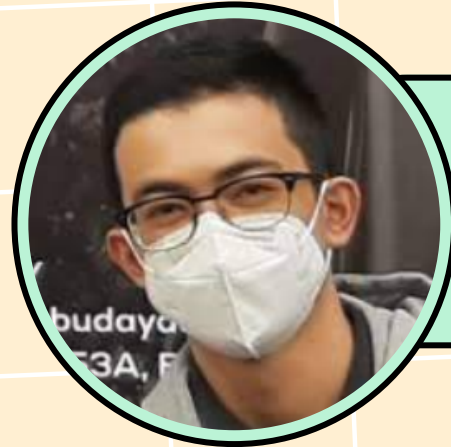




ANALISIS KEBUTUHAN PERUSAHAAN ADVENTUREWORKS



KELOMPOK 09

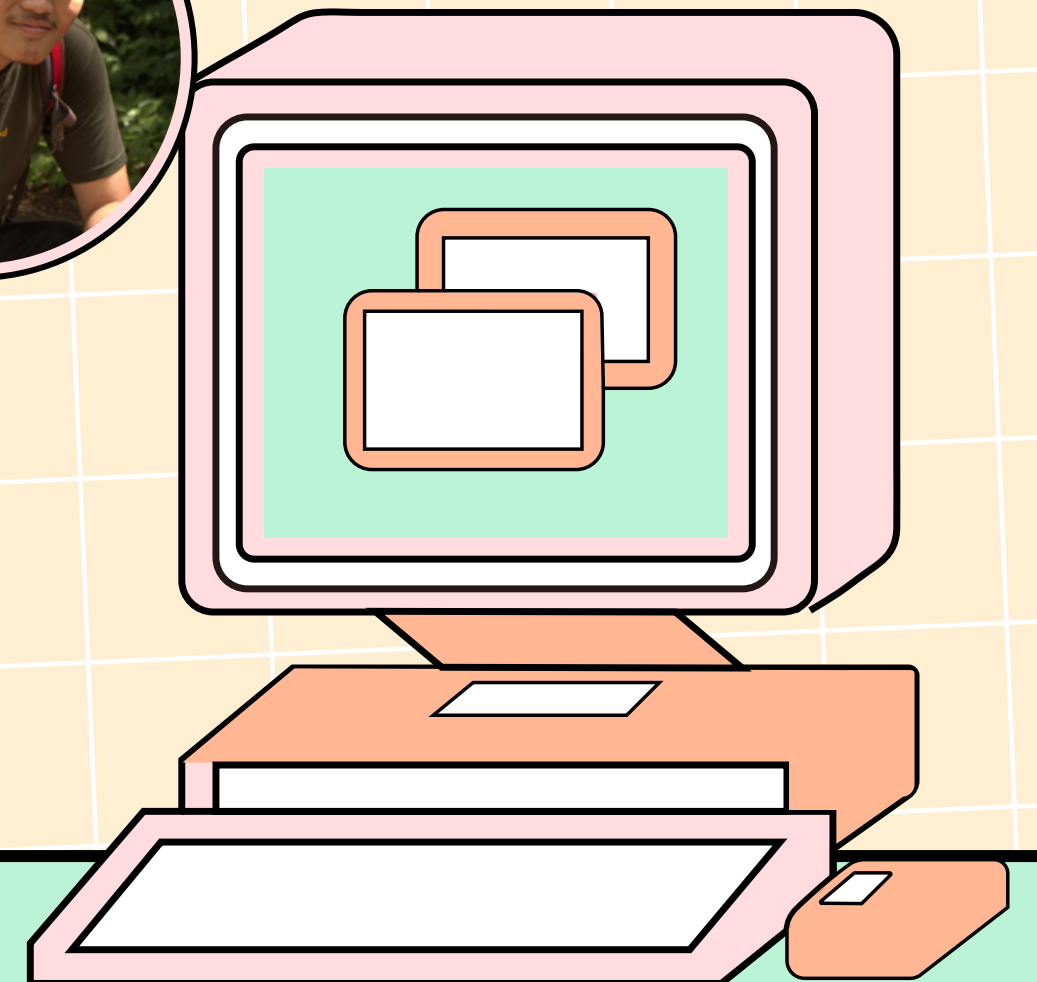


MARCELLINO
6182101007

AARON NATHANIEL SUSANTO
6182101020



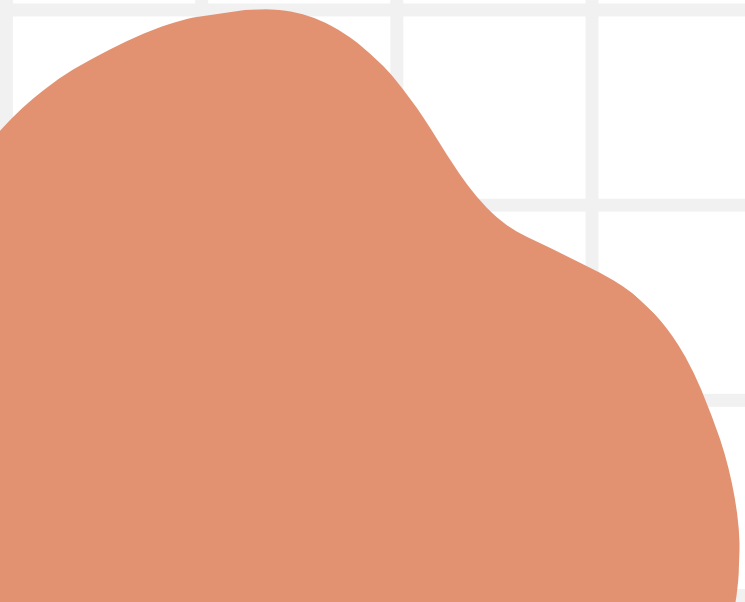
STEFFI WIDJAYA
6182101054



Profil Singkat Perusahaan



Database AdventureWorks mendukung skenario standar untuk pemrosesan transaksi online bagi produsen sepeda fiktif (Adventure Works Cycles). Skenario ini mencakup Manufaktur, Penjualan, Pembelian, Manajemen Produk, Manajemen Kontak, dan Sumber Daya Manusia.



KEBUTUHAN PERUSAHAAN

1

Meningkatkan daya jual beli dengan fokus mengirim email promosi kepada Individu (pelanggan ritel).

2

Melakukan evaluasi di wilayah dengan TerritoryID 2, 3, dan 5 karena mengalami kerugian dibandingkan penjualan pada tahun sebelumnya, misalnya dengan menyediakan ShipMethodID yang paling sering dipilih oleh customer sesuai TerritoryID.

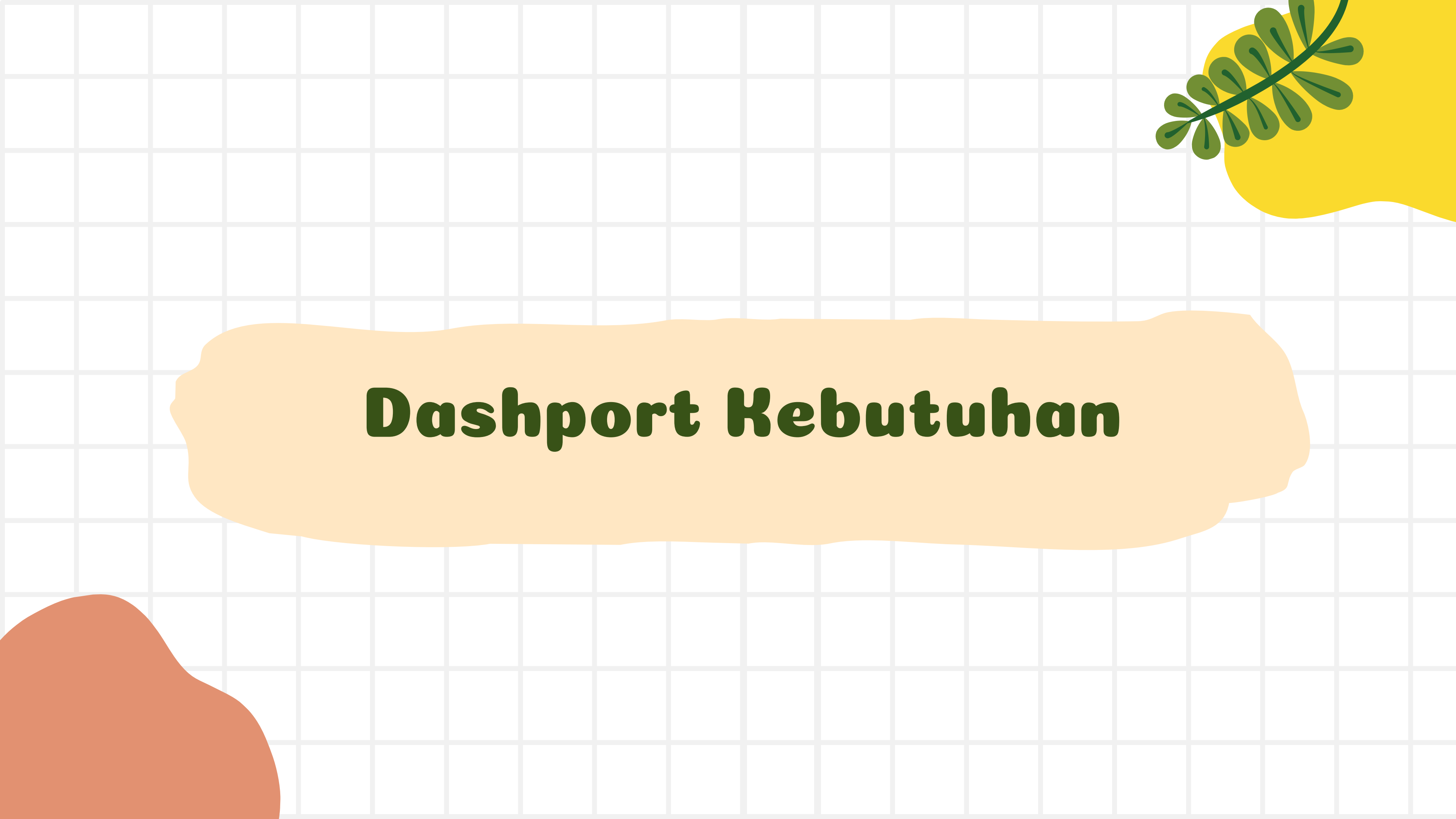
KEBUTUHAN PERUSAHAAN

3

Meningkatkan produksi atau persediaan produk dengan Kode Wilayah FR dan wilayah dengan TerritoryID 4 terutama produk dengan ProdukID 712 karena merupakan produk yang paling banyak dibeli oleh customer.

4

Mempertimbangkan besaran bonus yang diberikan kepada para karyawan, seperti menurunkan besaran bonus yang diberikan karena besaaran bonus tidak mempengaruhi besar keuntungan yang diperoleh perusahaan yang mana hal ini dapat membantu mengurangi besarnya pengeluaran dan kerugian.

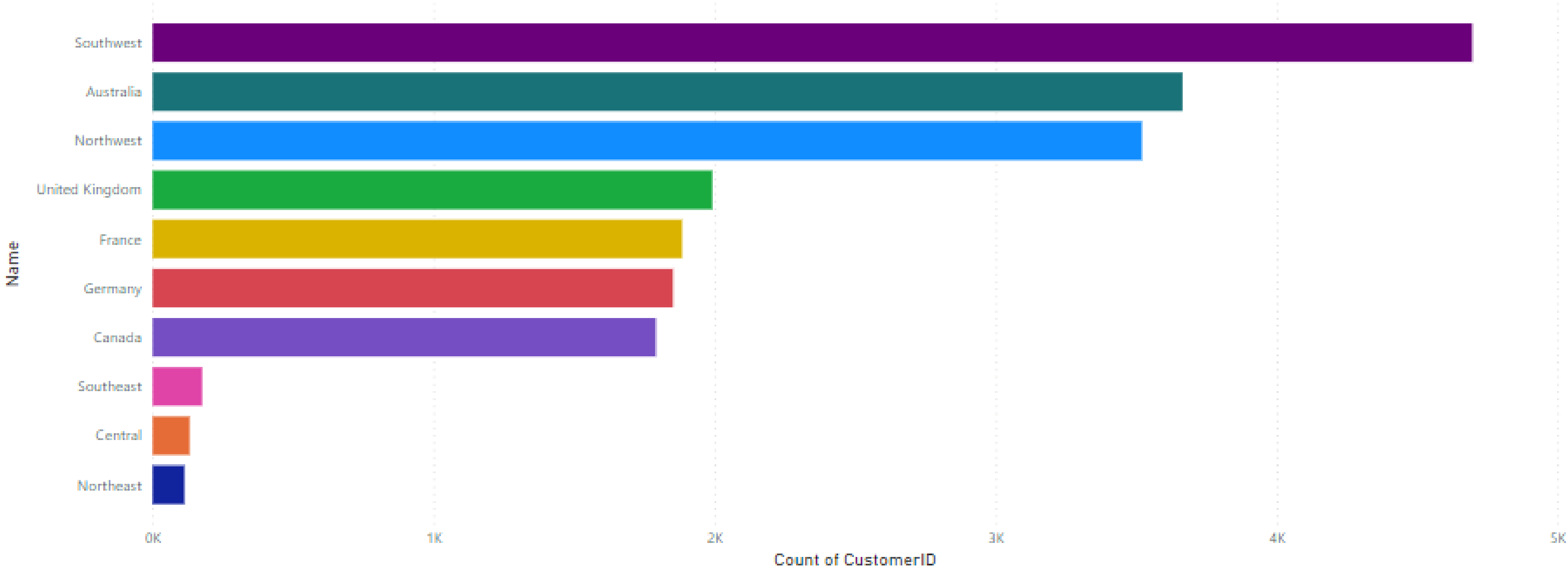


Dashport Kebutuhan

Meningkatkan penjualan kepada setiap pelanggan ritel

Banyak Customer per Wilayah

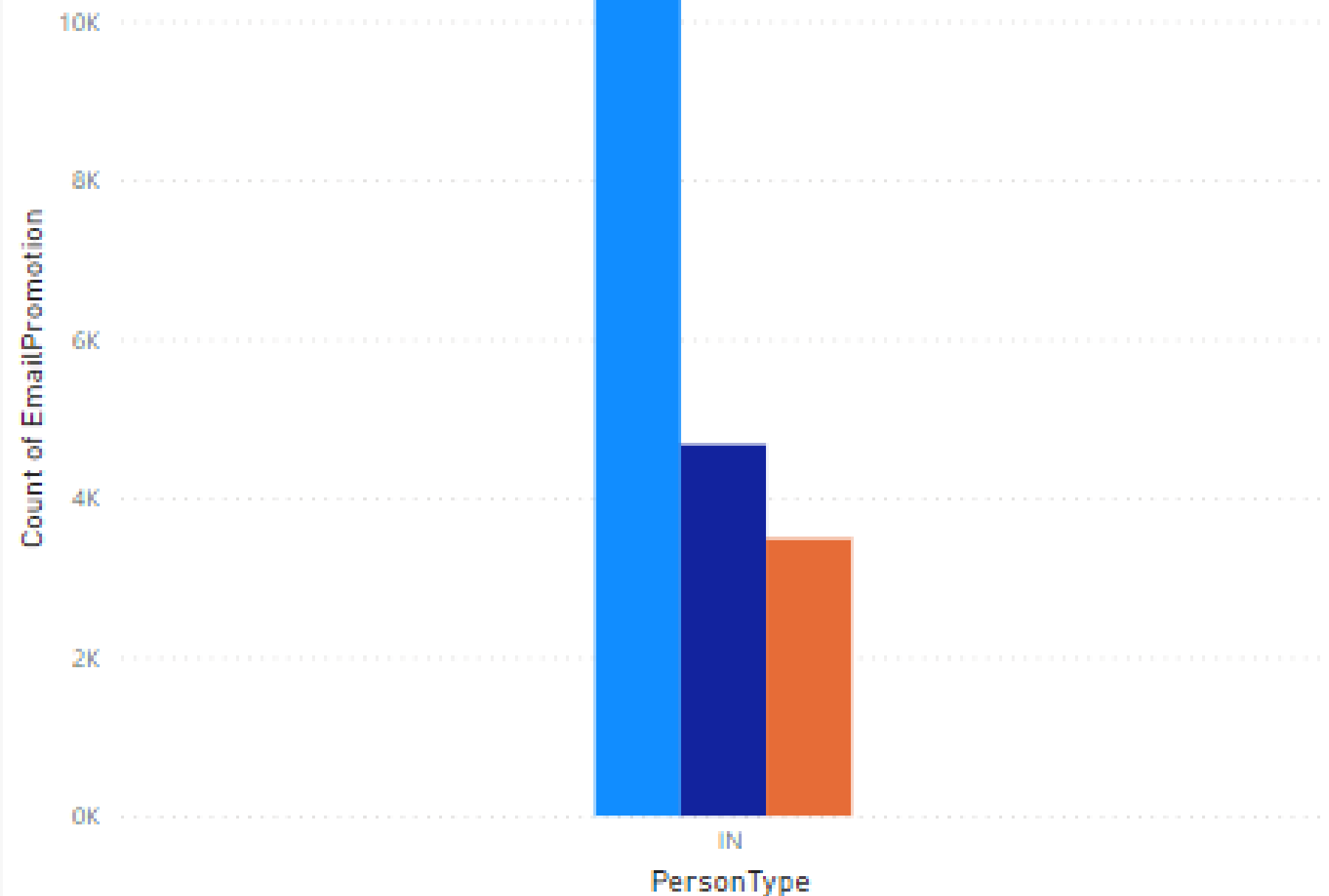
TerritoryID 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



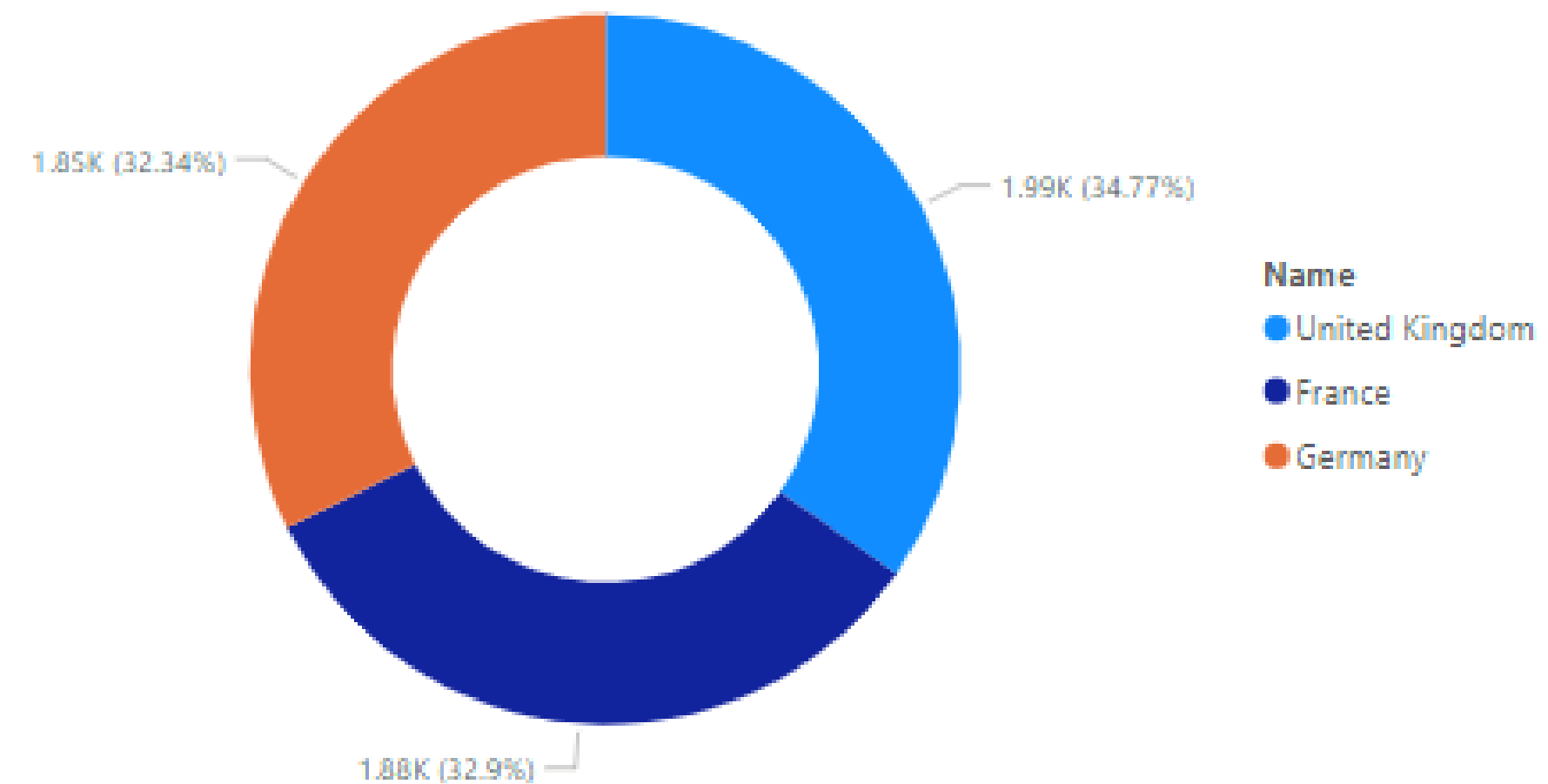
Meningkatkan penjualan kepada setiap pelanggan ritel

Perbandingan banyaknya individu berdasarkan email promotion

EmailPromotion ● 0 ● 1 ● 2

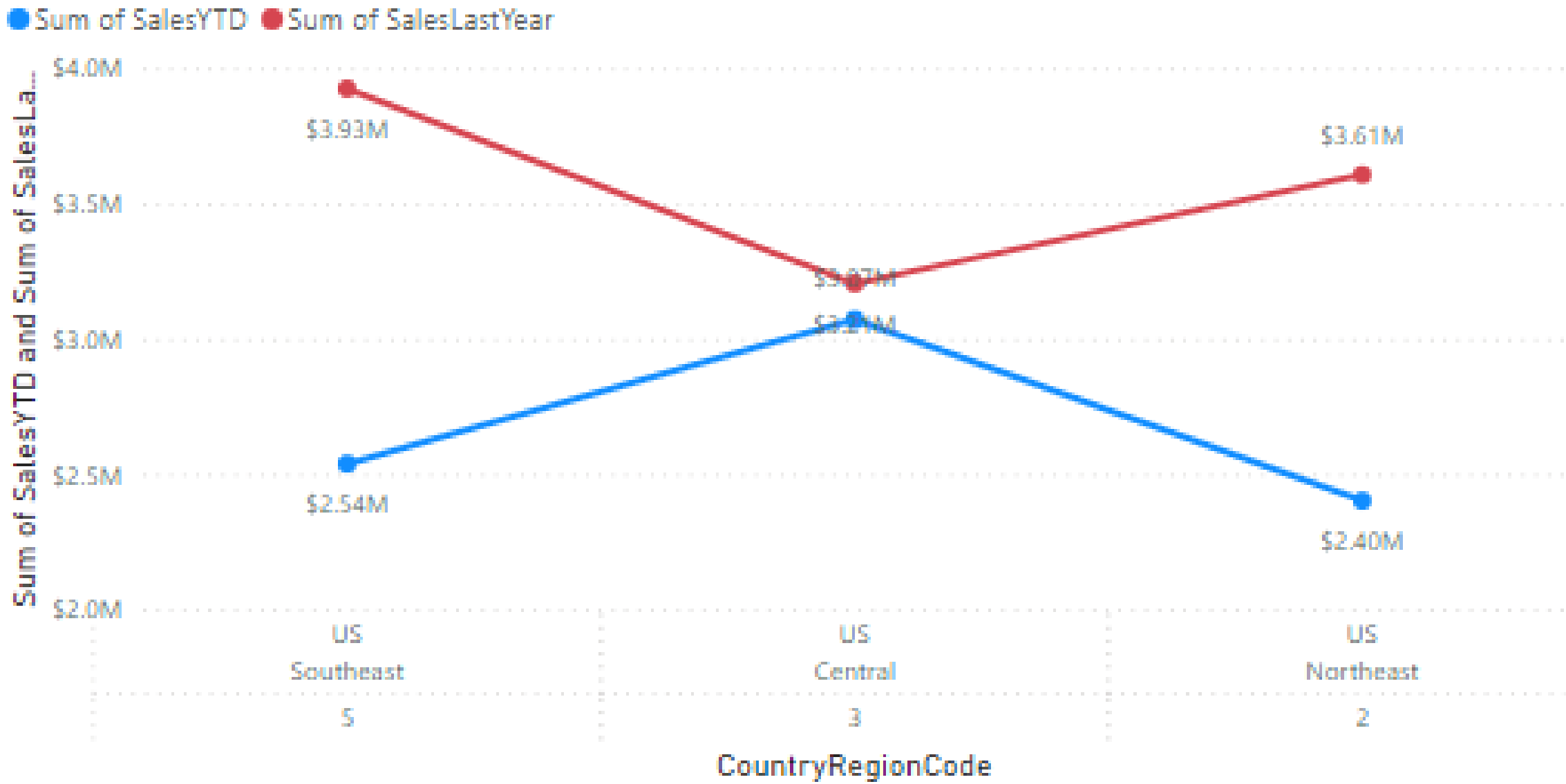


Banyak masyarakat yang tidak bersedia menerima email berdasarkan negara



Melakukan evaluasi di wilayah dengan TerritoryID 2, 3, dan 5

Perbandingan hasil penjualan pada tahun ini dengan tahun sebelumnya



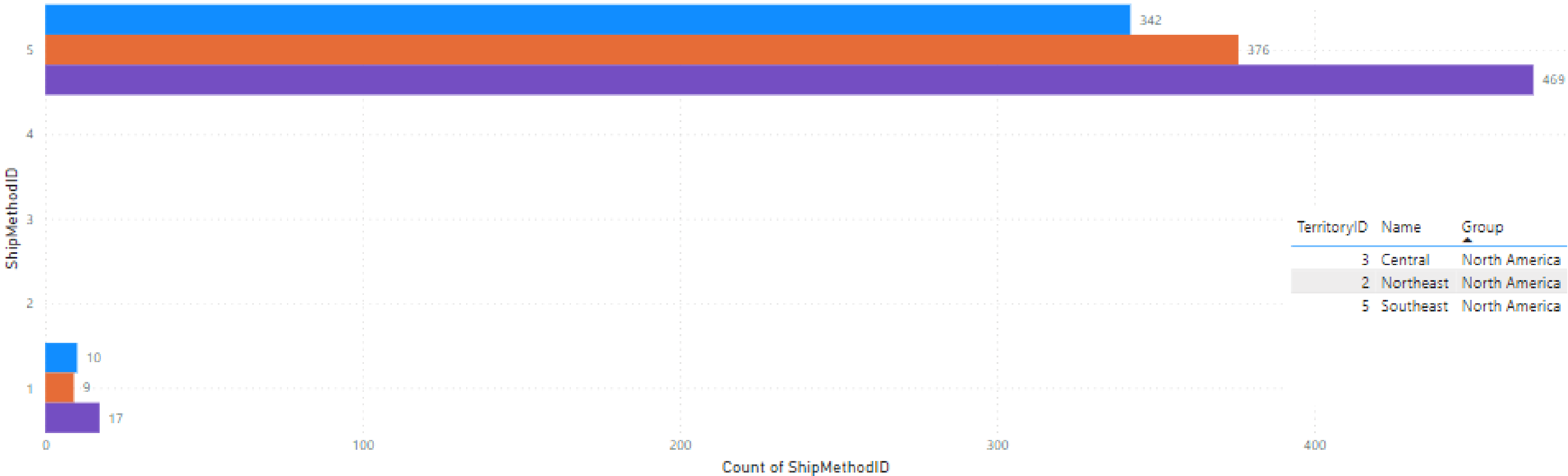
Wilayah penjualan yang mengalami kerugian besar

TerritoryID	Name	CountryRegionCode	SalesLastYear	SalesYTD
2	Northeast	US	\$3,607,148.94	\$2,402,176.85
3	Central	US	\$3,205,014.08	\$3,072,175.12
5	Southeast	US	\$3,925,071.43	\$2,538,667.25

Melakukan evaluasi di wilayah dengan TerritoryID 2, 3, dan 5

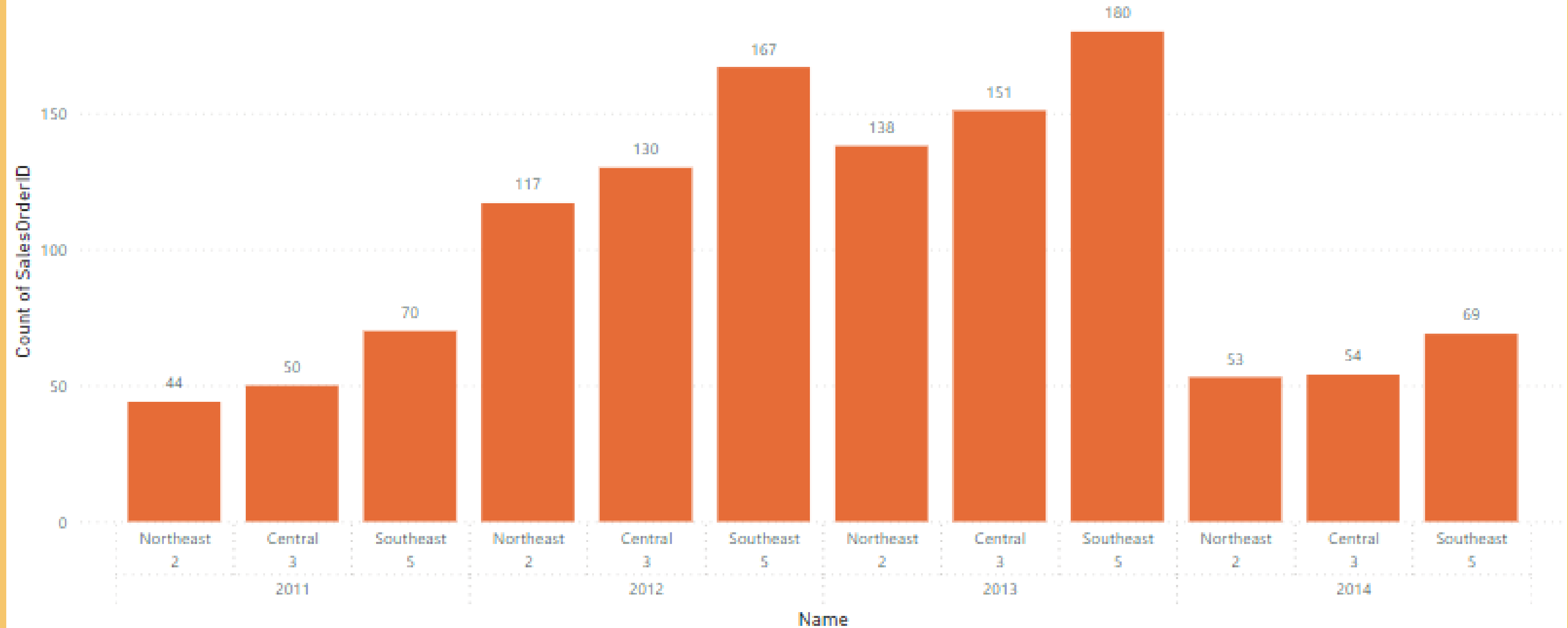
Total shipMethodID yang sering digunakan disetiap territoryID

TerritoryID 2 3 5



Melakukan evaluasi di wilayah dengan TerritoryID 2, 3, dan 5

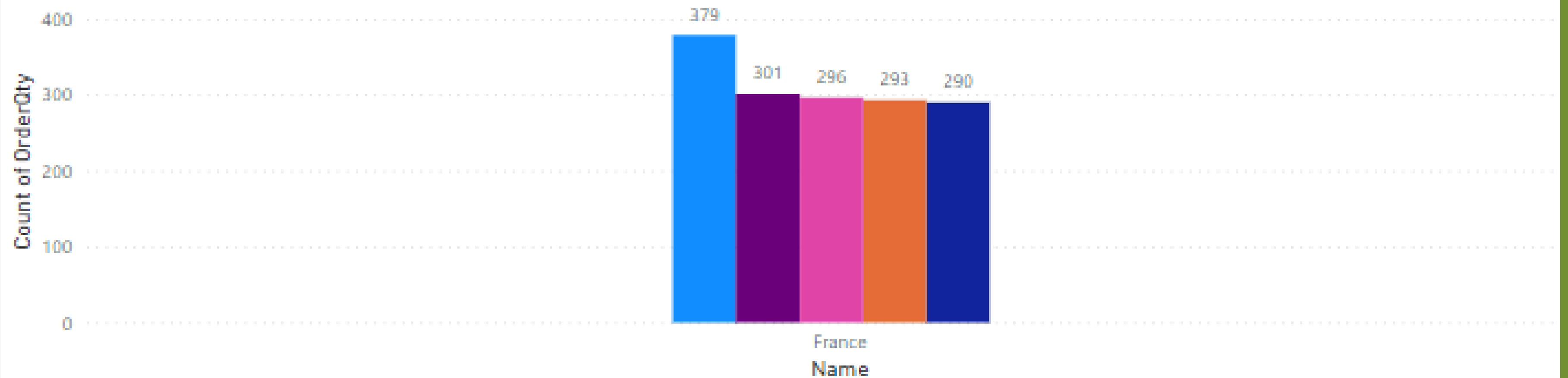
Perbandingan banyaknya sales pada territoryID 2,3,5 berdasarkan tahun



Meningkatkan produksi atau persediaan produk dengan Kode Wilayah FR dan wilayah dengan TerritoryID 4 terutama produk dengan ProdukID 712

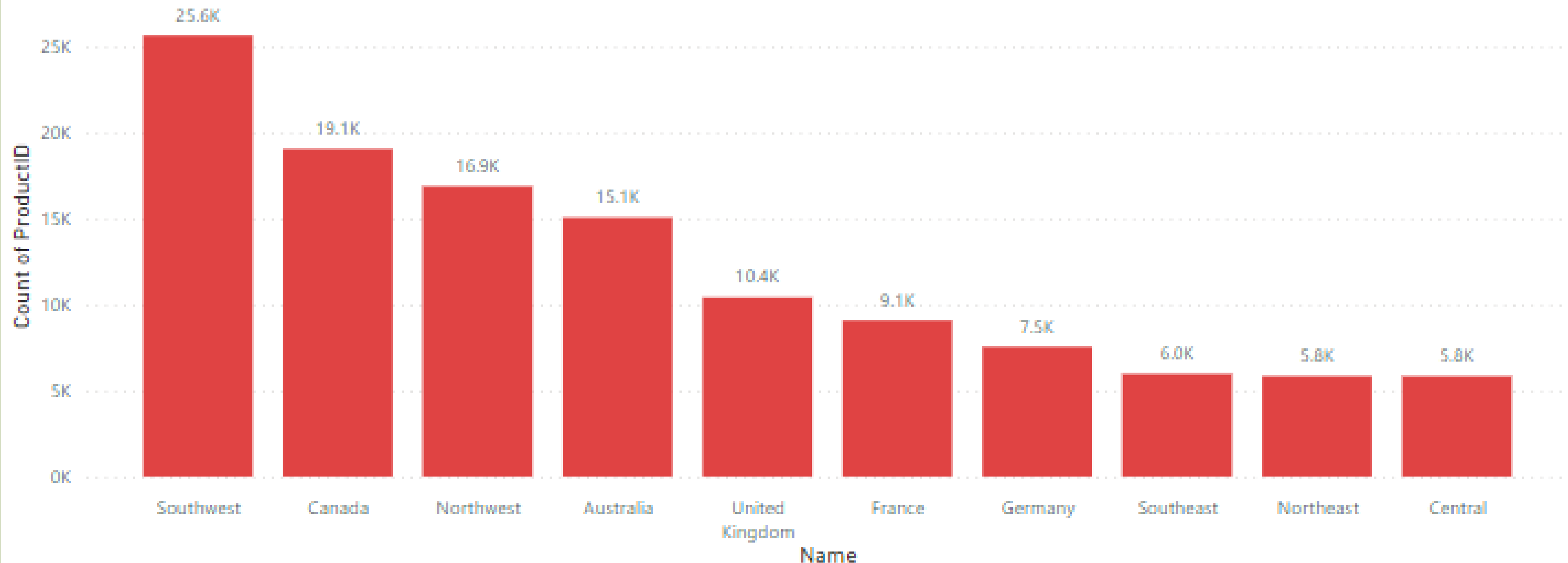
Total produk yang terjual di negara FR

Name ● Water Bottle - 30 oz. ● Sport-100 Helmet, Red ● Road Tire Tube ● Patch Kit/8 Patches ● AWC Logo Cap



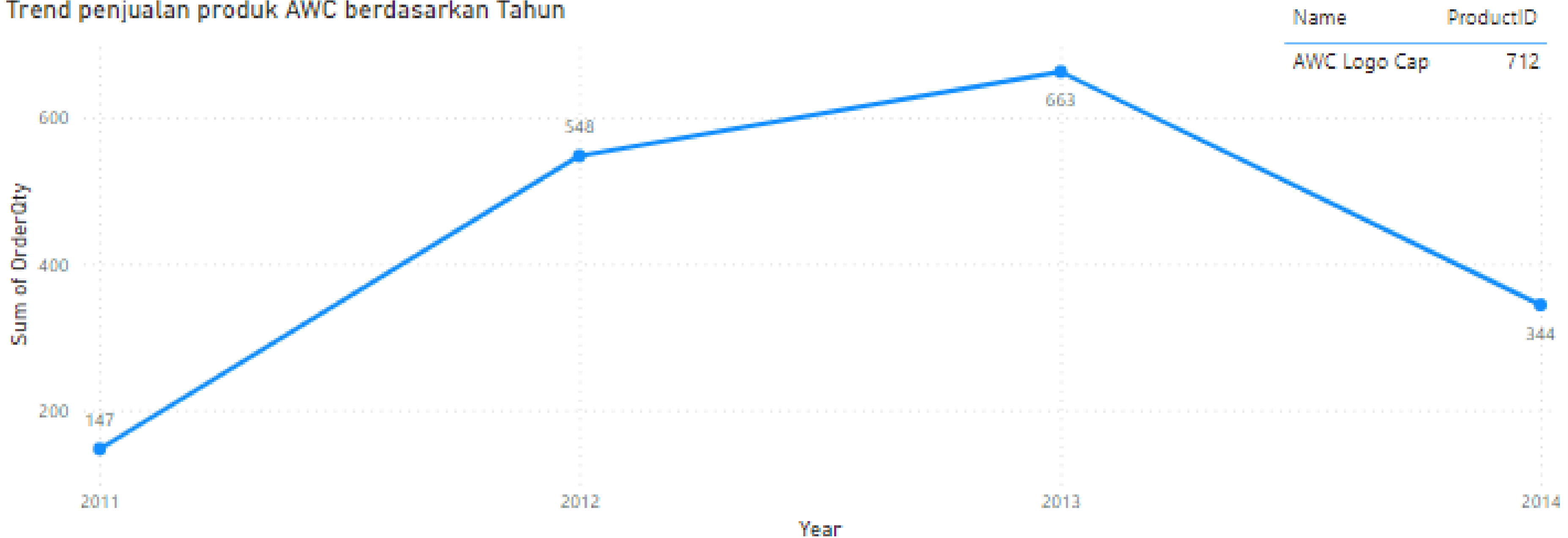
Meningkatkan produksi atau persediaan produk dengan Kode Wilayah FR dan wilayah dengan TerritoryID 4 terutama produk dengan ProdukID 712

Total produk yang terjual di setiap territoryID



Meningkatkan produksi atau persediaan produk dengan Kode Wilayah FR dan wilayah dengan TerritoryID 4 terutama produk dengan ProdukID 712

Trend penjualan produk AWC berdasarkan Tahun

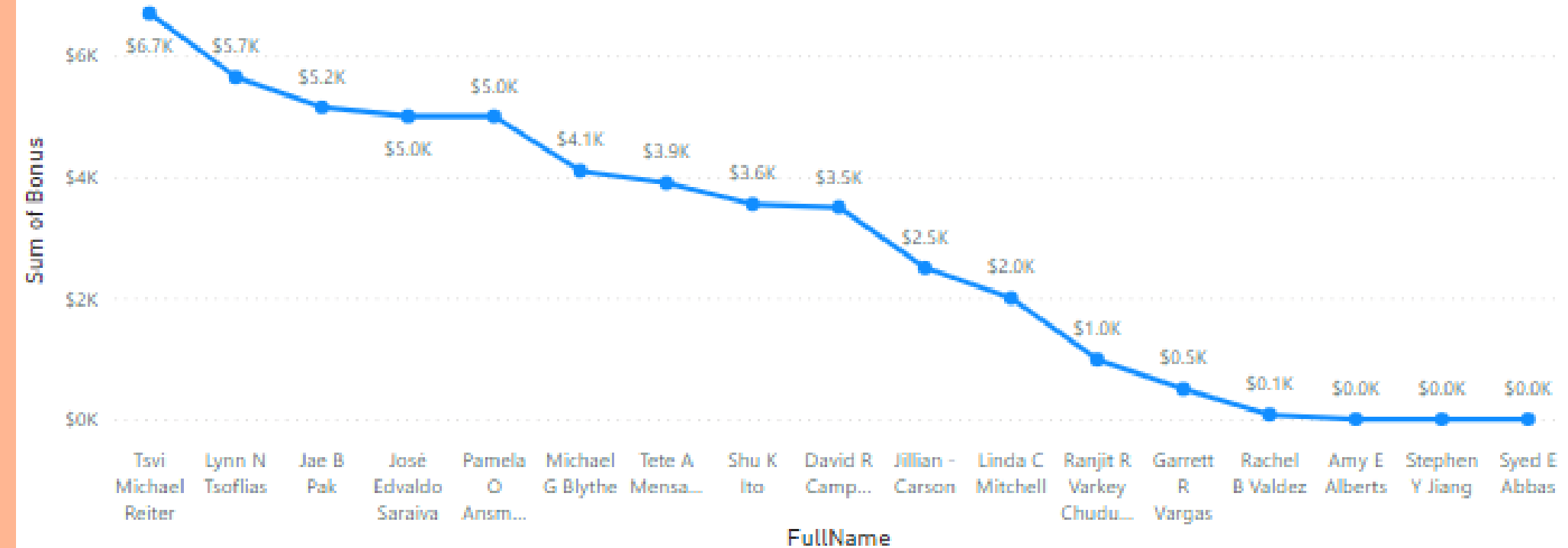


Mempertimbangkan besaran bonus yang diberikan kepada para karyawan

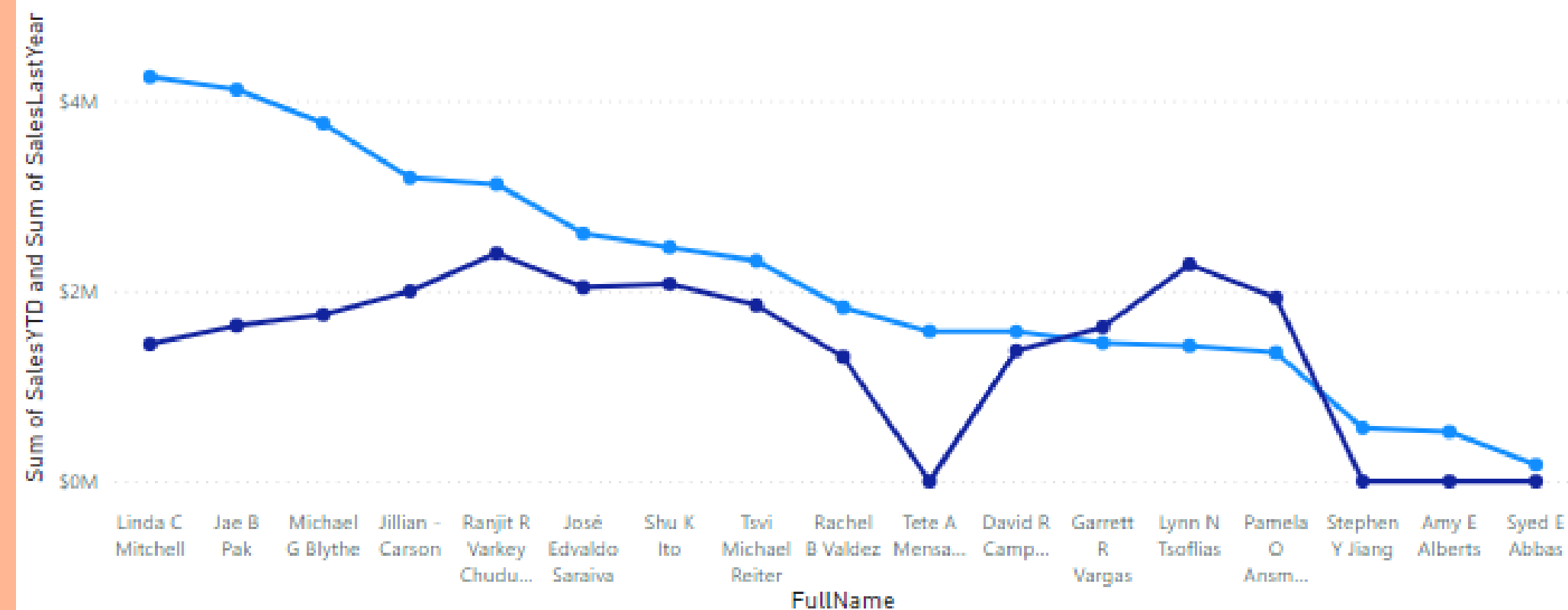
Tabel Bonus, Sales Tahun Lalu dan Sales Tahun Sekarang untuk setiap BusinessEntityID

FullName	Bonus	SalesLastYear	SalesYTD
Amy E Alberts	\$0	\$0	\$519,905.93
David R Campbell	\$3,500	\$1,371,635.32	\$1,573,012.94
Garrett R Vargas	\$500	\$1,620,276.9	\$1,453,719.47
Jae B Pak	\$5,150	\$1,635,823.4	\$4,116,871.23
Jillian - Carson	\$2,500	\$1,997,186.2	\$3,189,418.37
José Edvaldo Saraiva	\$5,000	\$2,038,234.66	\$2,604,540.72
Linda C Mitchell	\$2,000	\$1,439,156.03	\$4,251,368.55
Lynn N Tsoflias	\$5,650	\$2,278,548.98	\$1,421,810.92
Michael G Blythe	\$4,100	\$1,750,406.48	\$3,763,178.18
Pamela O Ansman-Wolfe	\$5,000	\$1,927,059.18	\$1,352,577.13
Rachel B Valdez	\$75	\$1,307,949.79	\$1,827,066.71
Ranjit R Varkey Chudukatil	\$985	\$2,396,539.76	\$3,121,616.32
Shu K Ito	\$3,550	\$2,073,506	\$2,458,535.62
Stephen Y Jiang	\$0	\$0	\$559,697.56
Syed E Abbas	\$0	\$0	\$172,524.45

Bonus yang diberikan ke BusinessEntityID



Perbandingan Total Sales Tahun Lalu dengan Tahun Sekarang



Mempertimbangkan besaran bonus yang diberikan kepada para karyawan

Perbandingan keuntungan yang diperoleh SalesPerson Tahun Sekarang dan Sebelumnya



Mempertimbangkan besaran bonus yang diberikan kepada para karyawan

TOP 3 BusinessEntityID dengan jumlah pendapatan tertinggi tahun ini beserta bonus yang diberikan

FullName	Sum of SalesYTD ▼	Sum of Bonus
Linda C Mitchell	\$4,251,368.55	\$2,000
Jae B Pak	\$4,116,871.23	\$5,150
Michael G Blythe	\$3,763,178.18	\$4,100
Total	\$12,131,417.96	\$11,250

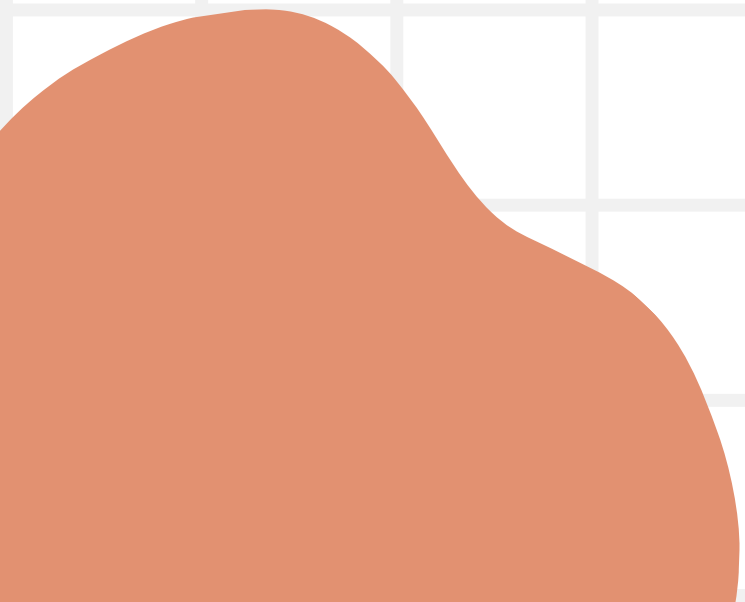
Mempertimbangkan besaran bonus yang diberikan kepada para karyawan

Hubungan Bonus dengan Tingkat Ketidakhadiran Karyawan

FullName	SickLeaveHours	VacationHours	Sum of Bonus
Tsvi Michael Reiter	34	29	\$6,700
Lynn N Tsoflias	38	36	\$5,650
Jae B Pak	38	37	\$5,150
Pamela O Ansman-Wolfe	31	22	\$5,000
José Edvaldo Saraiva	35	31	\$5,000
Michael G Blythe	39	38	\$4,100
Tete A Mensa-Annan	39	39	\$3,900
Shu K Ito	33	26	\$3,550
David R Campbell	31	23	\$3,500
Jillian - Carson	32	24	\$2,500
Linda C Mitchell	33	27	\$2,000
Ranjit R Varkey Chudukatil	37	34	\$985
Garrett R Vargas	36	33	\$500
Rachel B Valdez	37	35	\$75
Stephen Y Jiang	27	14	\$0
Syed E Abbas	30	20	\$0
Amy E Alberts	30	21	\$0
Total			\$48,610



Actionable Insight



Kebutuhan 1

- Cukup banyak negara yang individunya tidak bersedia menerima email promosi tersebut.
- Faktor penyebabnya adalah email promosi yang diberikan tidak menarik dan frekuensi pengiriman email sesuai kebutuhan.
- Perusahaan dapat membuat kode diskon atau voucher yang hanya diberikan pada email.

Kebutuhan 2

Mengatasi kerugian pada perusahaan di Northeast, Southeast, dan Central di negara US

- Menggunakan jenis pengiriman yang sama.
- Perusahaan dapat melakukan evaluasi terhadap trend pada tahun sebelumnya.

Kebutuhan 3

Cara untuk meningkatkan produksi dalam suatu perusahaan

- Mengikuti trend yang ada
- Perusahaan juga harus mampu melihat pasar mana saja yang sesuai dengan produk yang dijualnya

Kebutuhan 4

Perusahaan tidak perlu memberikan bonus besar kepada karyawan karena bonus besar tidak menjamin pendapatan perusahaan tersebut akan naik secara signifikan.

TERIMA KASIH

