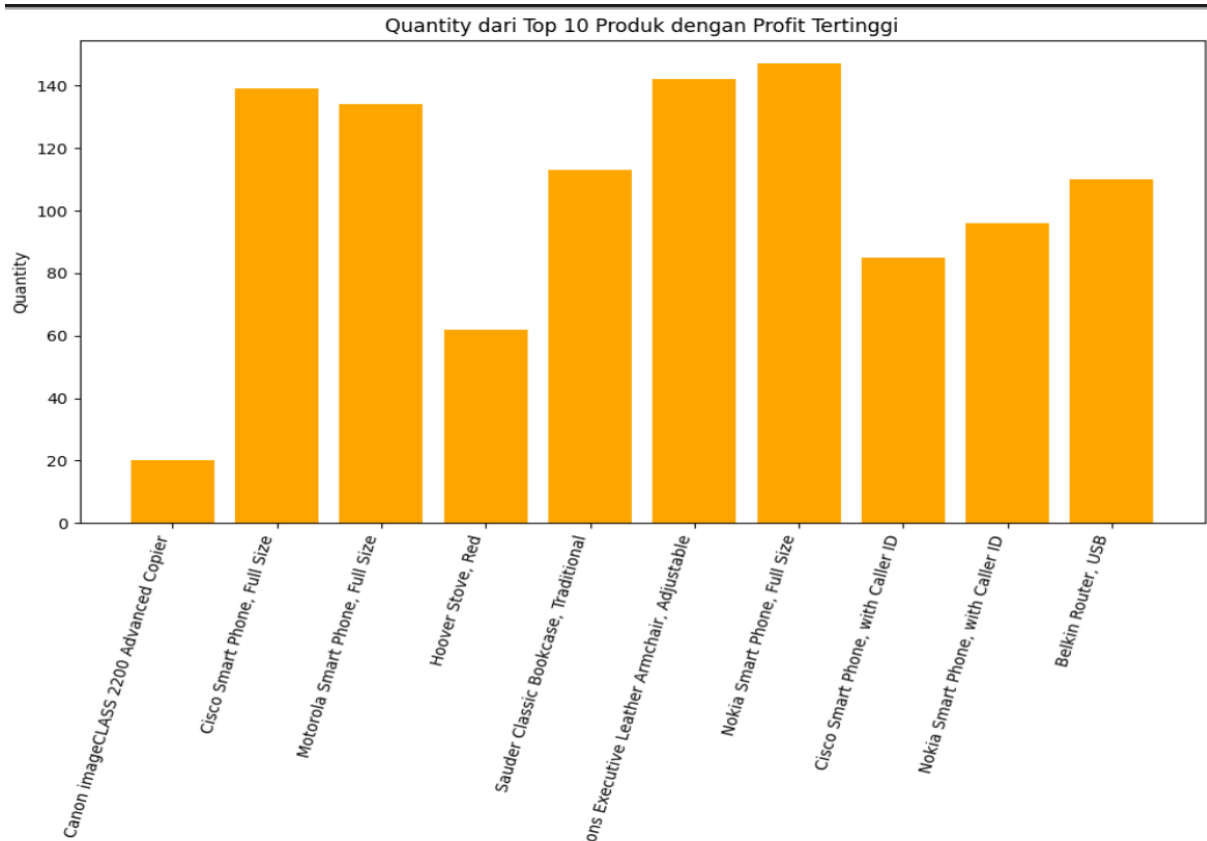
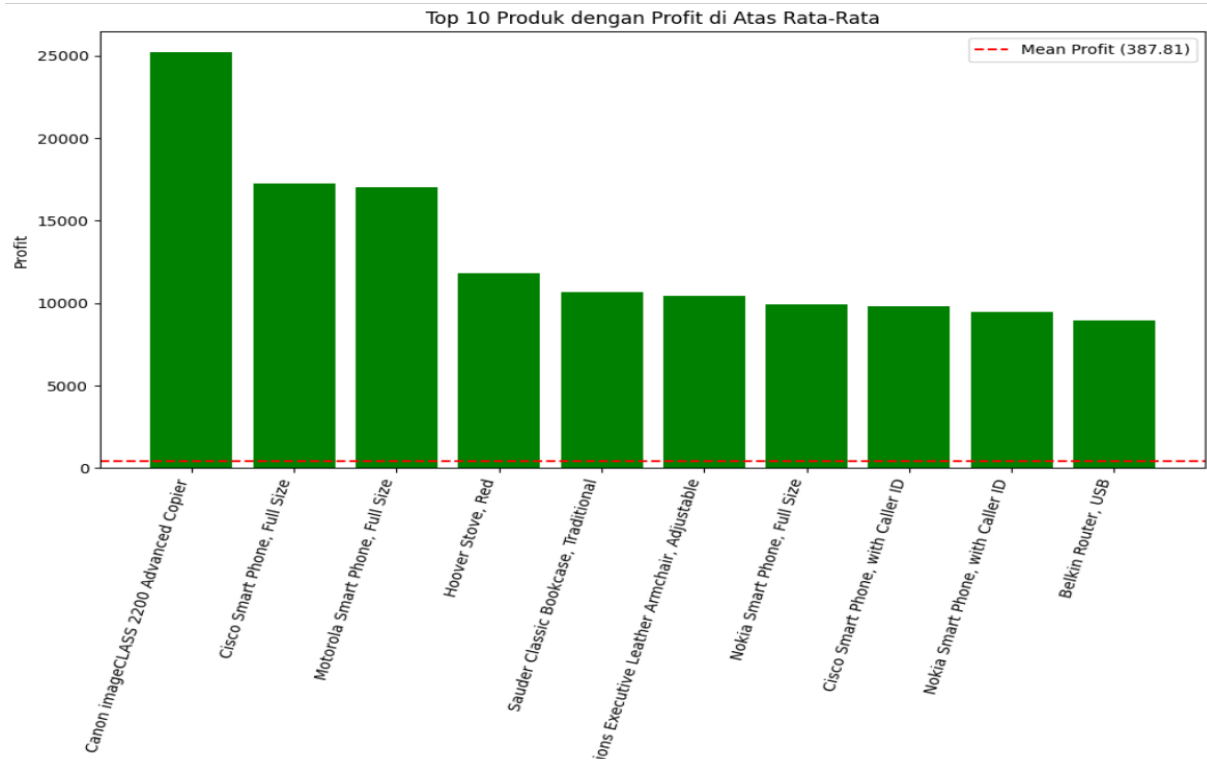
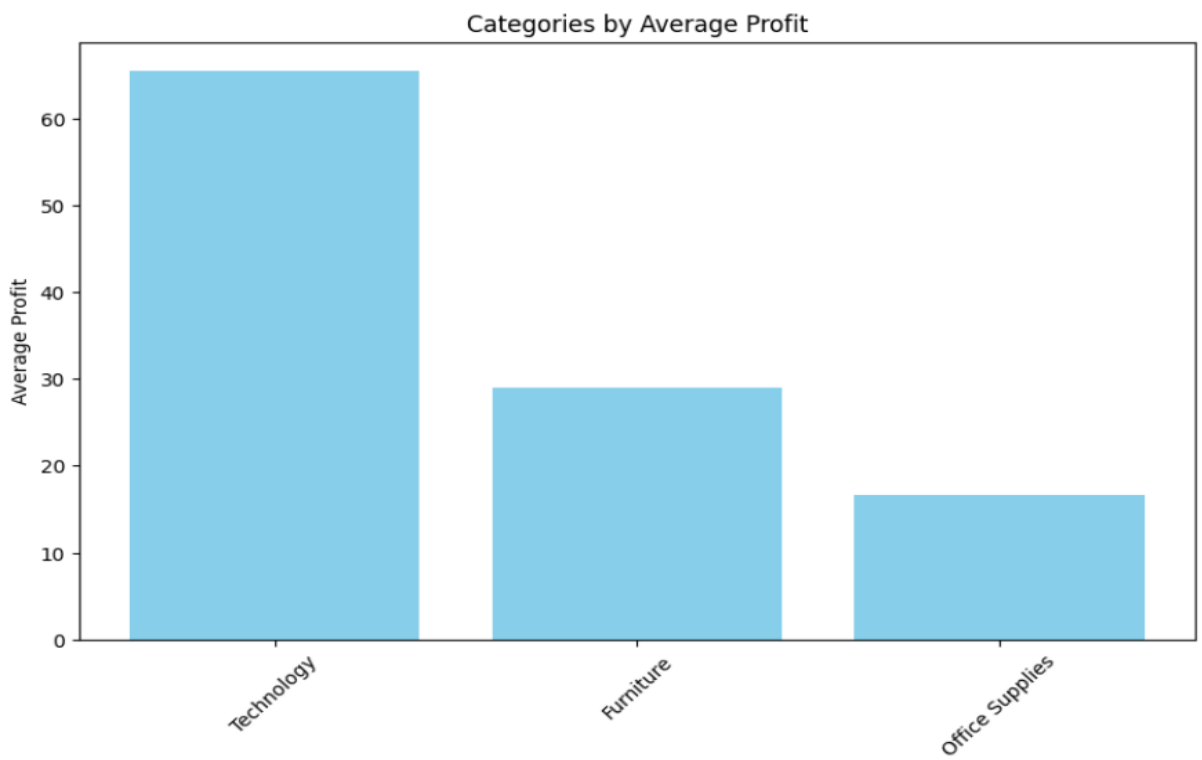


DESCRIPTIVE STATISTICS

Product Profit Analysis



Category Profit Analysis



Insight

1. **Produk dengan profit jauh di atas rata-rata tidak selalu dijual banyak**
 - Contoh: *Canon imageCLASS 2200 Advanced Copier* → profit tertinggi, tapi quantity sangat rendah (hanya ~20 unit).
2. **Profit di atas mean cukup terpusat di kategori tertentu**
 - Produk-produk elektronik/Kategori Teknologi (smartphone, copier, router) mendominasi top 10.

Strategi

1. **Premiumisasi Produk**
 - Naikkan harga produk dengan permintaan tinggi → meski kuantitas turun, profit per unit naik sehingga total profit tetap terjaga.
 - Tambahkan *value added service* (garansi lebih panjang, bundling aksesoris, layanan after-sales premium).
2. **Cross-Selling & Diversifikasi**
 - Produk non-elektronik yang profitable (stove, bookcase, armchair) → bisa dimanfaatkan untuk **cross-sell** bersama produk elektronik (contoh: beli smartphone + bonus voucher diskon furnitur).
 - Diversifikasi ini menjaga perusahaan tidak terlalu bergantung pada satu kategori.