



# Test

PTI – KALISA ANDAM DEWI

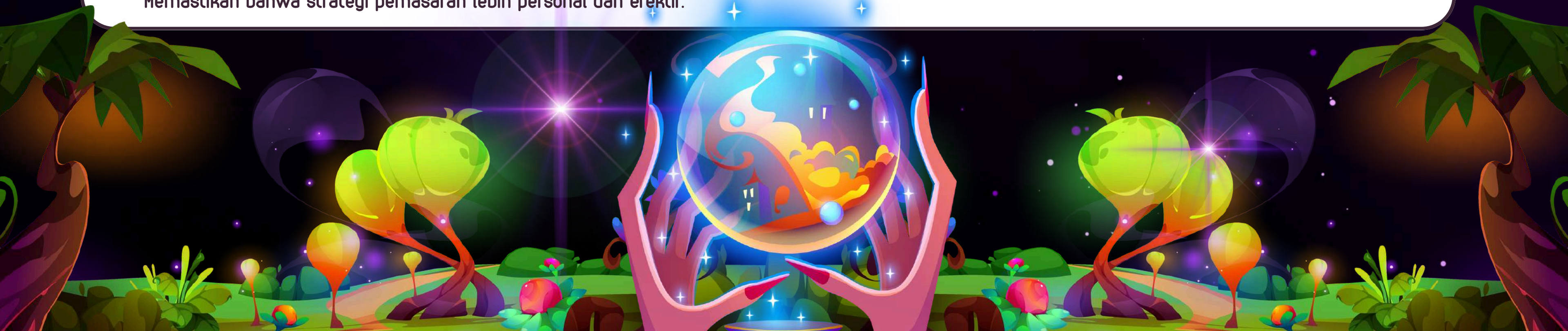
1242002073



# Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale.

## Tujuan Analisis

1. Segmentasi Pelanggan : Mengelompokkan pelanggan berdasarkan pola pengeluaran mereka pada kategori seperti Milk, Grocery, dan Detergents Paper. dan Membantu perusahaan memahami karakteristik setiap segmen (misalnya, pelanggan Horeca vs retail kecil).
2. Identifikasi Pelanggan Bernilai Tinggi : Mengenali pelanggan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan perusahaan dan Membantu perusahaan menentukan prioritas layanan atau strategi retensi untuk pelanggan ini.
3. Analisis Korelasi Pengeluaran Antar Kategori : Mengidentifikasi hubungan antara pengeluaran di kategori tertentu (misalnya, apakah pelanggan yang membeli banyak Grocery juga cenderung membeli lebih banyak Detergents Paper).
4. Optimalisasi Strategi Penjualan : Memberikan rekomendasi untuk meningkatkan penjualan pada kategori yang kurang dimanfaatkan. Membantu menentukan kategori produk yang paling relevan untuk setiap segmen pelanggan.
5. Forecasting dan Perencanaan : Memprediksi tren pengeluaran pelanggan di masa depan untuk membantu perusahaan dalam perencanaan inventori dan logistik. Mendukung keputusan strategis berdasarkan proyeksi kebutuhan pasar.
6. Pengembangan Strategi Pemasaran yang Tepat Sasaran : Memberikan rekomendasi kampanye pemasaran yang sesuai untuk setiap segmen pelanggan, Memastikan bahwa strategi pemasaran lebih personal dan efektif.





# Data

**Rata Rata Pengeluaran**

Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergent Paper	Delicassen
Rp 12.000	Rp 5.796	Rp 7.951	Rp 3.072	Rp 2.881	Rp 1.525

**Pengeluaran Tertinggi**

Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergent Paper	Delicassen
Rp 112.151	Rp 73.498	Rp 92.780	Rp 60.869	Rp 40.827	Rp 47.943

**Pendapatan yang paling terbanyak**

Produk	Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergent Paper	Delicassen	Total Per-Distribusi
Horeca	Rp 4.015.717	Rp 1.028.614	Rp 1.180.717	Rp 1.116.979	Rp 235.587	Rp 421.955	Rp 7.999.569
Retail	Rp 1.264.414	Rp 1.521.743	Rp 2.317.845	Rp 234.671	Rp 1.032.270	Rp 248.988	Rp 6.619.931
Total	Rp 5.280.131	Rp 2.550.357	Rp 3.498.562	Rp 1.351.650	Rp 1.267.857	Rp 670.943	Rp 14.619.500

**Mengelompokkan Pelanggan**

Horeca	298
Retail	142

**Berdasarkan Region**

1	77
2	47
3	315
Total	439



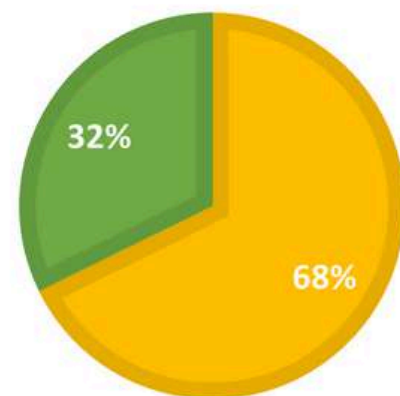
# Grafik

## RATA RATA PENGELUARAN



## MENGELOMPOKKAN PELANGGAN

■ Mengelompokkan Pelanggan ■ Horeca ■ Retail



## PENDAPATAN PALING TERBANYAK

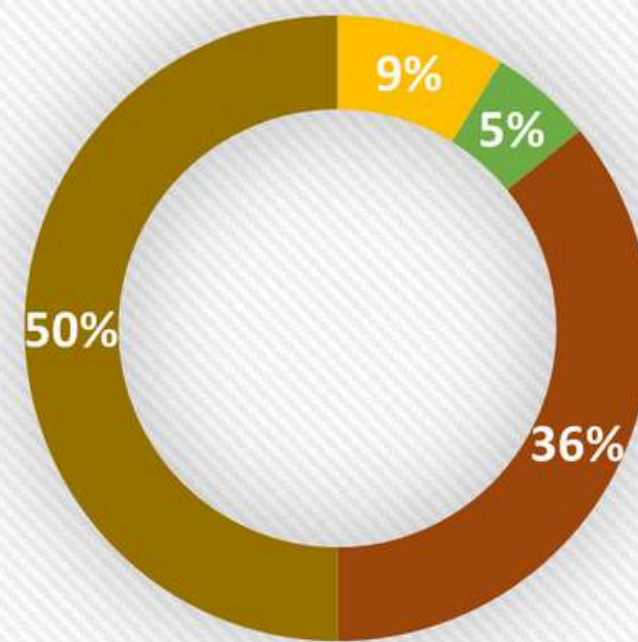


## PENGELUARAN TERTINGGI





### BERDASARKAN REGION



■ Berdasarkan Region ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ Total

Diagram  
segmentasi  
pelanggan  
berdasarkan  
Channel dan  
Region.



# Kesimpulan dan Rekomendasi

## Kesimpulan

Berdasarkan analisis data pelanggan grosir dari Wholesale Customers :

### 1. Korelasi Antar Kategori

- Kategori Detergents Paper memiliki korelasi kuat dengan kategori Grocery, menunjukkan bahwa pelanggan yang membeli barang kebutuhan rumah tangga cenderung membeli bahan makanan dalam jumlah besar.

### 2. Pola Pengeluaran

- Mayoritas pelanggan memiliki pengeluaran kecil hingga menengah, sementara pelanggan dengan pengeluaran tinggi (high-value customers) cenderung berada di segmen Horeca.
- Segmen Horeca memberikan kontribusi besar terhadap total pendapatan meskipun jumlah pelanggannya lebih sedikit dibandingkan segmen retail kecil.

### 3. Peluang Optimasi

- Terdapat pelanggan dengan potensi peningkatan pengeluaran yang belum dimanfaatkan maksimal, terutama di segmen retail kecil yang sering membeli dalam jumlah kecil namun konsisten.

## Rekomendasi

- Mengidentifikasi wilayah dengan pengeluaran tertinggi dengan memberi diskon, promosi untuk mempertahankan pelanggan
- Mengoptimalkan wilayah dengan potensi pertumbuhan seperti wilayah dengan pengeluaran lebih rendah dapat dijadikan target untuk meningkatkan penjualan dengan cara memperluas jangkauan distribusi atau meningkatkan kampanye pemasaran yang spesifik
- Meningkatkan penjualan pada kategori dengan potensi tinggi dengan memantau lalu memberikan kontribusi ke masing-masing wilayah.



# Terima Kasih

