



UNIVERSITAS
BAKRIE

Laporan Praktikum Pengantar Teknologi dan Informasi Pertemuan 10



Mahasiswa:
Fachry Syarif Zuhairy
1242002041
Sistem Informasi

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BAKRIE
Semester Ganjil 2024/2025

Dataset

Pengertian Dataset

Dataset merupakan sekumpulan data yang berasal dari informasi masa lalu dan siap diolah menjadi informasi baru.

Data yang terdapat dalam dataset dapat dimuat dari berbagai sumber data yang valid, seperti database SQL Server, Microsoft Access, atau file XML.

Dataset disimpan di memori, sehingga data di dalamnya dapat dimodifikasi dan diperbarui tanpa harus bergantung pada database asal. Selain itu, dataset juga dapat digunakan sebagai template untuk melakukan pembaruan pada database utama jika diperlukan.

Channel	Region	Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergents_Paper	Delicassen
1	3	13265	1196	4221	6404	507	1788
1	3	5963	3648	6192	425	1716	750
1	3	10253	1114	3821	397	964	412
1	3	5876	6157	2933	839	370	4478
1	3	7780	2495	9464	669	2518	501
1	3	5567	871	2010	3383	375	569
1	3	31276	1917	4469	9408	2381	4334
1	3	9898	961	2861	3151	242	833
1	3	14276	803	3045	485	100	518
1	3	43088	2100	2609	1200	1107	823
1	3	18815	3610	11107	1148	2134	2963
1	3	2612	4339	3133	2088	820	985
1	3	21632	1318	2886	266	918	406
1	3	29729	4786	7326	6130	361	1083
1	3	1502	1979	2262	425	483	398
1	3	29955	4362	5428	1729	862	4626
1	3	56159	555	902	10002	212	2918
1	3	24025	4332	4757	9510	1145	5864
1	3	19176	3065	5956	2033	2575	2802
1	3	6269	1095	1980	3860	609	2162
1	3	3347	4051	6996	239	1538	301
1	3	27329	1449	1947	2436	204	1333
1	3	5264	3683	5005	1057	2024	1130
1	3	13779	1970	1648	596	227	436
1	3	6137	5360	8040	129	3084	1603
1	3	4760	1227	3250	3724	1247	1145
1	3	9	1534	7417	175	3468	27
1	3	2446	7260	3993	5870	788	3095
1	3	8352	2820	1293	779	656	144
1	3	16705	2037	3202	10643	116	1365
1	3	18291	1266	21042	5373	4173	14472
1	3	4420	5139	2661	8872	1321	181
1	3	20398	1137	3	4407	3	975
1	3	717	3587	6532	7530	529	894
1	3	10766	1175	2067	2096	301	167

Total Pengeluaran Sesuai Saluran Distribusi

Total pengeluaran							
Saluran distribusi	fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergents_paper	Delicassen	Jumlah pelanggan
Horeca	4015717	1028614	1180717	1116979	235587	421955	298
Retail	1264414	1521743	2317845	234671	1032270	248988	142
							Hasil pendapatan
							Rp 7,999,569.00
							Rp 6,619,931.00

Berdasarkan dataset di atas, saluran distribusi yang memberikan pendapatan tertinggi adalah saluran Horeca, dengan total pendapatan sebesar Rp 7.999.569,00.



Produk Yang Mendominasi Pengeluaran Pelanggan

Rata-Rata	12000.2977	5796.265909	7951.277273	3071.931818	2881.493182	1524.870455
Pengeluaran tertinggi	112151	73498	92780	60869	40827	47943

Pada tabel ini, "Fresh" adalah kategori produk dengan rata-rata pengeluaran tertinggi pelanggan, yaitu sebesar Rp 12.000,30 (dibulatkan).

Pola Pengeluaran Pelanggan Berdasarkan Wilayah

Region	Fresh	Milk	Grocery	Frozen	Detergents_paper	Delicassen
1	Rp 11,101.73	Rp 5,486.42	Rp 7,403.08	Rp 3,000.34	Rp 2,651.12	Rp1,354.90
2	Rp 9,887.68	Rp 5,088.17	Rp 9,218.60	Rp 4,045.36	Rp 3,687.47	Rp1,159.70
3	Rp 12,533.47	Rp 5,977.09	Rp 7,896.36	Rp 2,944.59	Rp 2,817.75	Rp1,620.60

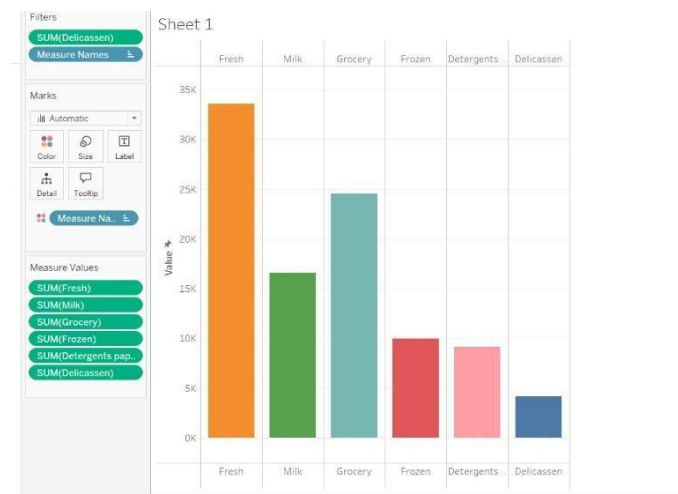
Pada tabel ketiga, terlihat dengan jelas pola pengeluaran berdasarkan region, di mana setiap region memiliki perbedaan dalam nilai tertinggi dan terendah. Pada Region 1, 2, dan 3, kategori "Fresh" consistently memiliki nilai tertinggi di setiap region.

Visualisasi Tableau

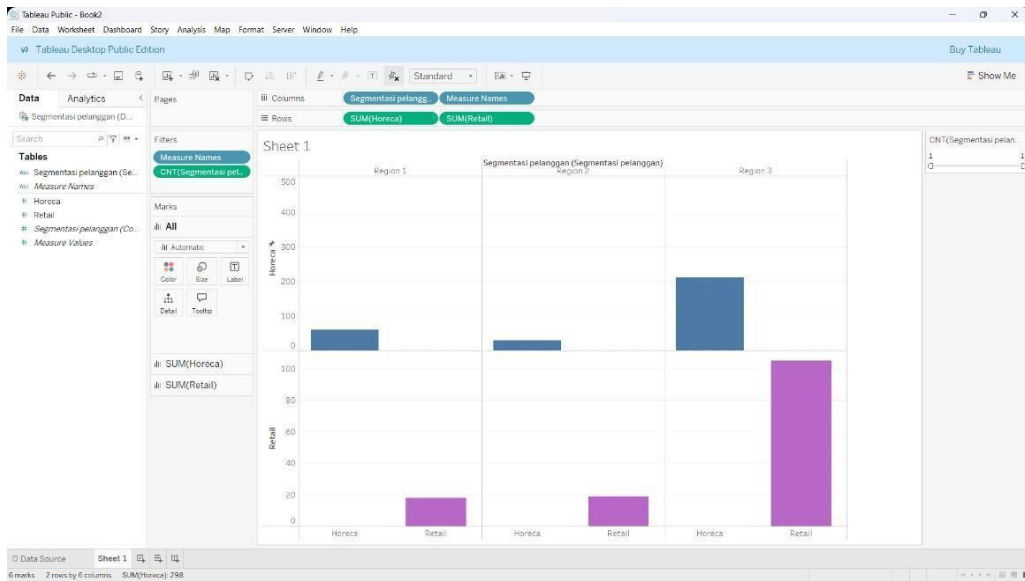
Penjelasan Tableau

Tableau adalah sebuah tools yang mempermudah pembuatan analisis visual interaktif dalam bentuk dashboard. Selain itu, Tableau juga mendukung integrasi dengan berbagai sumber data, seperti spreadsheet, database, hingga layanan cloud. Tools ini memiliki kemampuan untuk menangani data dalam jumlah besar, memberikan visualisasi yang mudah dipahami, serta memungkinkan pengguna untuk melakukan eksplorasi data secara real-time. Dengan fitur drag-and-drop, Tableau sangat user-friendly, sehingga cocok digunakan oleh pemula maupun profesional untuk pengambilan keputusan berbasis data.

Contoh Penggunaan



Dalam tampilan Tableau di atas, visualisasi dibuat untuk merepresentasikan tabel "perbandingan pengeluaran pelanggan untuk setiap kategori produk." Visualisasi data tersebut menggabungkan tiga region yang berbeda, dan hasilnya menunjukkan bahwa kategori "Fresh" memiliki data pengeluaran tertinggi dibandingkan dengan kategori produk lainnya.



Visualisasi data di atas berguna untuk memahami pola segmentasi pelanggan berdasarkan Horeca dan Retail, serta region. Untuk segmen Retail, terlihat bahwa region 3 memiliki jumlah pelanggan yang paling banyak dibandingkan dengan region 1 dan 2. Begitu pula untuk Horeca, region 3 menunjukkan jumlah pelanggan yang lebih tinggi dibandingkan dengan region 1 dan 2.



Berikan saya Strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan berdasarkan segmentasi pelanggan dan berikan Rekomendasi untuk memperluas layanan berdasarkan pola pengeluaran pelanggan.

Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Berdasarkan Segmentasi Pelanggan

1. Segmentasi Berdasarkan Demografi

Strategi: Sesuaikan produk dan promosi berdasarkan usia, jenis kelamin, dan pendapatan pelanggan.

Contoh Taktik:

1. Promo khusus untuk kelompok usia tertentu, seperti diskon untuk pelajar atau paket keluarga.
2. Produk premium untuk pelanggan dengan pengeluaran tinggi.
3. Paket hemat untuk segmen pelanggan dengan anggaran terbatas.

2. Segmentasi Berdasarkan Kebiasaan Belanja

Strategi: Analisis data transaksi untuk memahami pola pembelian pelanggan.

Contoh Taktik:

1. Program loyalitas yang memberikan poin setiap pembelian untuk pelanggan yang sering berbelanja.
2. Penawaran bundling produk yang sering dibeli bersamaan.

3. Segmentasi Berdasarkan Preferensi Produk

Strategi: Fokus pada produk yang paling diminati oleh pelanggan tertentu.

Tindak Lanjut:

Email marketing yang dipersonalisasi dengan rekomendasi produk sesuai preferensi pelanggan.

Promosi melalui media sosial berdasarkan minat pelanggan, seperti makanan sehat, produk organik, atau produk segar (fresh).

Rekomendasi untuk Memperluas Layanan Berdasarkan Pola Pengeluaran Pelanggan

1. Diversifikasi Produk

Tambahkan varian produk yang sesuai dengan kebiasaan belanja pelanggan, seperti paket produk hemat atau eksklusif untuk segmen premium.

Perluas lini produk dengan kategori baru yang mendukung kebutuhan pelanggan, misalnya produk beku atau siap saji untuk pelanggan sibuk.



2. Layanan Pengiriman dan Pemesanan Online

Kembangkan layanan pemesanan online dengan fitur pengiriman cepat atau gratis untuk pembelian dalam jumlah tertentu.

Tawarkan opsi berlangganan untuk produk yang sering dibeli, seperti bahan makanan segar.

3. Kemitraan Strategis

Bekerja sama dengan restoran atau kafe lokal untuk menyediakan menu khusus berbahan dasar produk tertentu yang populer.

Mengintegrasikan sistem pemesanan dengan aplikasi pihak ketiga untuk meningkatkan jangkauan pelanggan.

4. Program Loyalitas yang Ditingkatkan

Berikan hadiah khusus atau diskon bagi pelanggan yang memiliki tingkat pengeluaran tinggi atau sering berbelanja.

Tawarkan akses eksklusif ke penjualan flash atau diskon anggota VIP.

5. Promosi Berbasis Wilayah

Analisis pola pembelian berdasarkan lokasi geografis dan tawarkan promosi khusus untuk daerah tertentu.

Buat kampanye lokal untuk menarik lebih banyak pelanggan dari area yang memiliki potensi tinggi.



Link Github

<https://github.com/pahreyy/WhosaleAnalysis.git>