

**PRAKTIKUM PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI
PERTEMUAN 10**



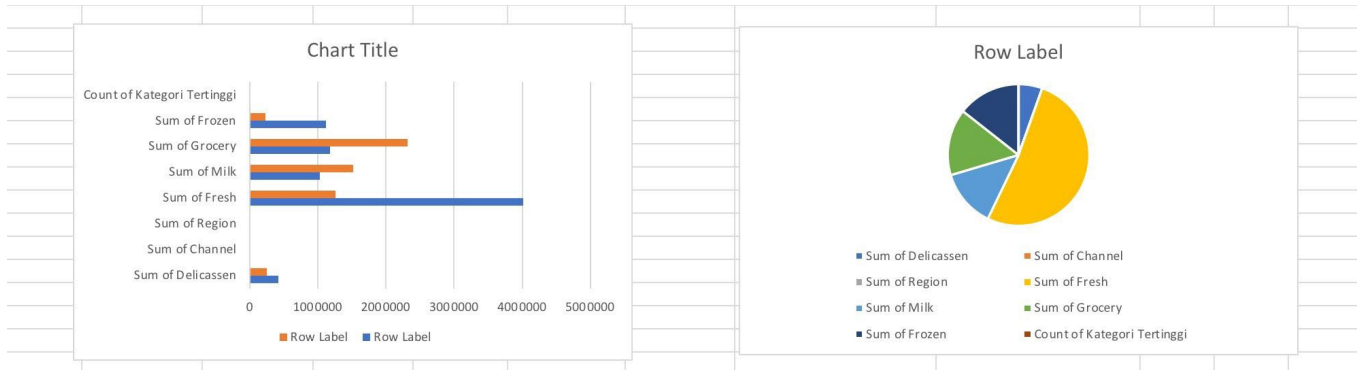
Disusun Oleh:

DINA IFTINAN QOTRUNADA

1242002089

SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BAKRIE

1									
2									
3	Row Label	Sum of Delicassen	Sum of Channel	Sum of Region	Sum of Fresh	Sum of Milk	Sum of Grocery	Sum of Frozen	Count of Kategori Tertinggi
4	Horeca	421955	298	748	4015717	1028614	1180717	1116979	298
5	Retail	248988	284	371	1264414	1521743	2317845	234671	142
6	Grand Total	670943	582	1119	5280131	2550357	3498562	1351650	440
7									
8									
9	Row Label	Sum of Delicassen	Sum of Channel	Sum of Region	Sum of Fresh	Sum of Milk	Sum of Grocery	Sum of Frozen	Count of Kategori Tertinggi
10	Horeca	421955	298	748	4015717	1028614	1180717	1116979	298
11	Retail	248988	284	371	1264414	1521743	2317845	234671	142
12	Grand Total	670943	582	1119	5280131	2550357	3498562	1351650	440
13									



Analisis Data

Saluran Distribusi yang Paling Banyak Menghasilkan Pendapatan

- **Horeca** (Hotel, Restoran, Café) menghasilkan pendapatan lebih tinggi dibandingkan **Retail** dalam hampir semua kategori produk.
- Hal ini dapat dilihat dari **Sum of Fresh** yang mencapai **4.015.717** pada Horeca, jauh lebih besar dibandingkan Retail sebesar **1.264.414**.

b. Kategori Produk yang Mendominasi Pengeluaran Pelanggan

- Kategori **Fresh** mendominasi pengeluaran pelanggan secara keseluruhan dengan total **5.280.131**.
- Disusul oleh kategori **Grocery** dengan total **3.498.562** dan kategori **Milk** sebesar **2.550.35**

Pola Pengeluaran Pelanggan Berdasarkan Wilayah (Region)

- Berdasarkan data **Sum of Region**, pengeluaran pelanggan cenderung lebih tinggi di wilayah yang dilayani oleh saluran Horeca (**748**) dibandingkan Retail (**371**).
- Hal ini menunjukkan adanya fokus pasar yang lebih besar di Horeca pada wilayah yang lebih luas.

Rekomendasi

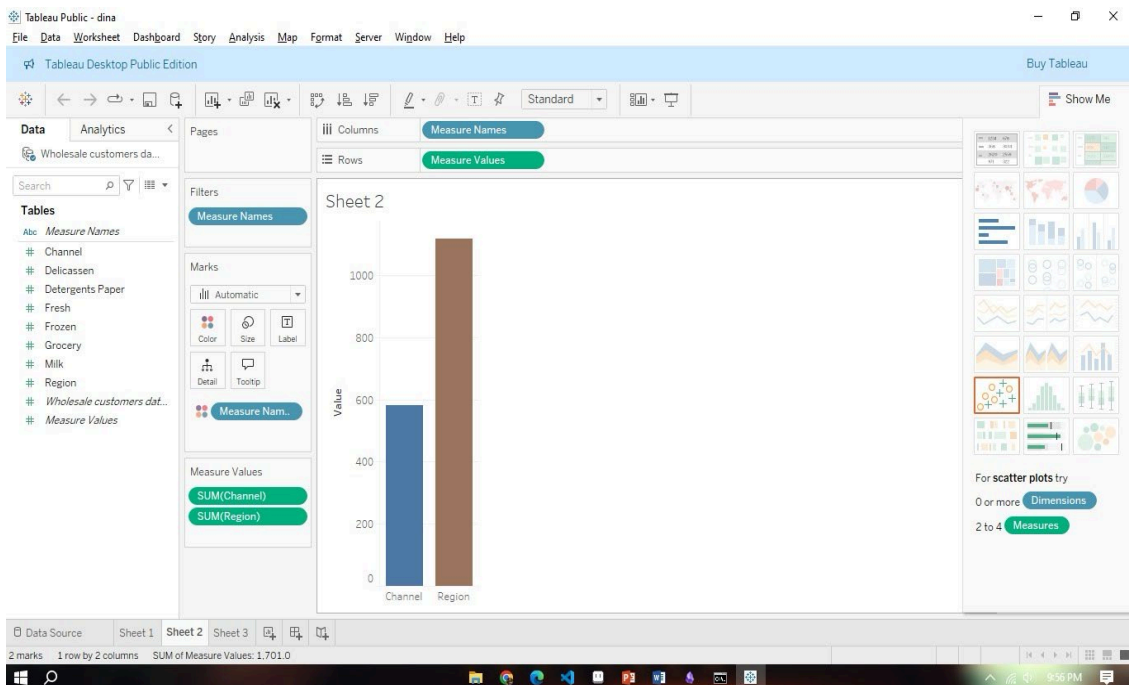
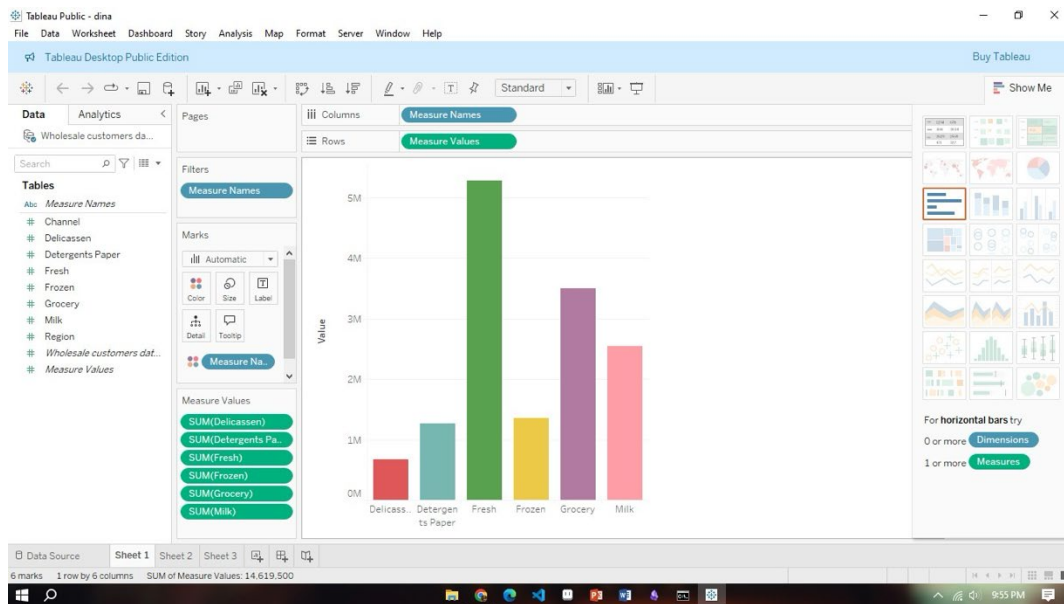
Berdasarkan analisis data, berikut beberapa rekomendasi untuk meningkatkan penjualan:

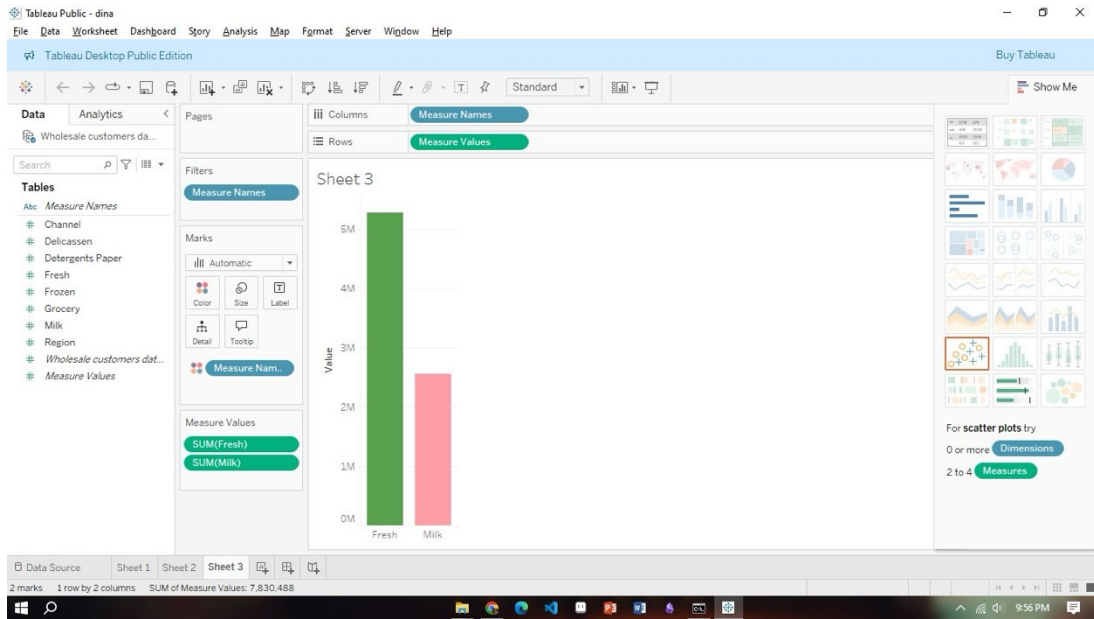
1. **Fokus pada kategori Fresh:** Mengingat dominasi kategori ini, perusahaan dapat meningkatkan pasokan dan promosi produk Fresh, terutama melalui saluran Horeca.
2. **Optimalkan Retail:** Walaupun Retail memiliki kontribusi lebih kecil, terdapat peluang untuk meningkatkan penjualan kategori Grocery dan Milk melalui kampanye khusus.
3. **Perluas Wilayah Distribusi:** Saluran Horeca terbukti lebih kuat; ekspansi wilayah dan pelayanan yang lebih baik dapat meningkatkan pendapatan lebih signifikan

Kesimpulan

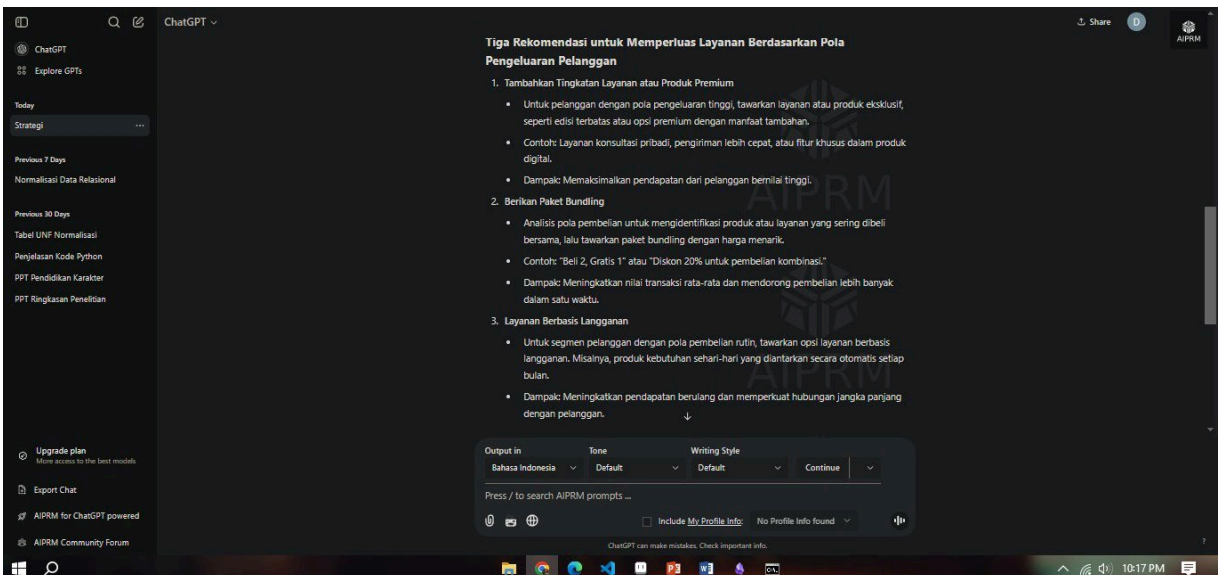
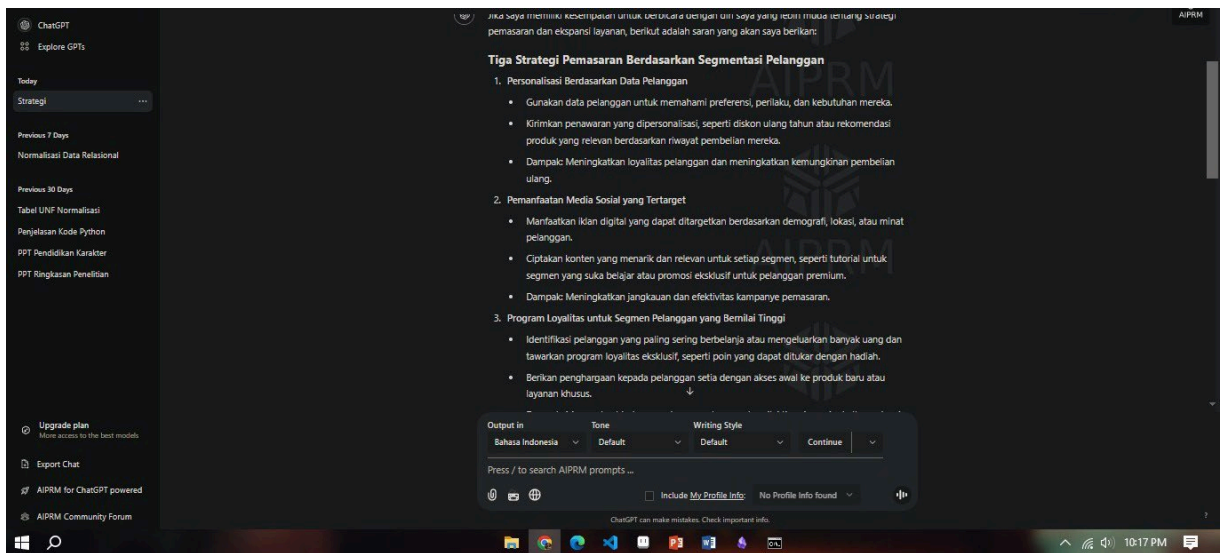
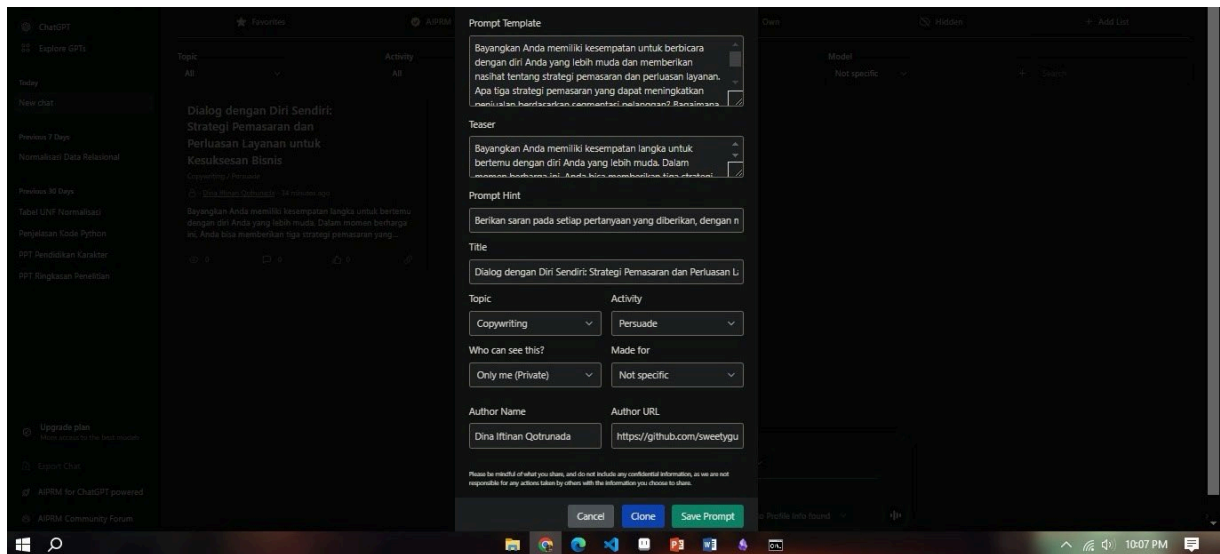
Analisis ini menunjukkan bahwa Horeca mendominasi distribusi pendapatan, sementara kategori Fresh menjadi produk utama yang paling banyak dikonsumsi. Dengan fokus pada optimalisasi saluran Horeca dan peningkatan kinerja Retail, peluang penjualan dapat ditingkatkan secara signifikan.

Visualisasi Data Menggunakan Tableau





Prompt Engineering



Github Repository

<https://github.com/sweetygummm/WholesaleAnalysis->