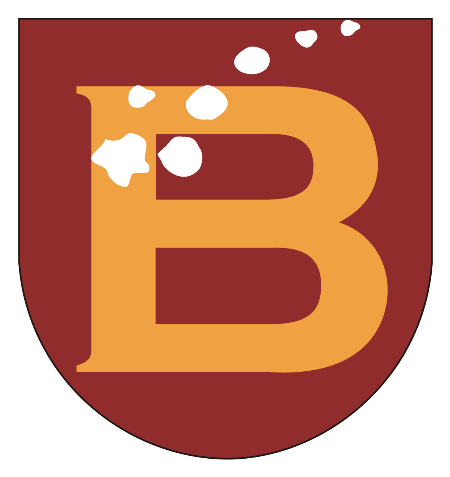
# Makalah terkait Pemograman Dasar



**Mata Kuliah Pengantar Teknologi Informasi  
Dosen Pengampun : Zakiul Fahmi Jailani, S.Kom, MSc**

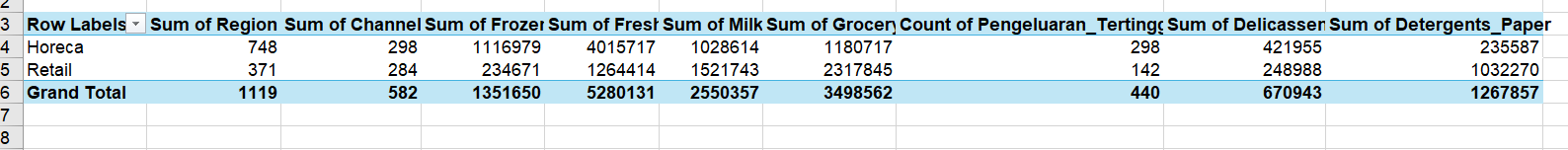
**Disusun Oleh :**

Nadila Aprilla 1242002017

Sistem Informasi  
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER 2024

# Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale

# tabel dan grafik



1. Membuat Tabel rata-rata, maximum, dan mengelompokkan tabel

Disini saya mendownload datasetnya, ( <https://www.kaggle.com/datasets/binovi/wholesale-customers-data-set> ) lalu saya extract setelah itu saya menghitung rata-rata pengeluaran pelanggan di setiap kategori mengunakan AVERAGE {=AVERAGE(F2:F441)}. Setelah itu mentukan kategori dengan pengeluaran tertinggi untuk setiap pelanggan menggunakan fungsi MAX dan IF. {=IF(C2=MAX(A2:H2),"fresh",IF(D2=MAX(A2:H2),"milk",IF(E2=MAX(A2:H2),"grocery",IF(F2=MAX(A2:H2),"frozen",IF(G2=MAX(A2:H2),"detergent\_paper",IF(H2=MAX(A2:H2),"delicassen"))))))}. Setelah itu saya membuat tabel baru lalu mengelompokkan pelanggan berdasarkan saluran distribusi (Channel: Horeca vs Retail).

1. Membuat Tabel baru menggunakan pivot

saya kunci tabel yang tadi saya buat lalu saya klik pivot table, lalu Seret Jenis\_Channel ke Rows. Dan Seret semua kategori pengeluaran (Fresh, Milk, Grocery, dll.) ke Values lalu ubah ke Sum. Lalu sudah selesai. Disini saya bisa melihat saluran distribusi dengan total pendapatan tertinggi. Disini tertera bahwa Saluran distribusi Horeka-lah yang paling banyak menghasilkan pendapatan dibandingkan dengan Retail. Lalu Kategori Fresh-lah yang lebih mendominasi pengeluaran pelanggan dengan nilai 5280131.

1. Membuat diagram

Setelah membuat pivot saya lock lagi, saya klik menu insert dan mengklik  lalu saya memilih grafik (bar chart). Setelah itu klik ok. Dan saya memasukkan chart title untuk memberikan judul pada chartnya. Lalu hasilnya akan tertera seperti gambar diatas. Dan disini saya menemukan pola pelanggan berdasarkan 2 wilayah ini. Bahwa pola pengeluaran pelanggan di Retail cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan Horeca, terutama untuk produk-produk Grocery, Fresh, dan Milk. Dan Secara keseluruhan, total pengeluaran pelanggan di Retail (2,549,052) lebih tinggi dibandingkan dengan Horeca (1,351,650).

# 2. Menganalisis

1. Saluran distribusi mana yang paling banyak menghasilkan pendapatan?

Saluran **Horeca** karena4.015.717 + 1.028.614 + 1.180.717, lebih banyak daripada retail.

1. Kategori produk mana yang mendominasi pengeluaran pelanggan?

Kategori **Fresh** disini tertera 5280131.

1. Apa pola pengeluaran pelanggan berdasarkan wilayah (Region)?

Di-sini terlihat bahwa wilayah **Horeca** fokus pada kategori **Fresh seperti** pelanggan di wilayah Horeca lebih sering membeli produk segar. Sedangkan, wilayah **Retail** cenderung membeli produk harian. Lalu pola pengeluaran pelanggan di Retail cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan Horeca, terutama untuk produk-produk Grocery, Fresh, dan Milk.

Dan Secara keseluruhan, total pengeluaran pelanggan di Retail (2,549,052) lebih tinggi dibandingkan dengan Horeca (1,351,650).

# 3. rekomendasi analisis data

Untuk saluran Horeca, lebih fokus pada strategi pemasaran. Seperti, menggabungkan produk Fresh dengan produk lain, lalu memberikan diskon jika pembelian dalam jumlah banyak. Dan juga perluaslah penawaran seperti membuat menu baru dan bekerja sama dengan mitra.

Untuk saluran Retail memiliki potensi di kategori Grocery dan Milk. Oleh karena itu, kita bisa melakukan promosi mingguan, seperti menawarkan paket hemat, dan membuat program loyalitas untuk meningkatkan penjualan.