

Brief Report

Laporan ini bertujuan untuk memberikan analisis terhadap penjualan dan profitabilitas perusahaan berdasarkan dataset yang tersedia. Tujuan utama adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas dan menawarkan rekomendasi untuk meningkatkan kinerja penjualan dan keuntungan.

Insight:

- Terdapat pengaruh yang signifikan antara diskon yang diberikan pada produk dengan profit yang diperoleh. Semakin besar diskon yang diberikan, perusahaan akan mengalami kerugian yang lebih besar.
- Wilayah West dan East memiliki total penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan wilayah lainnya. Selain itu, kedua wilayah tersebut juga menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan potensi yang baik dalam hal penjualan dan profitabilitas di wilayah West dan East.
- Kategori produk Technology memiliki penjualan tertinggi, diikuti oleh kategori Furniture dan Office Supplies. Meskipun penjualan Furniture lebih tinggi daripada Office Supplies, namun kategori Furniture menghasilkan profit yang rendah. Di sisi lain, kategori Office Supplies dan Technology memberikan keuntungan yang signifikan.
- Pelanggan dalam kluster 0 cenderung membeli produk dengan diskon, sementara pelanggan dalam kluster 1 tidak terlalu mementingkan diskon.

Rekomendasi:

- Mengurangi penggunaan diskon pada produk, terutama pada kategori Furniture, untuk meningkatkan profitabilitas. Perlu dilakukan evaluasi yang lebih cermat terhadap strategi diskon yang diterapkan.
- Mengalokasikan sumber daya pemasaran yang lebih intensif di wilayah West dan East yang memiliki potensi penjualan dan profitabilitas yang tinggi.
- Perlu dilakukan evaluasi terhadap strategi profitabilitas dalam kategori Furniture untuk meningkatkan keuntungan yang dihasilkan. Fokus pada peningkatan margin keuntungan, pengelolaan biaya produksi, dan strategi pricing dapat membantu meningkatkan profitabilitas dalam kategori tersebut.

Analisis ini menunjukkan pentingnya pengelolaan diskon, fokus pemasaran di wilayah dengan performa penjualan tertinggi, dan peningkatan strategi profitabilitas dalam kategori tertentu. Dengan mengimplementasikan rekomendasi ini, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan performa penjualan dan keuntungan secara signifikan.