	03/02/2018	3800	81
711	4520	5	Small table classic	3	03/02/2018	4000	81
712	4520	4	Small table soft	5	03/02/2018	3700	81
713	4520	35	Wall rack: long size	2	03/02/2018	200	81
714	4520	18	Wall clock cage: flower type	4	03/02/2018	38	81
715	4521	5	Small table classic	6	04/02/2018	4000	33
716	4522	20	Book shelf: decoration type	5	04/02/2018	2700	178
717	4522	11	Classic napkin box	6	04/02/2018	85	178
718	4522	37	Wall rack: floating style	2	04/02/2018	230	178
719	4522	15	Minimalist teak wood chair	3	04/02/2018	230	178
720	4522	12	Simple napkin box	4	04/02/2018	70	178
721	4523	21	Book shelf: small size	2	04/02/2018	2300	137
722	4523	6	Coffe table 4 persons	1	04/02/2018	2400	137
723	4523	7	Coffe table 6 persons	6	04/02/2018	2600	137
724	4523	19	Book shelf: large size	2	04/02/2018	3400	137
725	4523	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	3	04/02/2018	4700	137
726	4524	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	04/02/2018	4500	34
727	4524	36	Wall rack: small wardrobe	6	04/02/2018	250	34
728	4524	23	Book shelf: wardrobe type	2	04/02/2018	3800	34
729	4524	13	Large napkin box	1	04/02/2018	90	34
730	4524	18	Wall clock cage: flower type	3	04/02/2018	38	34
731	4524	9	Medicine box: medium size	1	04/02/2018	100	34



732	4524	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	04/02/2018	4880	34
733	4524	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	5	04/02/2018	6600	34
734	4524	2	Dinning table minimalist	2	04/02/2018	5400	34
735	4524	32	Wall decoration: 3D style	1	04/02/2018	50	34
736	4525	22	Book shelf: medium size	6	05/02/2018	2800	50
737	4525	27	Teak wood wardrobe: sliding door	2	05/02/2018	6800	50
738	4525	13	Large napkin box	5	05/02/2018	90	50
739	4525	11	Classic napkin box	1	05/02/2018	85	50
740	4525	35	Wall rack: long size	2	05/02/2018	200	50
741	4526	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	5	05/02/2018	4880	14
742	4526	19	Book shelf: large size	3	05/02/2018	3400	14
743	4526	7	Coffe table 6 persons	3	05/02/2018	2600	14
744	4526	5	Small table classic	5	05/02/2018	4000	14
745	4527	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	05/02/2018	4600	35
746	4527	20	Book shelf: decoration type	5	05/02/2018	2700	35
747	4527	34	Wall decoration: simple	2	05/02/2018	30	35
748	4527	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	05/02/2018	4500	35
749	4527	6	Coffe table 4 persons	6	05/02/2018	2400	35
750	4527	9	Medicine box: medium size	5	05/02/2018	100	35
751	4528	14	Classic teak wood chair	2	05/02/2018	250	82
752	4528	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	4	05/02/2018	6600	82
753	4528	23	Book shelf: wardrobe type	1	05/02/2018	3800	82
754	4528	1	Dinning table classic	4	05/02/2018	5900	82
755	4528	4	Small table soft	5	05/02/2018	3700	82
756	4528	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	2	05/02/2018	4700	82
757	4529	19	Book shelf: large size	3	06/02/2018	3400	90

758	4529	23	Book shelf: wardrobe type	5	06/02/2018	3800	90
759	4529	35	Wall rack: long size	6	06/02/2018	200	90
760	4530	18	Wall clock cage: flower type	6	06/02/2018	38	167
761	4530	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	06/02/2018	6600	167
762	4530	36	Wall rack: small wardrobe	2	06/02/2018	250	167
763	4531	4	Small table soft	5	06/02/2018	3700	84
764	4531	22	Book shelf: medium size	6	06/02/2018	2800	84
765	4531	12	Simple napkin box	4	06/02/2018	70	84
766	4531	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	4	06/02/2018	4700	84
767	4532	13	Large napkin box	1	06/02/2018	90	119
768	4532	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	06/02/2018	6300	119
769	4532	20	Book shelf: decoration type	6	06/02/2018	2700	119
770	4532	15	Minimalist teak wood chair	4	06/02/2018	230	119
771	4532	10	Medicine box: small size	4	06/02/2018	75	119
772	4532	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	3	06/02/2018	6900	119
773	4532	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	06/02/2018	4600	119
774	4532	5	Small table classic	5	06/02/2018	4000	119
775	4532	32	Wall decoration: 3D style	4	06/02/2018	50	119
776	4532	14	Classic teak wood chair	2	06/02/2018	250	119
777	4532	16	Teak wood chair: large size	4	06/02/2018	300	119
778	4533	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	07/02/2018	4880	145
779	4533	20	Book shelf: decoration type	2	07/02/2018	2700	145
780	4533	12	Simple napkin box	5	07/02/2018	70	145
781	4533	6	Coffe table 4 persons	5	07/02/2018	2400	145
782	4533	17	Wall clock cage: simple	2	07/02/2018	30	145
783	4534	22	Book shelf: medium size	5	07/02/2018	2800	49
784	4534	27	Teak wood wardrobe: sliding	6	07/02/2018	6800	49

785	4534	32	door Wall decoration: 3D style	2	07/02/2018	50	49
786	4534	11	Classic napkin box	5	07/02/2018	85	49
787	4535	15	Minimalist teak wood chair	3	07/02/2018	230	178
788	4536	18	Wall clock cage: flower type	1	07/02/2018	38	189
789	4536	16	Teak wood chair: large size	4	07/02/2018	300	189
790	4536	21	Book shelf: small size	1	07/02/2018	2300	189
791	4536	13	Large napkin box	4	07/02/2018	90	189
792	4536	14	Classic teak wood chair	5	07/02/2018	250	189
793	4536	10	Medicine box: small size	3	07/02/2018	75	189
794	4536	37	Wall rack: floating style	4	07/02/2018	230	189
795	4536	33	Wall decoration: 2D flower style	6	07/02/2018	40	189
796	4536	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	07/02/2018	4600	189
797	4536	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	07/02/2018	4500	189
798	4536	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	07/02/2018	6600	189
799	4537	11	Classic napkin box	6	08/02/2018	85	51
800	4537	20	Book shelf: decoration type	6	08/02/2018	2700	51
801	4538	34	Wall decoration: simple	6	08/02/2018	30	139
802	4538	36	Wall rack: small wardrobe	1	08/02/2018	250	139
803	4538	9	Medicine box: medium size	2	08/02/2018	100	139
804	4539	7	Coffe table 6 persons	5	08/02/2018	2600	182
805	4539	21	Book shelf: small size	1	08/02/2018	2300	182
806	4539	27	Teak wood wardrobe: sliding door	6	08/02/2018	6800	182
807	4539	32	Wall decoration: 3D style	1	08/02/2018	50	182
808	4540	22	Book shelf: medium size	1	08/02/2018	2800	27
809	4540	8	Medicine box: large size	3	08/02/2018	110	27
810	4540	16	Teak wood chair:	3	08/02/2018	300	27

811	4540	29	large size Mahogany wood wardrobe: 3 doors	6	08/02/2018	4600	27
812	4540	10	Medicine box: small size	1	08/02/2018	75	27
813	4540	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	4	08/02/2018	4880	27
814	4540	37	Wall rack: floating style	5	08/02/2018	230	27
815	4540	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	2	08/02/2018	4700	27
816	4540	17	Wall clock cage: simple	1	08/02/2018	30	27
817	4540	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	2	08/02/2018	6300	27
818	4540	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	08/02/2018	4500	27
819	4540	14	Classic teak wood chair	5	08/02/2018	250	27
820	4541	5	Small table classic	3	09/02/2018	4000	99
821	4541	3	Small dining table	5	09/02/2018	3500	99
822	4541	27	Teak wood wardrobe: sliding door	1	09/02/2018	6800	99
823	4541	7	Coffe table 6 persons	3	09/02/2018	2600	99
824	4541	20	Book shelf: decoration type	3	09/02/2018	2700	99
825	4541	1	Dinning table classic	4	09/02/2018	5900	99
826	4542	18	Wall clock cage: flower type	1	09/02/2018	38	186
827	4543	2	Dinning table minimalist	6	09/02/2018	5400	47
828	4543	12	Simple napkin box	3	09/02/2018	70	47
829	4543	36	Wall rack: small wardrobe	5	09/02/2018	250	47
830	4543	10	Medicine box: small size	1	09/02/2018	75	47
831	4544	16	Teak wood chair: large size	2	09/02/2018	300	21
832	4544	13	Large napkin box	2	09/02/2018	90	21
833	4544	35	Wall rack: long size	5	09/02/2018	200	21
834	4544	34	Wall decoration: simple	6	09/02/2018	30	21
835	4544	21	Book shelf: small size	2	09/02/2018	2300	21
836	4544	26	Teak wood	4	09/02/2018	6300	21

837	4544	32	wardrobe: 2 doors Wall decoration: 3D style	4	09/02/2018	50	21
838	4544	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	09/02/2018	4500	21
839	4544	6	Coffe table 4 persons	4	09/02/2018	2400	21
840	4544	4	Small table soft	3	09/02/2018	3700	21
841	4545	27	Teak wood wardrobe: sliding door	6	10/02/2018	6800	66
842	4545	15	Minimalist teak wood chair	3	10/02/2018	230	66
843	4545	16	Teak wood chair: large size	5	10/02/2018	300	66
844	4545	37	Wall rack: floating style	1	10/02/2018	230	66
845	4546	12	Simple napkin box	4	10/02/2018	70	18
846	4547	10	Medicine box: small size	1	10/02/2018	75	75
847	4547	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	10/02/2018	4500	75
848	4547	4	Small table soft	2	10/02/2018	3700	75
849	4547	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	2	10/02/2018	6900	75
850	4548	13	Large napkin box	2	10/02/2018	90	102
851	4548	35	Wall rack: long size	3	10/02/2018	200	102
852	4548	23	Book shelf: wardrobe type	4	10/02/2018	3800	102
853	4548	2	Dinning table minimalist	2	10/02/2018	5400	102
854	4548	34	Wall decoration: simple	4	10/02/2018	30	102
855	4548	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	1	10/02/2018	6300	102
856	4548	8	Medicine box: large size	1	10/02/2018	110	102
857	4548	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	10/02/2018	4600	102
858	4548	17	Wall clock cage: simple	3	10/02/2018	30	102
859	4548	14	Classic teak wood chair	3	10/02/2018	250	102
860	4548	3	Small dining table	4	10/02/2018	3500	102
861	4548	11	Classic napkin box	6	10/02/2018	85	102
862	4549	34	Wall decoration: simple	3	11/02/2018	30	99
863	4550	23	Book shelf: wardrobe type	3	11/02/2018	3800	109

864	4550	7	Coffe table 6 persons	5	11/02/2018	2600	109
865	4550	11	Classic napkin box	2	11/02/2018	85	109
866	4550	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	1	11/02/2018	6600	109
867	4550	5	Small table classic	3	11/02/2018	4000	109
868	4550	22	Book shelf: medium size	5	11/02/2018	2800	109
869	4551	1	Dinning table classic	3	11/02/2018	5900	64
870	4551	27	Teak wood wardrobe: sliding door	2	11/02/2018	6800	64
871	4551	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	3	11/02/2018	4500	64
872	4552	20	Book shelf: decoration type	6	11/02/2018	2700	73
873	4552	37	Wall rack: floating style	4	11/02/2018	230	73
874	4552	10	Medicine box: small size	6	11/02/2018	75	73
875	4552	8	Medicine box: large size	3	11/02/2018	110	73
876	4552	14	Classic teak wood chair	5	11/02/2018	250	73
877	4552	3	Small dining table	1	11/02/2018	3500	73
878	4552	18	Wall clock cage: flower type	4	11/02/2018	38	73
879	4552	33	Wall decoration: 2D flower style	4	11/02/2018	40	73
880	4552	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	11/02/2018	6300	73
881	4552	4	Small table soft	4	11/02/2018	3700	73
882	4552	13	Large napkin box	3	11/02/2018	90	73
883	4553	16	Teak wood chair: large size	1	12/02/2018	300	135
884	4553	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	12/02/2018	6600	135
885	4553	2	Dinning table minimalist	4	12/02/2018	5400	135
886	4553	23	Book shelf: wardrobe type	6	12/02/2018	3800	135
887	4553	15	Minimalist teak wood chair	6	12/02/2018	230	135
888	4554	7	Coffe table 6 persons	1	12/02/2018	2600	137
889	4554	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	2	12/02/2018	4500	137
890	4554	11	Classic napkin box	4	12/02/2018	85	137
891	4555	14	Classic teak wood	3	12/02/2018	250	166

			chair				
892	4555	12	Simple napkin box	5	12/02/2018	70	166
893	4556	20	Book shelf:	2	12/02/2018	2700	102
			decoration type				
894	4556	34	Wall decoration:	6	12/02/2018	30	102
			simple				
895	4556	6	Coffe table 4	1	12/02/2018	2400	102
			persons				
896	4556	8	Medicine box:	6	12/02/2018	110	102
			large size				
897	4556	37	Wall rack: floating	6	12/02/2018	230	102
			style				
898	4556	17	Wall clock cage:	5	12/02/2018	30	102
			simple				
899	4556	4	Small table soft	1	12/02/2018	3700	102
900	4556	18	Wall clock cage:	3	12/02/2018	38	102
			flower type				
901	4556	31	Mahogany wood	4	12/02/2018	4700	102
			wardrobe: sliding				
			door				
902	4556	10	Medicine box:	3	12/02/2018	75	102
			small size				
903	4556	26	Teak wood	5	12/02/2018	6300	102
			wardrobe: 2 doors				
904	4557	24	Teak wood	3	13/02/2018	6900	98
			wardrobe: 4 doors				
905	4557	36	Wall rack: small	4	13/02/2018	250	98
			wardrobe				
906	4557	29	Mahogany wood	5	13/02/2018	4600	98
			wardrobe: 3 doors				
907	4557	15	Minimalist teak	2	13/02/2018	230	98
			wood chair				
908	4557	22	Book shelf:	2	13/02/2018	2800	98
			medium size				
909	4557	37	Wall rack: floating	5	13/02/2018	230	98
			style				
910	4558	5	Small table classic	2	13/02/2018	4000	87
911	4559	18	Wall clock cage:	3	13/02/2018	38	102
			flower type				
912	4559	1	Dinning table	3	13/02/2018	5900	102
			classic				
913	4559	3	Small dining table	3	13/02/2018	3500	102
914	4559	21	Book shelf: small	4	13/02/2018	2300	102
			size				
915	4559	20	Book shelf:	1	13/02/2018	2700	102
			decoration type				
916	4559	23	Book shelf:	4	13/02/2018	3800	102
			wardrobe type				
917	4560	12	Simple napkin box	3	13/02/2018	70	91
918	4560	13	Large napkin box	6	13/02/2018	90	91

919	4560	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	5	13/02/2018	4500	91
920	4560	9	Medicine box: medium size	5	13/02/2018	100	91
921	4560	17	Wall clock cage: simple	1	13/02/2018	30	91
922	4560	4	Small table soft	6	13/02/2018	3700	91
923	4560	27	Teak wood wardrobe: sliding door	3	13/02/2018	6800	91
924	4560	7	Coffe table 6 persons	3	13/02/2018	2600	91
925	4561	35	Wall rack: long size	1	14/02/2018	200	184
926	4561	16	Teak wood chair: large size	2	14/02/2018	300	184
927	4561	14	Classic teak wood chair	1	14/02/2018	250	184
928	4561	23	Book shelf: wardrobe type	3	14/02/2018	3800	184
929	4561	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	6	14/02/2018	4600	184
930	4562	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	4	14/02/2018	6300	127
931	4562	10	Medicine box: small size	6	14/02/2018	75	127
932	4563	31	Mahogany wood wardrobe: sliding door	5	14/02/2018	4700	118
933	4563	34	Wall decoration: simple	6	14/02/2018	30	118
934	4563	8	Medicine box: large size	3	14/02/2018	110	118
935	4564	13	Large napkin box	6	14/02/2018	90	185
936	4564	11	Classic napkin box	3	14/02/2018	85	185
937	4564	22	Book shelf: medium size	6	14/02/2018	2800	185
938	4564	15	Minimalist teak wood chair	1	14/02/2018	230	185
939	4564	37	Wall rack: floating style	1	14/02/2018	230	185
940	4564	5	Small table classic	6	14/02/2018	4000	185
941	4564	19	Book shelf: large size	2	14/02/2018	3400	185
942	4564	7	Coffe table 6 persons	2	14/02/2018	2600	185
943	4564	18	Wall clock cage: flower type	6	14/02/2018	38	185
944	4564	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	14/02/2018	6600	185



945	4564	32	Wall decoration: 3D style	6	14/02/2018	50	185
946	4565	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	3	15/02/2018	6600	162
947	4565	23	Book shelf: wardrobe type	6	15/02/2018	3800	162
948	4566	27	Teak wood wardrobe: sliding door	3	15/02/2018	6800	83
949	4567	7	Coffe table 6 persons	6	15/02/2018	2600	113
950	4567	4	Small table soft	3	15/02/2018	3700	113
951	4567	17	Wall clock cage: simple	4	15/02/2018	30	113
952	4568	37	Wall rack: floating style	2	15/02/2018	230	157
953	4568	36	Wall rack: small wardrobe	5	15/02/2018	250	157
954	4568	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	15/02/2018	6300	157
955	4568	22	Book shelf: medium size	4	15/02/2018	2800	157
956	4568	6	Coffe table 4 persons	4	15/02/2018	2400	157
957	4568	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	15/02/2018	4880	157
958	4568	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	2	15/02/2018	4600	157
959	4568	33	Wall decoration: 2D flower style	4	15/02/2018	40	157
960	4568	34	Wall decoration: simple	4	15/02/2018	30	157
961	4568	9	Medicine box: medium size	5	15/02/2018	100	157
962	4568	35	Wall rack: long size	5	15/02/2018	200	157
963	4568	11	Classic napkin box	5	15/02/2018	85	157
964	4568	14	Classic teak wood chair	4	15/02/2018	250	157
965	4568	1	Dinning table classic	4	15/02/2018	5900	157
966	4568	8	Medicine box: large size	1	15/02/2018	110	157
967	4569	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	3	16/02/2018	6300	133
968	4569	30	Mahogany wood wardrobe: 2 doors	1	16/02/2018	4500	133
969	4569	4	Small table soft	3	16/02/2018	3700	133
970	4570	2	Dinning table minimalist	5	16/02/2018	5400	140

971	4570	8	Medicine box: large size	1	16/02/2018	110	140
972	4570	9	Medicine box: medium size	3	16/02/2018	100	140
973	4570	21	Book shelf: small size	2	16/02/2018	2300	140
974	4571	3	Small dining table	6	16/02/2018	3500	3
975	4571	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	1	16/02/2018	4600	3
976	4571	7	Coffe table 6 persons	2	16/02/2018	2600	3
977	4571	6	Coffe table 4 persons	6	16/02/2018	2400	3
978	4572	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	16/02/2018	6600	42
979	4572	35	Wall rack: long size	5	16/02/2018	200	42
980	4572	36	Wall rack: small wardrobe	5	16/02/2018	250	42
981	4572	16	Teak wood chair: large size	2	16/02/2018	300	42
982	4572	5	Small table classic	2	16/02/2018	4000	42
983	4572	17	Wall clock cage: simple	2	16/02/2018	30	42
984	4572	34	Wall decoration: simple	5	16/02/2018	30	42
985	4572	12	Simple napkin box	2	16/02/2018	70	42
986	4572	20	Book shelf: decoration type	2	16/02/2018	2700	42
987	4572	23	Book shelf: wardrobe type	6	16/02/2018	3800	42
988	4573	3	Small dining table	4	17/02/2018	3500	16
989	4573	33	Wall decoration: 2D flower style	6	17/02/2018	40	16
990	4573	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	2	17/02/2018	6600	16
991	4574	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	5	17/02/2018	4600	145
992	4574	34	Wall decoration: simple	1	17/02/2018	30	145
993	4574	6	Coffe table 4 persons	5	17/02/2018	2400	145
994	4574	12	Simple napkin box	1	17/02/2018	70	145
995	4574	20	Book shelf: decoration type	6	17/02/2018	2700	145
996	4575	13	Large napkin box	3	17/02/2018	90	137
997	4576	32	Wall decoration: 3D style	3	17/02/2018	50	157
998	4576	15	Minimalist teak wood chair	5	17/02/2018	230	157

999	4576	35	Wall rack: long size	2	17/02/2018	200	157
1000	4576	9	Medicine box: medium size	6	17/02/2018	100	157
1001	4576	5	Small table classic	3	17/02/2018	4000	157
1002	4576	8	Medicine box: large size	2	17/02/2018	110	157
1003	4576	22	Book shelf: medium size	1	17/02/2018	2800	157
1004	4576	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	6	17/02/2018	6300	157
1005	4576	14	Classic teak wood chair	4	17/02/2018	250	157
1006	4576	37	Wall rack: floating style	1	17/02/2018	230	157
1007	4576	23	Book shelf: wardrobe type	4	17/02/2018	3800	157
1008	4576	17	Wall clock cage: simple	4	17/02/2018	30	157
1009	4577	21	Book shelf: small size	1	18/02/2018	2300	18
1010	4577	9	Medicine box: medium size	2	18/02/2018	100	18
1011	4577	28	Mahogany wood wardrobe: 4 doors	1	18/02/2018	4880	18
1012	4577	17	Wall clock cage: simple	1	18/02/2018	30	18
1013	4577	6	Coffe table 4 persons	1	18/02/2018	2400	18
1014	4578	35	Wall rack: long size	4	18/02/2018	200	25
1015	4578	34	Wall decoration: simple	3	18/02/2018	30	25
1016	4579	24	Teak wood wardrobe: 4 doors	4	18/02/2018	6900	109
1017	4579	36	Wall rack: small wardrobe	5	18/02/2018	250	109
1018	4579	10	Medicine box: small size	2	18/02/2018	75	109
1019	4579	26	Teak wood wardrobe: 2 doors	5	18/02/2018	6300	109
1020	4579	13	Large napkin box	1	18/02/2018	90	109
1021	4580	14	Classic teak wood chair	1	18/02/2018	250	83
1022	4580	32	Wall decoration: 3D style	2	18/02/2018	50	83
1023	4580	33	Wall decoration: 2D flower style	3	18/02/2018	40	83
1024	4580	25	Teak wood wardrobe: 3 doors	6	18/02/2018	6600	83

1025	4580	29	Mahogany wood wardrobe: 3 doors	4	18/02/2018	4600	83
1026	4580	22	Book shelf: medium size	5	18/02/2018	2800	83
1027	4580	20	Book shelf: decoration type	1	18/02/2018	2700	83
1028	4580	15	Minimalist teak wood chair	4	18/02/2018	230	83
1029	4580	16	Teak wood chair: large size	5	18/02/2018	300	83
1030	4581	37	Wall rack: floating style	4	19/02/2018	230	16
1031	4581	32	Wall decoration: 3D style	1	19/02/2018	50	16

