

Northwind

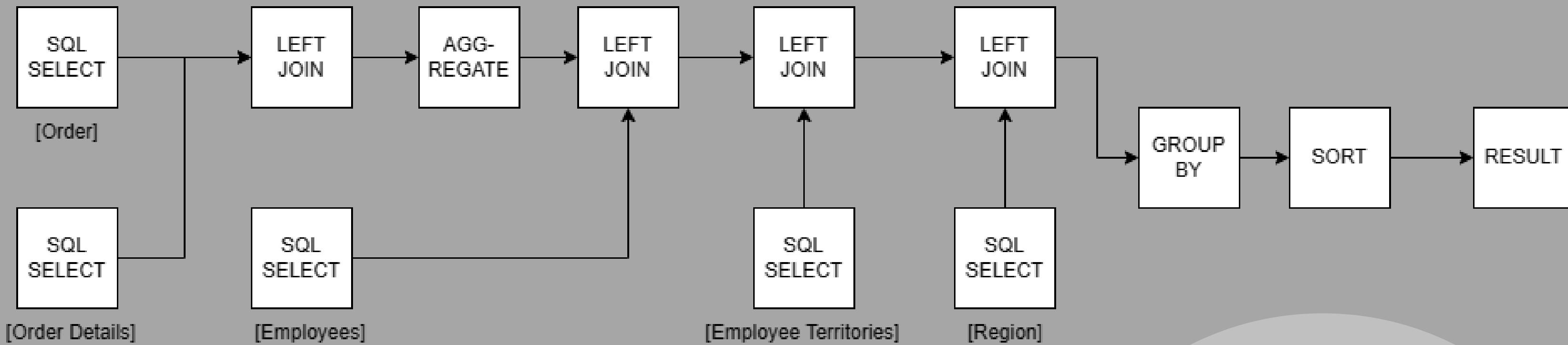
Report



Shipper Analysis.

Menganalisa total pengiriman dan rata-rata kuantitas dari setiap kota yang akan disortir berdasarkan total pengiriman dan rata-rata terbesar.

Employee Analysis



Tabel

1. Order
2. Order Details
3. Employees
4. Employee Territories
5. Region

Shipper Analysis.

	ShipCountry	ShipCity	Total Shipping	Average Quantity
1	USA	Boise	116	42
2	Austria	Graz	102	44
3	Germany	Cunewalde	86	46
4	Brazil	Rio de Janeiro	83	22
5	Brazil	Sao Paulo	82	21
6	UK	London	82	21
7	Mexico	México D.F.	72	14
8	USA	Albuquerque	71	19
9	Ireland	Cork	55	30
10	Sweden	Luleå	52	19

Tabel tersebut adalah top 10 kota yang memiliki Total Shipping terbesar.

2 kota di USA dan Brazil berhasil menduduki 10 besar di top 10.

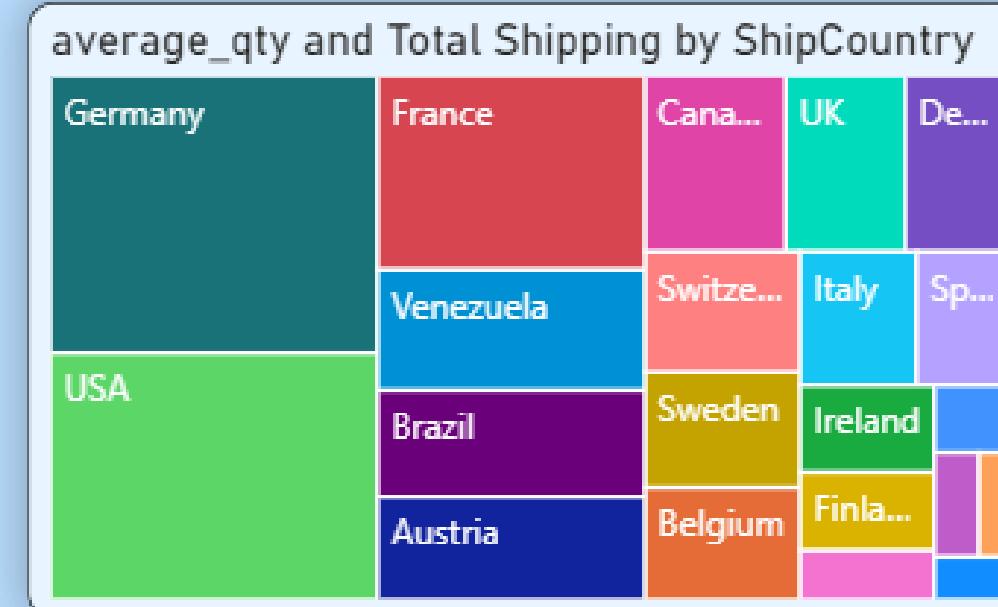
SHIPPER ANALYSIS

1301

average_qty

2155

Total Shipping



ShipCountry	ShipCity	average_qty	Total Shipping
Argentina	Buenos Aires	9	34
Austria	Graz	44	102
Austria	Salzburg	27	23
Belgium	Bruxelles	18	17
Belgium	Charleroi	27	39
Brazil	Campinas	16	19
Brazil	Resende	14	19
Brazil	Rio de Janeiro	22	83
Total		1301	2155

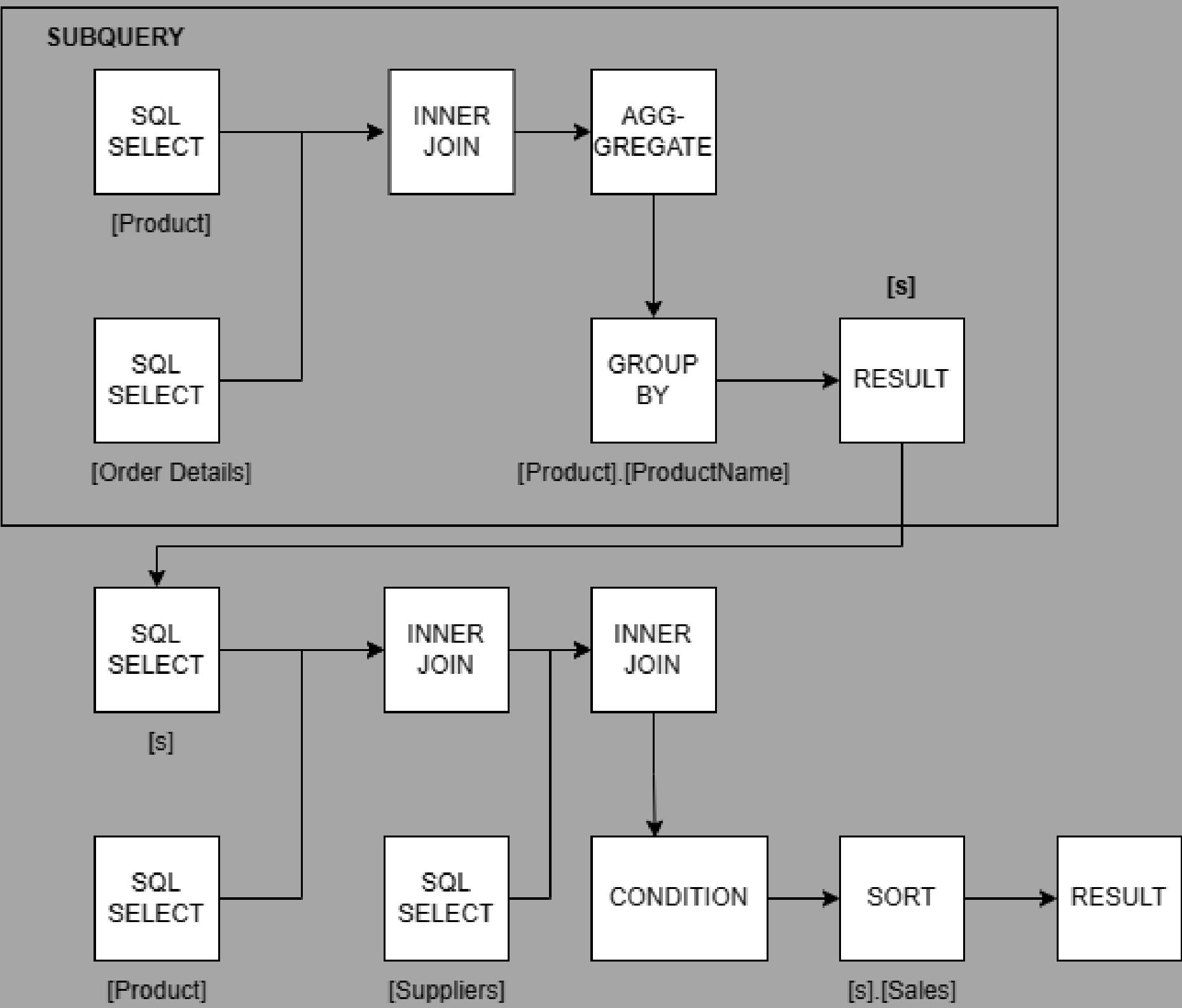
Rekomendasi:

1. Masih ada beberapa kota yang memiliki pembelian yang sangat sedikit, misalkan Walla Walla hanya memiliki 2 pengiriman dan Caracas hanya memiliki 4 pengiriman. Untuk kota-kota tersebut bisa dicari tau apa penyebab terjadinya sedikit transaksi dan bisa dilakukan penanganan, seperti gratis ongkir dengan minimal pembelian, sehingga akan meningkatkan Sales dan transaksi.

Stock Analysis.

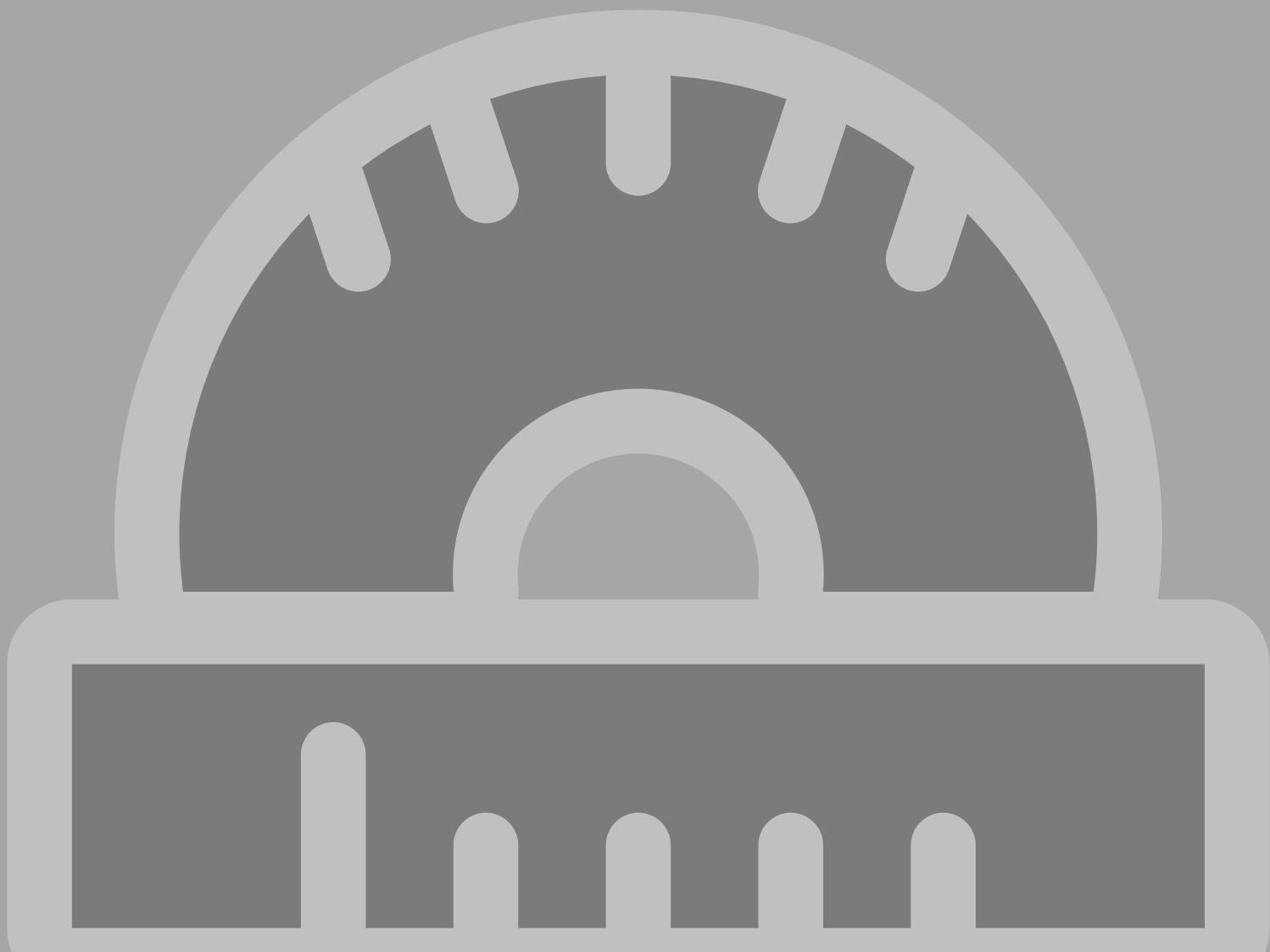
Menganalisa produk yang dijual berdasarkan stock yang tersedia di tempat penyimpanan, sales dari setiap produk, dan membuat status untuk setiap produk.

Stock Analysis



Tabel

1. Product
2. Order Details
3. Suppliers



Stock Analysis.

	ProductName	Sales	UnitsInStock	UnitsOnOrder	Total Stock	Stock Status	CompanyName
1	Côte de Blaye	149984,20	17	0	17	Ready	Aux joyeux ecclésiastiques
2	Thüringer Rostbratwurst	87736,40	0	0	0	Need to restock	Plutzer Lebensmittelgroßmärkte AG
3	Raclette Courdavault	76296,00	79	0	79	Ready	Gai pâturage
4	Camembert Pierrot	50286,00	19	0	19	Need to restock	Gai pâturage
5	Tarte au sucre	49827,90	17	0	17	Need to restock	Forêts d'éables
6	Gnocchi di nonna Alice	45121,20	21	10	31	On Order	Pasta Buttini s.r.l.
7	Manjimup Dried Apples	44742,60	20	0	20	Ready	G'day, Mate
8	Alice Mutton	35482,20	0	0	0	Need to restock	Pavlova, Ltd.
9	Carnarvon Tigers	31987,50	42	0	42	Ready	Pavlova, Ltd.
10	Rössle Sauerkraut	26865,60	26	0	26	Ready	Plutzer Lebensmittelgroßmärkte AG

Tabel tersebut adalah tabel hasil stock analysis. Stock status dibuat berdasarkan beberapa ketentuan:

- Jika ReorderLevel nya 0 dan UnitInStock nya kurang dari 20 dan UnitsOnOrder nya 0, maka statusnya 'Need to restock'
- Jika UnitsInStock kurang dari ReorderLevel dan UnitsOnOrder = 0, maka statusnya 'Need to restock'
- Jika UnitsInStock kurang dari ReorderLevel dan UnitsOnOrder lebih dari 0, maka statusnya 'On Order'
- Jika UnitInStock lebih dari ReorderLevel, maka statusnya 'Ready'

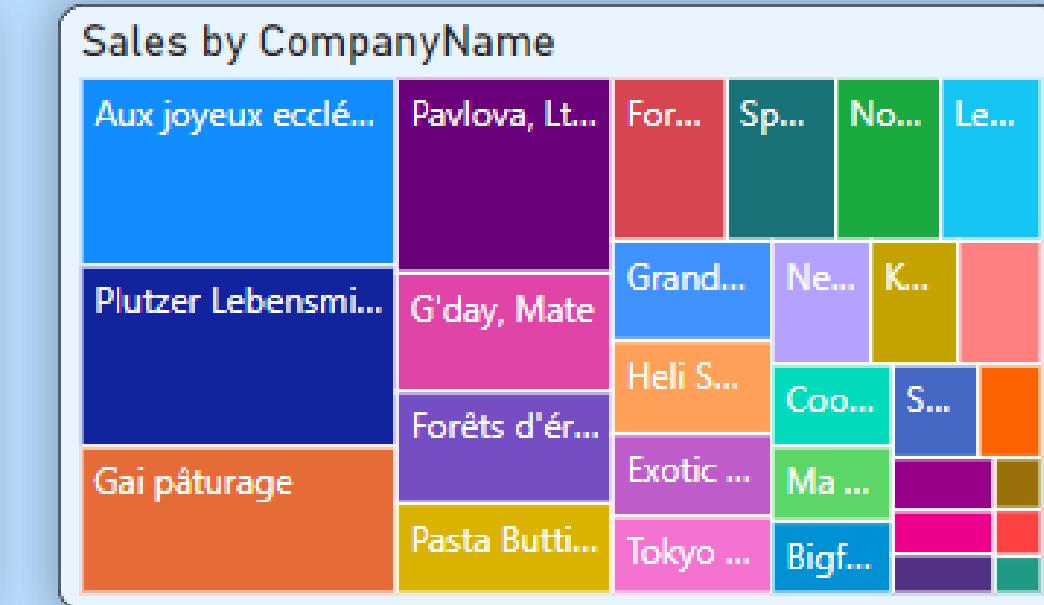
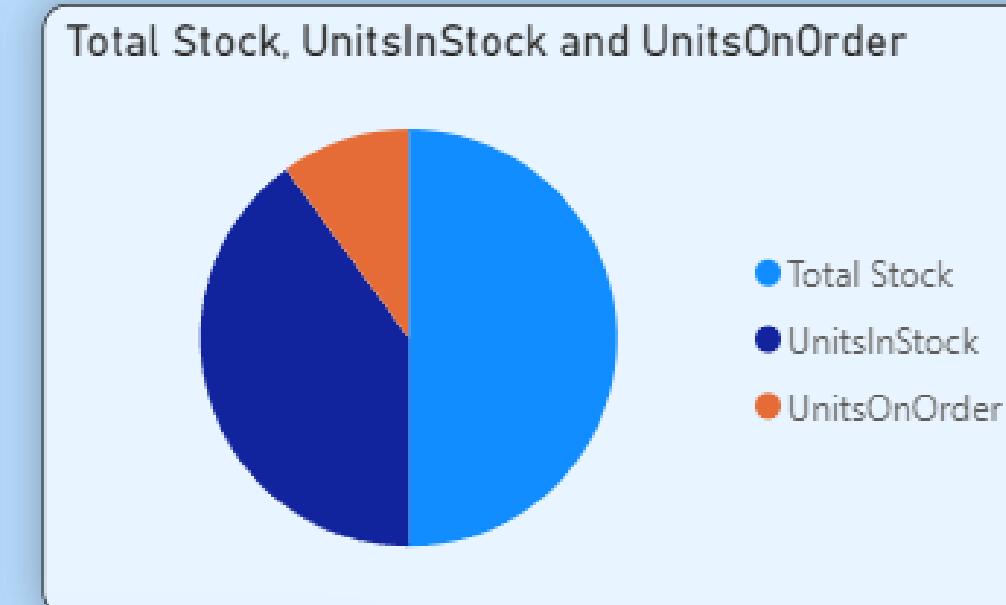
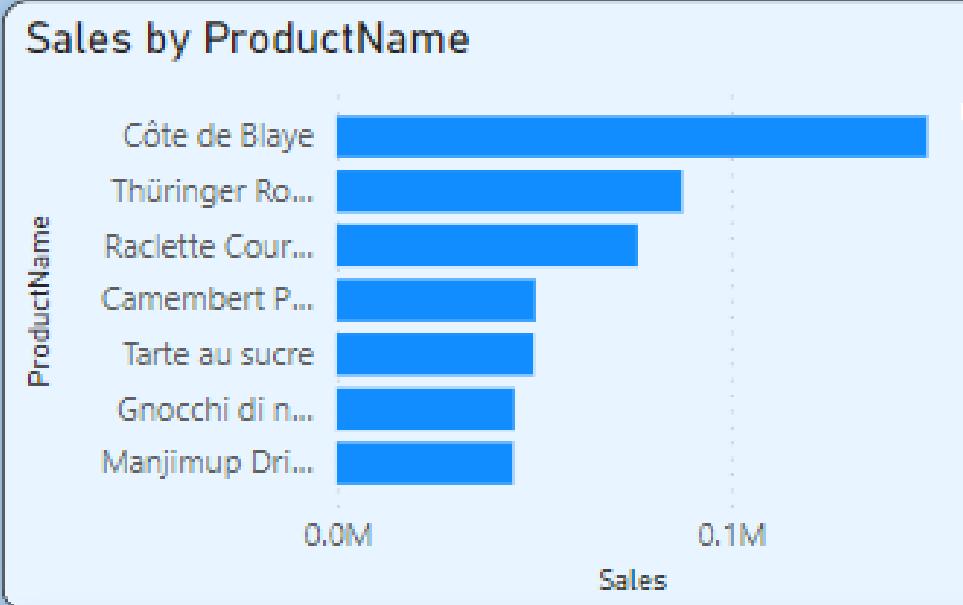
STOCK ANALYSIS

1.35M

Sales

3899

Total Stock



CompanyName	ProductName	Sales	Stock Status	Total Stock	UnitsIn Stock	Units OnOrder
 						
Aux joyeux ecclésiastiques	Côte de Blaye	149,984.20	Ready	17	17	0
Plutzer Lebensmittelgroßmärkte AG	Thüringer Rostbratwurst	87,736.40	Need to restock	0	0	0
Gai pâturage	Raclette	76,296.00	Ready	79	79	0
Total		1,354,458.59		3899	3119	780

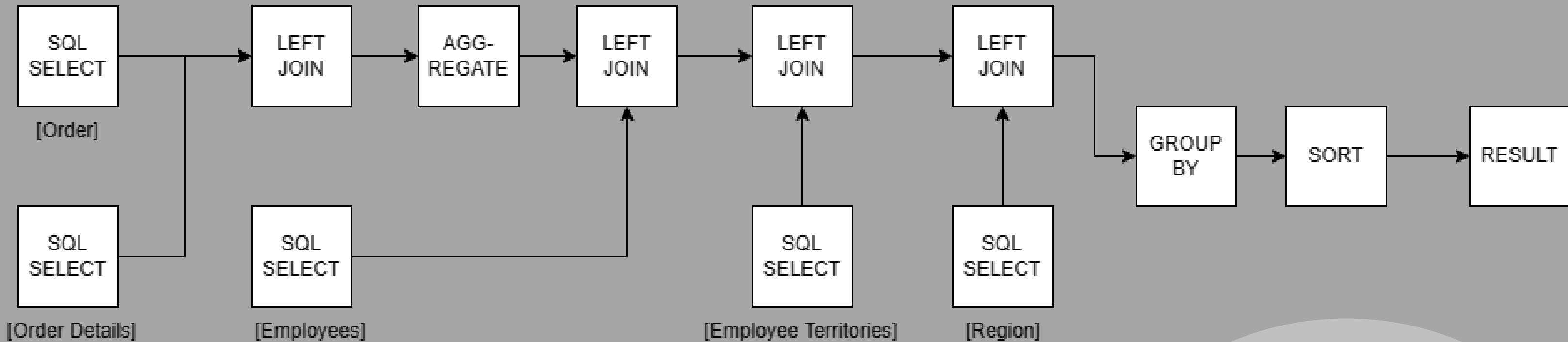
Rekomendasi:

- Untuk barang yang memiliki sales tinggi dapat dilakukan restock secara berkala, agar barang tersebut tersedia saat customer melakukan transaksi.
- Untuk barang yang memiliki sales rendah, dapat dilakukan restock dalam jumlah kecil saja, agar tidak membuang tempat penyimpanan dan tidak ada kerugian untuk barang yang melewati batas expired date.
- Setiap barang harus diberikan batas minimal stock yang tersedia pada tempat penyimpanan sebagai tanda bahwa barang tersebut sudah harus di restock ketika mencapai nilai tersebut. Nilai ini bisa didapatkan dari melakukan survey transaksi per barang dari setiap kota, sehingga restock yang dilakukan secara efektif.

Employee Analysis.

Menganalisa karyawan berdasarkan title, sales, dan total transaction yang dilakukan pada tahun 1998.

Employee Analysis



Tabel

1. Order
2. Order Details
3. Employees
4. Employee Territories
5. Region

Employee Analysis.

	FirstName	LastName	Title	Sales	RegionDescription	Total Transaction
1	Robert	King	Sales Representative	565020,50	Western	600
2	Andrew	Fuller	Vice President, Sales	559691,72	Eastern	693
3	Janet	Leverling	Sales Representative	328123,56	Southern	376
4	Anne	Dodsworth	Sales Representative	294145,25	Northern	322
5	Laura	Callahan	Inside Sales Coordinator	201452,44	Northern	348
6	Margaret	Peacock	Sales Representative	172784,85	Eastern	315
7	Steven	Buchanan	Sales Manager	147052,50	Eastern	259
8	Nancy	Davolio	Sales Representative	131642,26	Eastern	238
9	Michael	Suyama	Sales Representative	72375,00	Western	220

Northwind memiliki total 9 karyawan dengan 4 title yang berbeda. Dapat dilihat jika region timur memiliki total sales yang terbilang sedikit dan terdapat beberapa posisi yang memiliki sales terbilang sedikit seperti Sales Manager.

EMPLOYEE ANALYSIS

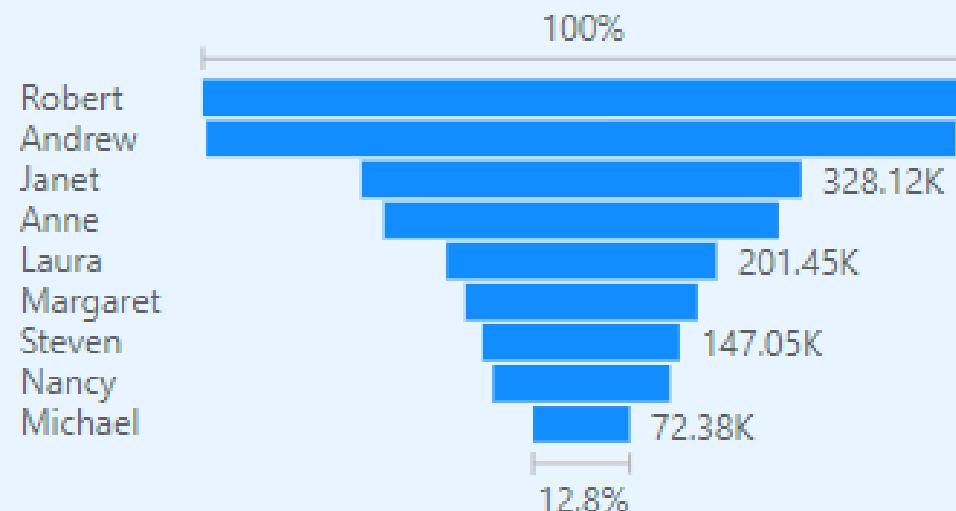
2.47M

Sales

3371

Total Transaction

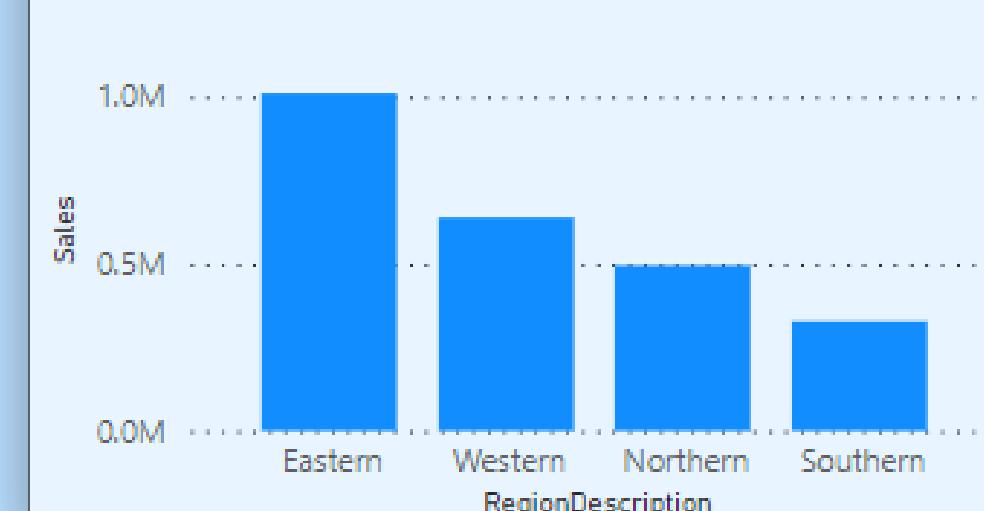
Sales by FirstName



Total Transaction by Title



Sales by Region



FirstName	LastName	Title	RegionDescription	Sales	Total Transaction
Robert	King	Sales Representative	Western	565,020.50	600
Andrew	Fuller	Vice President, Sales	Eastern	559,691.72	693
Janet	Leverling	Sales Representative	Southern	328,123.56	376
Anne	Dodsworth	Sales Representative	Northern	294,145.25	322
Laura	Callahan	Inside Sales Coordinator	Northern	201,452.44	348
Margaret	Peacock	Sales Representative	Eastern	172,784.85	315
Steven	Buchanan	Sales Manager	Eastern	147,052.50	259
Total				2,472,288.08	3371

Rekomendasi:

1. Untuk karyawan dengan jabatan Sales Representative yang memiliki total sales dibawah 100,000 dapat diperhatikan apakah dibutuhkan training atau memang daerahnya belum banyak pembeli.
2. Masih banyak pegawai yang atasannya memiliki total sales jauh lebih tinggi dibandingkan dengan atasannya. Sebaiknya pegawai diberikan pelatihan dan tanggung jawab yang lebih agar dapat meningkatkan sales.



Thank You.