# Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale

Nama / NIM : Heiby Ali Bajri / 1242002064

Laporan

Tabel 1 Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale

Sebuah gambar berisi teks, cuplikan layar, nomor, garis

Deskripsi dibuat secara otomatis

Sebuah gambar berisi teks, cuplikan layar, Plot, garis

Deskripsi dibuat secara otomatis

Bagan 1 Grafik Bar Chart

Saluran distribusi mana yang paling banyak menghasilkan pendapatan?

* Menurut tabel diatas saluran yang paling banyak menghasilkan pendapatan adalah saluran 1 “Horeca” karena pada analisis count if saluran 1 ada 298, dari sini kita tahu bahwa saluran 1 mendominasi lebih dari 50%, karena total data ada 441.

Kategori produk mana yang mendominasi pengeluaran pelanggan?

* Dari tabel dan grafik diatas kategori Fresh adalah yang paling mendominasi pengeluaran pelanggan.

Apa pola pengeluaran pelanggan berdasarkan wilayah (Region)?

* Region 3 memiliki pola pengeluaran tertinggi di semua kategori.
* Region 2 cenderung lebih fokus pada *Grocery* dan *Frozen*.
* Region 1 memiliki pengeluaran yang lebih merata tetapi lebih rendah dibanding wilayah lain.

**Nih rekomendasi peluang!**

* Fokus pada Produk Grocery dan Frozen di Region 2. Pengeluaran tinggi menunjukkan minat pelanggan, namun potensi bisa ditingkatkan dengan promosi paket atau diskon.
* Penjualan Fresh di Region 1 dan 2. Fresh mendominasi di Region 3, namun pengeluarannya masih rendah di Region 1 dan 2. Peluang besar untuk meningkatkan penjualan melalui kampanye kualitas dan kesegaran produk.
* Penjualan Detergents\_Paper di Region 2 dan 3. Produk ini memiliki pengeluaran cukup tinggi, sehingga strategi upselling dan bundling dapat diterapkan.
* Tingkatkan Milk di Region 1. Penjualan Milk masih rendah di Region 1 dibanding wilayah lain. Promosi produk susu premium atau inovasi produk bisa menarik minat pelanggan.

Prioritaskan peningkatan penjualan Grocery, Frozen, dan Fresh di wilayah dengan pengeluaran rendah namun berpotensi.

TERIMA KASIH