

Introduction

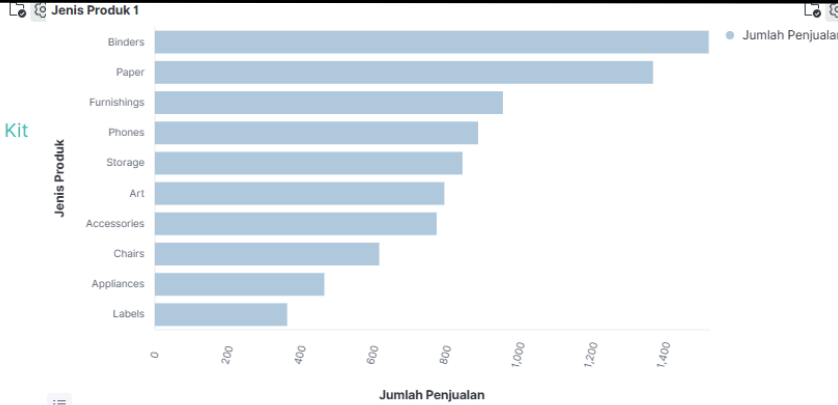
Laporan ini diproduksi oleh PT. ABCD sebagai hasil dari Eploratory Data Analysis yang berupa dashboard.

Dalam perdagangan, beberapa produk dengan jenis yang berbeda bisa saja memiliki nilai keuntungan yang berbeda-beda pula. Ada produk yang memiliki keuntungan yang tinggi. Lalu, bisa saja suatu produk mendapati kerugian karena jumlah profit yang didapat lebih rendah daripada biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut. Jika toko tidak bisa mendefinisikan produk mana yang menguntungkan atau merugian, keuntungan yang didapat dari produk yang menguntungkan bisa habis dilahap oleh produk yang tidak menguntungkan. Pada akhirnya, skema gali-lubang-tutup-lubang pun terjadi dimana profit tidak bisa didapat.

Untuk menyelesaikan persoalan ini, perlu dicari produk dengan keuntungan tertinggi dan terendah. Selain itu, dicari pula hubungan antara produk yang sering terjual dengan produk yang memiliki keuntungan tinggi. Lalu produk yang tidak menguntungkan bisa dihilangkan. Selanjutnya, produk yang walau memiliki jumlah penjualan yang banyak namun memiliki keuntungan rendah, juga bisa dihilangkan. Sehingga, toko bisa meningkatkan efisiensi dengan memfokuskan produk yang benar-benar dibutuhkan pembeli dan membawa keuntungan.

Nama Produk

KI Adjustable-Height Table
Staple remover Staples
Staple envelope
Easy-staple paper
Avery Non-Stick Binders Avery File Folder Labels
Staples in misc. colors



Jenis Produk -

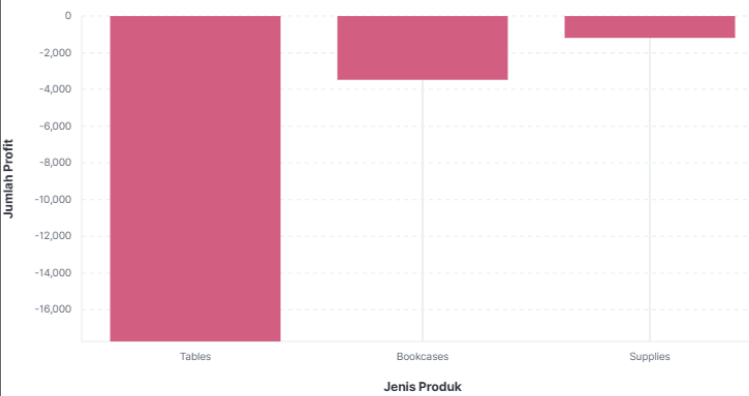
Insight

Berdasarkan visual di atas, staples dan envelope merupakan peralatan tulis dimana merupakan produk dengan penjualan terbanyak.

Insight

Berdasarkan visual di atas, walaupun paper dan binder merupakan produk dengan penjualan terbanyak, namun produk ini tidak membawa keuntungan yang signifikan.

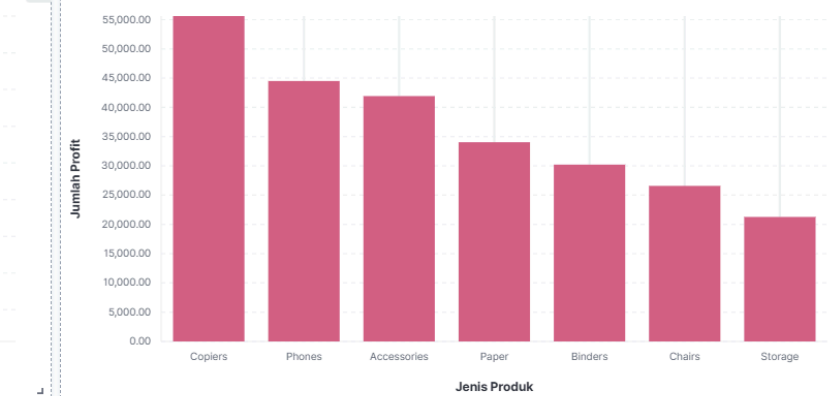
Jenis Produk Top Profit 2



Insight

Berdasarkan visual di atas, walaupun copiers dan phones memiliki pendapatan yang signifikan, terdapat produk table yang memiliki nilai profit yang negatif atau kerugian secara kumulatif.

Jenis Produk Top Profit 1

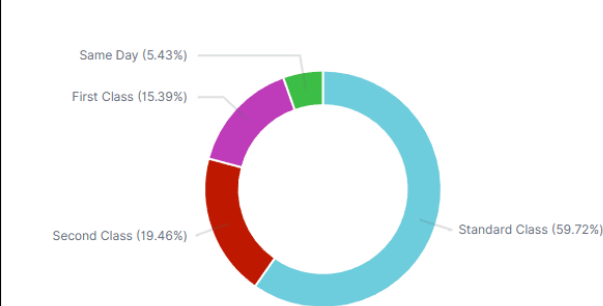


Kesimpulan

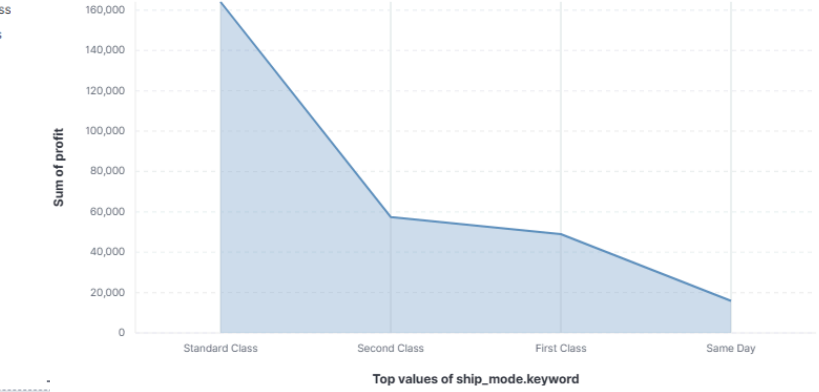
Berdasarkan visual-visual di atas, produk tables memiliki nilai kerugian yang signifikan. Hal serupa terjadi dimana produk yang berkaitan dengan binder dan paper, walaupun memiliki jumlah penjualan yang tinggi, namun keuntungannya masih kalah saing dengan produk Copiers. Maka dari itu, perusahaan perlu mempertimbangkan untuk meninggalkan beberapa produk ini agar bisa fokus pada produk yang menguntungkan seperti Copiers dan Phones dan meningkatkan profit perusahaan.

Perusahaan perlu mencari cara untuk meningkatkan minat pembeli untuk menggunakan fasilitas pengiriman yang lebih baik. Hal ini bisa dilakukan dengan membangun pabrik baru di daerah Carlifornia karena banyak pembeli yang tinggal di sana. Namun, kondisi ini belum urgensi karena belum ada kemungkinan bahwa semakin meningkatnya tipe pengiriman maka semakin meningkat pula profit yang diterima perusahaan.

Ship Mode



Ship Mode - Profit

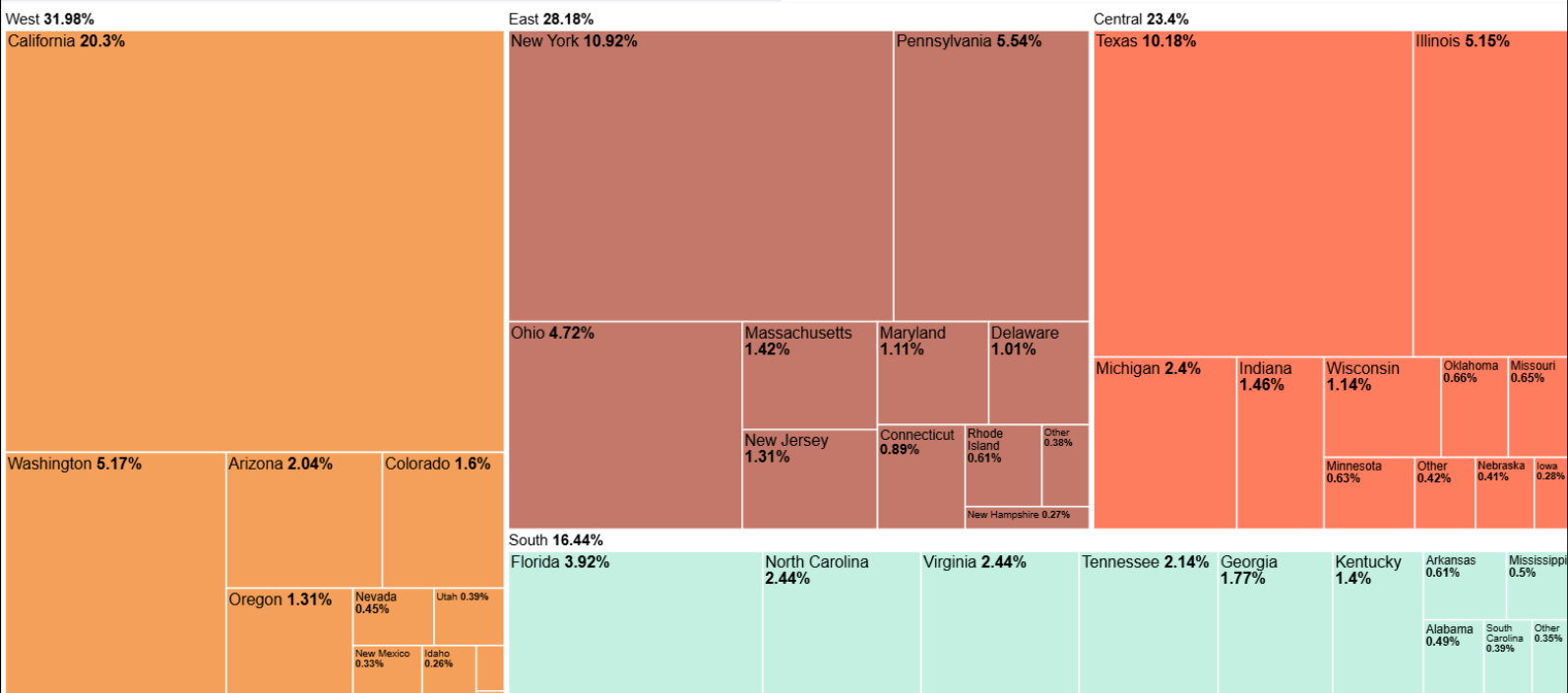


Insight

Berdasarkan visual di atas, jenis pengiriman produk yang paling sering dipilih adalah jenis standard.

Insight

Walaupun pembeli tidak banyak menggunakan fasilitas pengiriman same-day, hal ini tidak terlalu membawa dampak buruk ke perusahaan karena keuntungan yang didapat dari pengiriman standard lebih signifikan dibandingkan yang lainnya.



Insight

Berdasarkan region, jumlah pembeli adalah sama per region sehingga tidak bisa dilakukan penambahan gudang khusus untuk memenuhi kebutuhan cluster pembeli tertentu. Namun, kota dengan jumlah pembeli terbanyak adalah state Carlifornia.