

# *Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale*

## TUJUAN

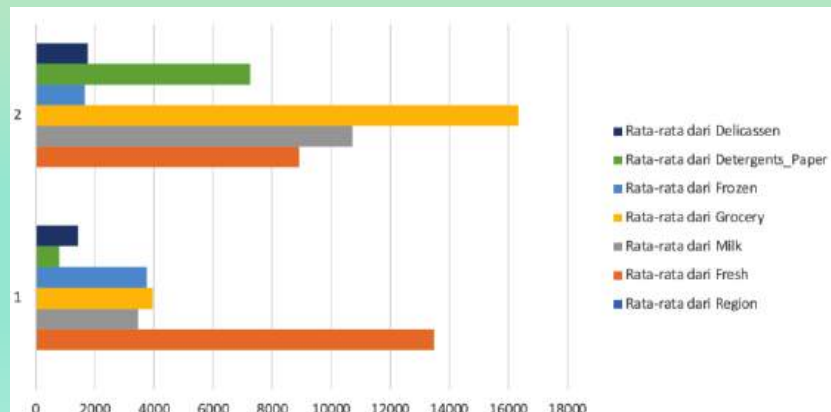
- Menganalisis data pengeluaran pelanggan untuk mengidentifikasi pola pembelian, kategori dengan pengeluaran tertinggi, dan tren pembelian.
- Mengelompokkan pelanggan berdasarkan saluran (channel) dan wilayah (region) untuk memahami karakteristik masing-masing segmen.
- Memberikan rekomendasi untuk meningkatkan penjualan berdasarkan kategori produk atau area yang menunjukkan potensi pertumbuhan.



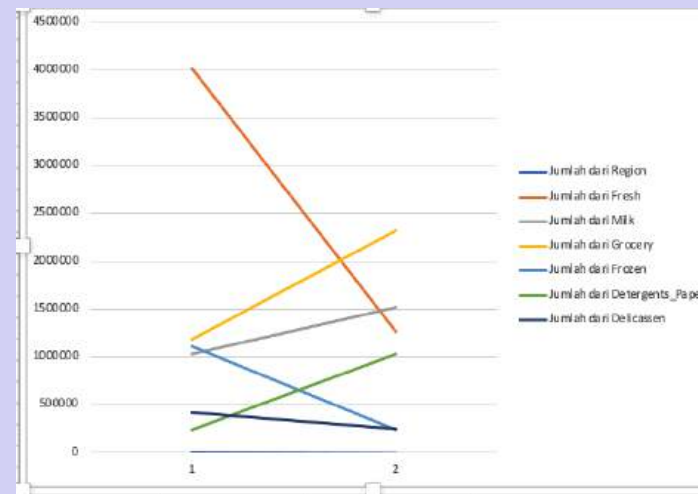
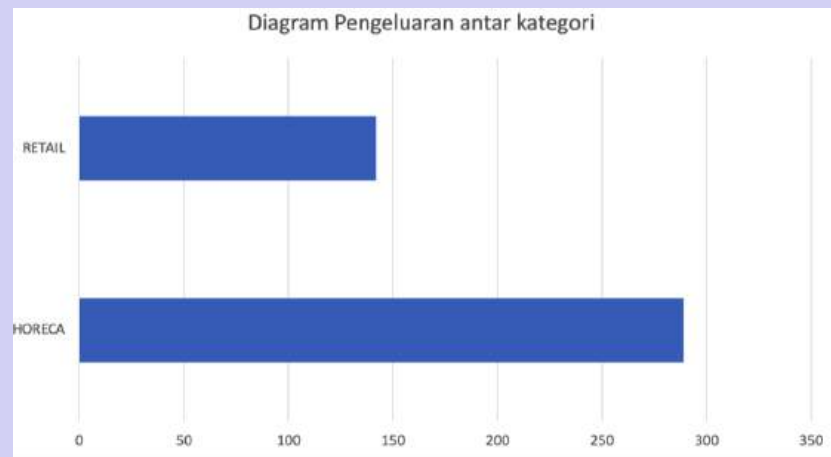
# Ringkasan Data Awal

Rata Rata pengeluaran pelanggan

<b>1,32272727</b>	<b>2,5431818</b>	<b>12000,3</b>	<b>5796,3</b>	<b>7951,27727</b>	<b>3071,9318</b>	<b>2881,493182</b>	<b>1524,870455</b>
2	3	112151	73498	92780	60869	40827	47943

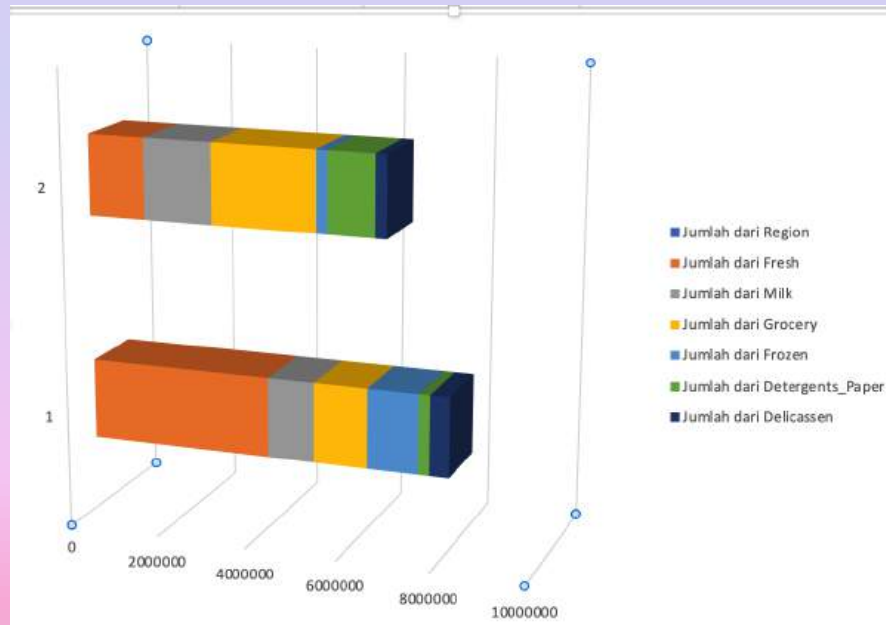


# *Grafik pengeluaran pelanggan*

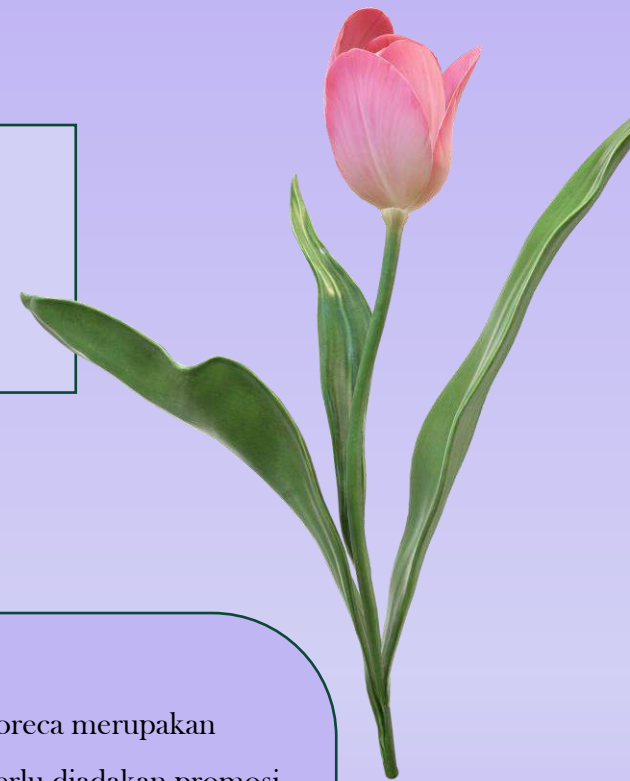


# *Diagram segmentasi pelanggan*

Berdasarkan Channel dan Region.



# *Kesimpulan dan rekomendasi*

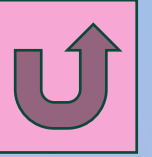


Laporan ini menunjukkan bahwa Horeca dan kategori produk Fresh mendominasi pendapatan wholesale, dengan wilayah Region A sebagai kontributor terbesar. Dengan memanfaatkan peluang dalam rekomendasi, perusahaan dapat mengoptimalkan penjualan dan memperluas basis pelanggan.

- **Rekomendasi**

1. Pada saluran Horeca yaitu karena Horeca merupakan penyumbang pendapatan terbesar, perlu diadakan promosi atau program loyalitas untuk meningkatkan pengeluaran pelanggan di saluran ini.
2. Optimalisasi Kategori Fresh yaitu Investasi dalam rantai pasok dan pemasaran produk segar dapat meningkatkan penjualan lebih lanjut di kategori ini.
3. Eksplorasi Region B dan C yaitu Meskipun pengeluaran di Region A dominan, wilayah B dan C memiliki potensi pertumbuhan. Strategi seperti diskon regional atau pengenalan produk baru dapat diterapkan.





*Thank You*

