

**LAPORAN PRAKTIKUM PENGENALAN
TEKNOLOGI INFORMASI
”Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale”.**



UNIVERSITAS
BAKRIE

Disusun oleh:

AUDY RIZKIA MEYLAN

1242002005

SISTEM INFORMASI

Fakultas Teknik Dan Ilmu Komputer

Universitas Bakrie

Kawasan Rasuna Epicentrum Jl. HR Rasuna Said Kav C– 22, Kuningan, Jakarta
Selatan.

Website: <http://www.bakrie.ac.id/2023>

Langkah 2: Laporan Analisis di Word

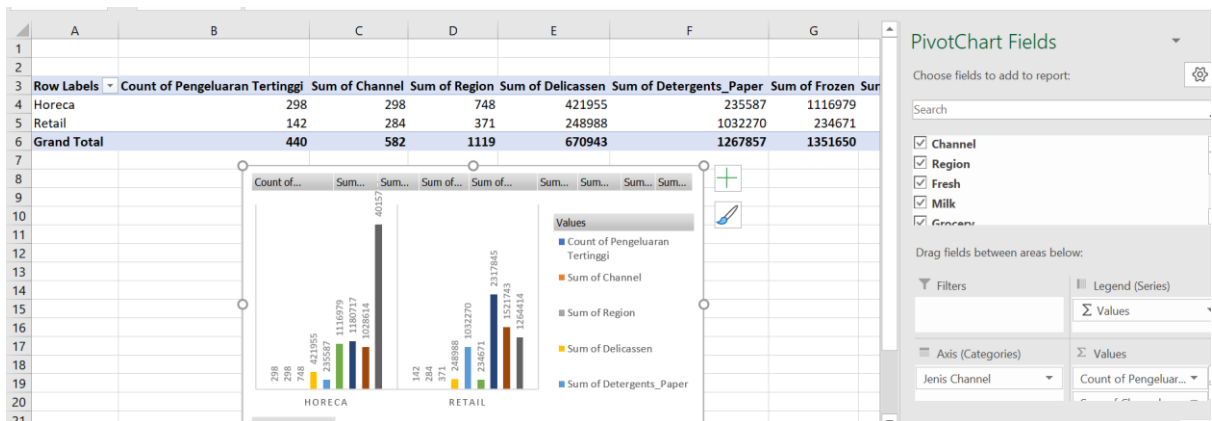
1. Diberikan perintah memasukkan tabel dan grafik dari Excel untuk memberikan konteks visual pada data.

a. Tabel dataset berjudul “Wholesale-customers-data.csv”

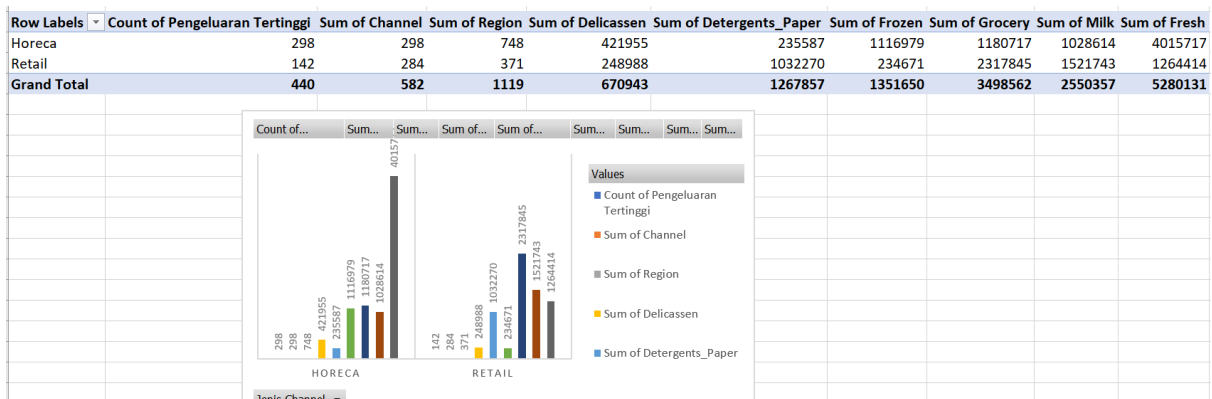
Channel	Region	Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergents_Paper	Delicassens	Pengeluaran Tertinggi	Jenis Channel
2	3	12669	9656	7561	214	2674	1338	fresh	Retail
2	3	7057	9810	9568	1762	3293	1776	milk	Retail
2	3	6353	8808	7684	2405	3516	7844	milk	Retail
1	3	13265	1196	4221	6404	507	1788	fresh	Horeca
2	3	22615	5410	7198	3915	1777	5185	fresh	Retail
2	3	9413	8259	5126	666	1795	1451	fresh	Retail
2	3	12126	3199	6975	489	3140	545	fresh	Retail
2	3	7379	4956	9426	1669	3321	2566	grocery	Retail
1	3	5963	3648	6192	425	1716	750	grocery	Horeca
2	3	6006	11093	18881	1159	1423	2098	grocery	Retail
2	3	3366	5403	12974	4400	5977	1744	grocery	Retail
2	3	13146	1124	4523	1420	549	497	fresh	Retail
2	3	31714	12319	11737	287	3881	2951	fresh	Retail
2	3	21217	6208	14982	3095	6707	602	fresh	Retail
2	3	24653	9465	12091	294	5058	2168	fresh	Retail
1	3	10233	1114	3821	397	964	412	fresh	Horeca
2	3	1020	8816	12121	134	4508	1080	grocery	Retail
1	3	5876	6157	2933	839	370	4478	milk	Retail
2	3	18601	6237	10069	2205	2767	3181	fresh	Retail
1	3	7780	2495	9464	669	2518	501	grocery	Horeca
2	3	17546	4519	4602	1066	2259	2124	fresh	Retail
2	3	5567	871	2010	3383	375	569	fresh	Horeca
1	3	31276	1917	4469	9408	2381	4334	fresh	Horeca
2	3	26373	36423	22019	5154	4337	16523	milk	Retail
2	3	22647	9716	13792	2955	4482	5778	fresh	Retail
2	3	16165	4230	7595	201	4003	57	fresh	Retail
1	3	9898	961	2861	3151	242	833	fresh	Horeca
1	3	14276	803	5045	485	100	518	fresh	Horeca
2	3	4113	20484	25957	1158	8604	5206	grocery	Retail
1	3	43088	2100	2609	1200	1107	823	fresh	Horeca
1	3	18815	3610	11107	1148	2063	2154	fresh	Horeca
1	3	2612	4339	3133	2088	820	985	milk	Horeca
1	3	21632	1318	2886	266	918	405	fresh	Horeca
1	3	29729	4786	7236	6130	361	1083	fresh	Horeca
1	3	1502	1979	2262	425	483	395	grocery	Horeca
2	3	688	5491	11091	833	4259	456	grocery	Retail
1	3	29955	4562	5428	1729	862	4626	fresh	Horeca
2	3	15168	10556	12477	1920	6506	714	fresh	Retail
2	3	4591	15729	16709	33	6956	433	grocery	Retail
1	3	56159	555	902	10002	212	2916	fresh	Horeca

Rata-rata	Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Inggris	Delicassens
	12000,29773	5796,265909	7951,277273	3071,931818	2881,5	1524,9

b. Pivot Table



c. Grafik Hasil Blok table dari pivot.



ANALISIS:

- ❖ Saluran distribusi mana yang paling banyak menghasilkan pendapatan merupakan Horeca dikarenakan memiliki kontribusi yang lebih besar dalam pendapatan dibandingkan **Retail**. Total pengeluaran dari **Horeca** adalah **Rp4.211.955** (Delicatessen) dan dominasi terjadi pada hampir semua kategori.
- ❖ Kategori produk mana yang mendominasi pengeluaran pelanggan? Jawabannya adalah 'Fresh' dikarenakan total pengeluarannya mencapai Rp5.280.131. Pengeluaran pada kategori **Grocery** dan **Milk** juga signifikan, memberikan kontribusi besar untuk total pendapatan. Pada Grocery, ia menempati posisi kedua pengeluaran terbesar setelah 'Fresh' yaitu Rp3.498.562, sedangkan 'Milk' berada diposisi ketiga dikarenakan Total peneluarannya yaitu Rp2.550.357.
- ❖ Apa pola pengeluaran pelanggan berdasarkan wilayah (Region)?
 - a. Horeca: Wilayah bagian ini cenderung memiliki permintaan tinggi untuk produk segar dan kebutuhan masak skala besar, menunjukkan bahwa konsumennya ialah bisnis kuliner.
 - b. Retail: Pengeluarannya lebih rendah dibanding Horeca dikarenakan wilayah dalam saluran ini lebih contoh pada kebutuhan Rumah tangga atau konsumen individu seperti milk dan detergen_paper.
- ❖ Berikan rekomendasi singkat berdasarkan analisis data, seperti peluang untuk meningkatkan penjualan pada kategori tertentu.
 - a. Adanya peluang dalam penjualan di retail. Seperti memberikan diskon atau cashback sebagai promosi khusus untuk meningkatkan daya Tarik pelanggan. Lalu diadakan program pelanggan setia agar mendorong pembelian berulang.
 - b. Fokus pada wilayah strategis dengan mengidentifikasi pengeluaran tinggi antara horeca dan retail serta menyesuaikan strategi pemasaran untuk memenuhi kebutuhan spesifik pelanggan wilayah di daerah tersebut.
 - c. Gunakan data pembelian untuk mempersonalisasi kampanye iklan online yang menargetkan produk populer di masing-masing saluran distribusi.