**LAPORAN PRAKTIKUM PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI**



Disusun Oleh:

Muhammad Khoiruddin

1242002026

**SISTEM INFORMASI**

**FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER**

**2024**

# Analisis Pengeluaran Pelanggan Wholesale

* Tabel data Wholesale Customers Data

A screenshot of a computer

Description automatically generated

Pada gambar di atas adalah tabel dari dataset ‘*Wholesale customers data*’. Pada gambar tersebut terdapat kolom kategori pengeluaran tertinggi, jenis channel, dan rata-rata pengeluaran.

* Pengeluaran berdasarkan Kategori

A screenshot of a graph

Description automatically generated

* Pengeluaran berdasarkan Channel

A screenshot of a computer

Description automatically generated

1. Saluran distribusi mana yang paling banyak menghasilkan pendapatan? Horeca
2. Kategori produk mana yang mendominasi pengeluaran pelanggan? Fresh. Fresh merupakan kategori dengan pengeluaran tertinggi, menunjukkan bahwa pelanggan cenderung mengalokasikan lebih banyak pengeluaran untuk kategori ini.
3. Apa pola pengeluaran pelanggan berdasarkan wilayah (Region)? Bervariasi. Wilayah Horeca mencakup 784 wilayah, sedangkan Retail hanya mencakup 371 wilayah. Perbedaan ini kemungkinan disebabkan oleh tingginya kebutuhan produk segar di restoran dan kafe. Variasi produk yang dibeli cenderung berfokus pada Detergents paper atau Delicassen.

# Rekomendasi strategi:

**Strategi Pemasaran**

1. **Segmentasi Berdasarkan Channel**:
   * Untuk **Horeca**:
     + Fokus pada promosi bahan segar (Fresh) dan beku (Frozen), misalnya paket bulk order dengan diskon.
     + Adakan demo produk atau sesi edukasi tentang penyimpanan bahan beku yang efisien.
   * Untuk **Retail**:
     + Berikan diskon pada produk "Grocery" dan "Milk" untuk meningkatkan loyalitas.
     + Tingkatkan kemudahan pembelian dengan menawarkan layanan digital atau aplikasi belanja khusus.
2. **Wilayah yang Diprioritaskan**:
   * Sesuaikan penawaran berdasarkan preferensi regional. Wilayah tertentu mungkin memiliki fokus lebih pada kategori tertentu (Fresh di Horeca dan Grocery di Retail).

**Rekomendasi untuk Perluasan Layanan**

1. **Analisis Pola Pengeluaran**:
   * Perluas layanan pada kategori dengan permintaan rendah (Detergents\_Paper dan Delicassen) dengan bundling atau paket diskon.
   * Tawarkan opsi berlangganan bulanan untuk Horeca, dengan pengiriman bahan segar dan beku secara berkala.
2. **Diversifikasi Produk**:
   * Tambahkan produk lokal atau organik pada kategori Fresh untuk menarik pelanggan Horeca.
   * Kembangkan layanan khusus, seperti pelatihan memasak atau kolaborasi dengan restoran untuk menciptakan menu baru berbasis bahan Grocery.