

# LAPORAN ANALISA DATA DAN BISNIS FOOD STORY



Kelompok 1:

1. Achmad Irfan A.
2. Yudi Keristian
3. Gisela Indira Widuri
4. Amran
5. Joshua Tanujaya

## 1. Latar Belakang

Foodstory adalah salah satu *cloud kitchen industry* yang mempunyai beberapa cabang di Indonesia terutama di jabodetabek , mereka ingin meningkatkan bisnis mereka.

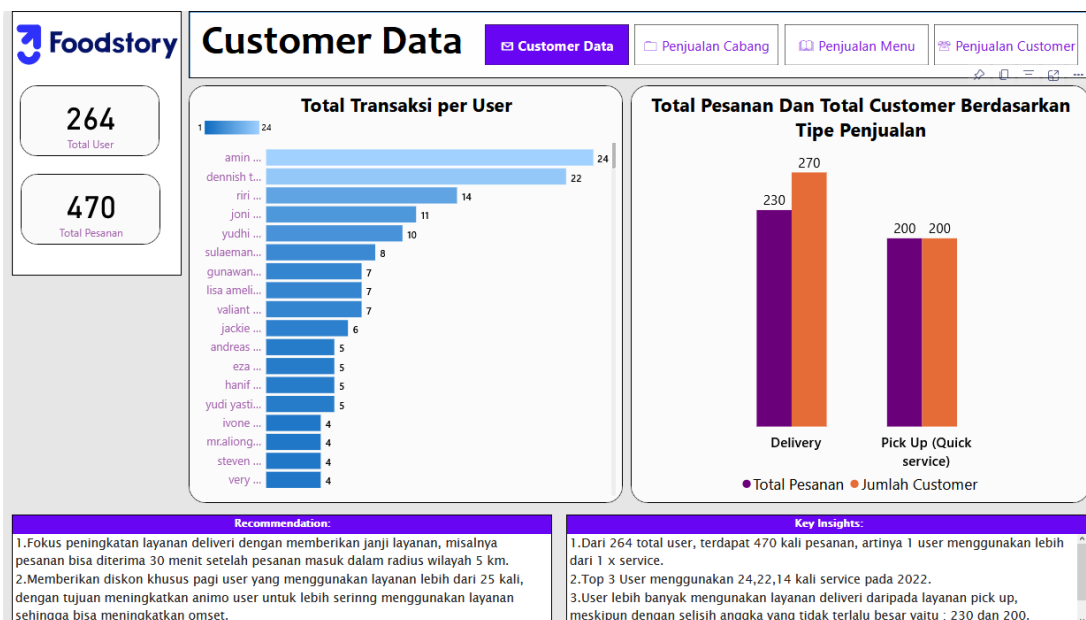
## 2. Tujuan

membantu Food Story melihat data mereka lebih jelas, menganalisa data mereka, dan memberi insight dan rekomendasi .

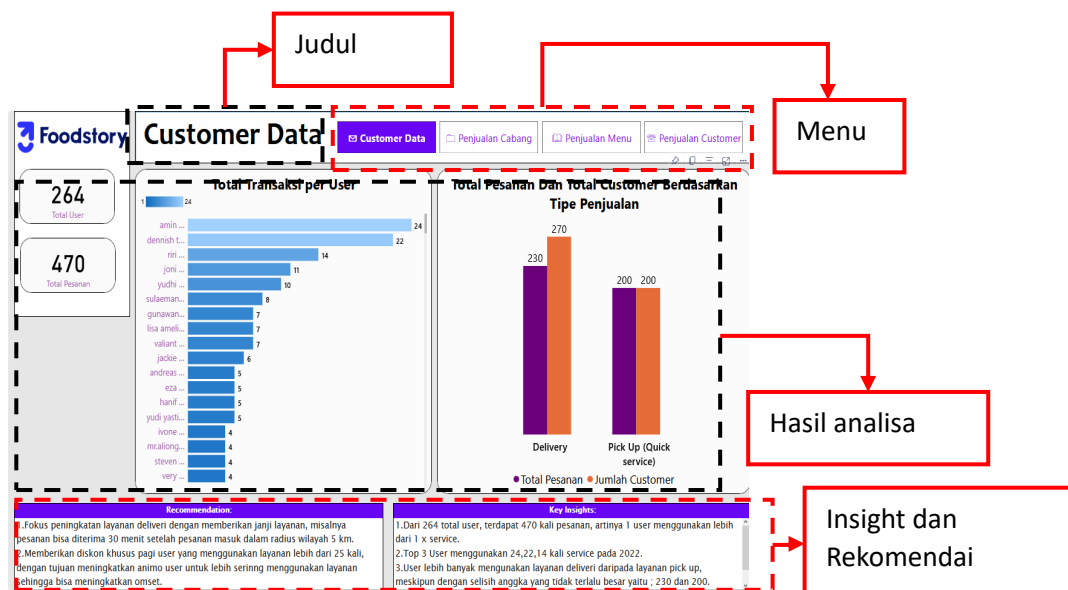
## 3. Analisa

### 3.1. Analisa customer data

Analisa customer data secara garis besar bisa dilihat dari gambar dashboard berikut ini:

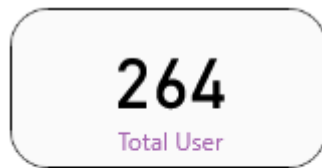


Berikut adalah detail dan penjelasan analisa dari dashboard diatas:

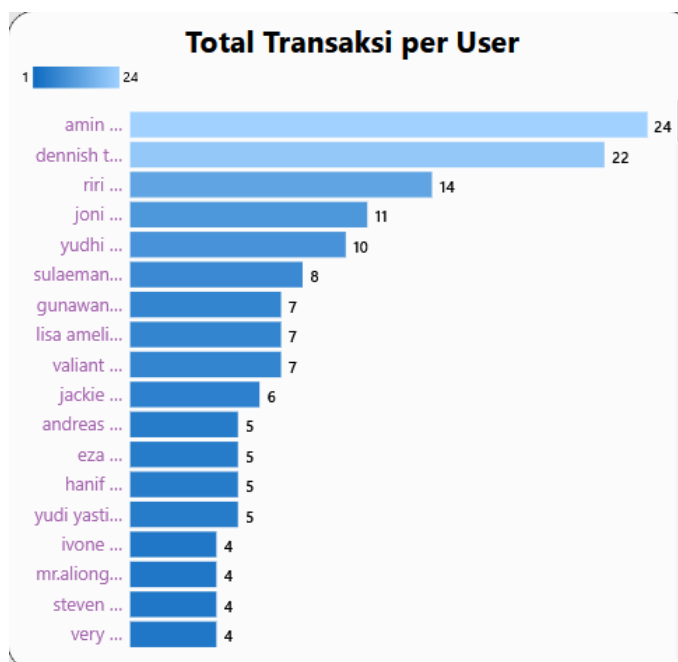


Berikut adalah penjelasan lebih detail tentang hasil analisa customer data:

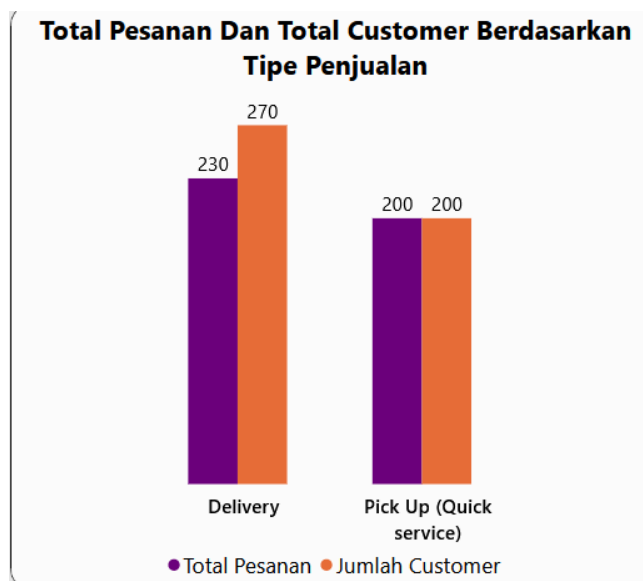
- Total user dan total customer



- Total pesanan berdasarkan nama customer

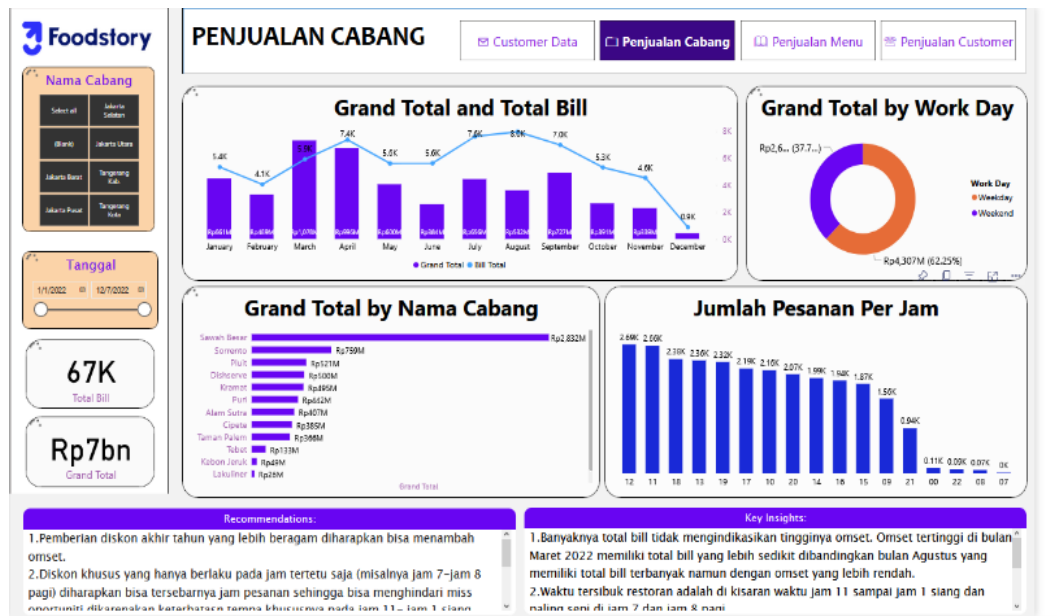


- Total pesanan dan user berdasarkan jenis pesanan

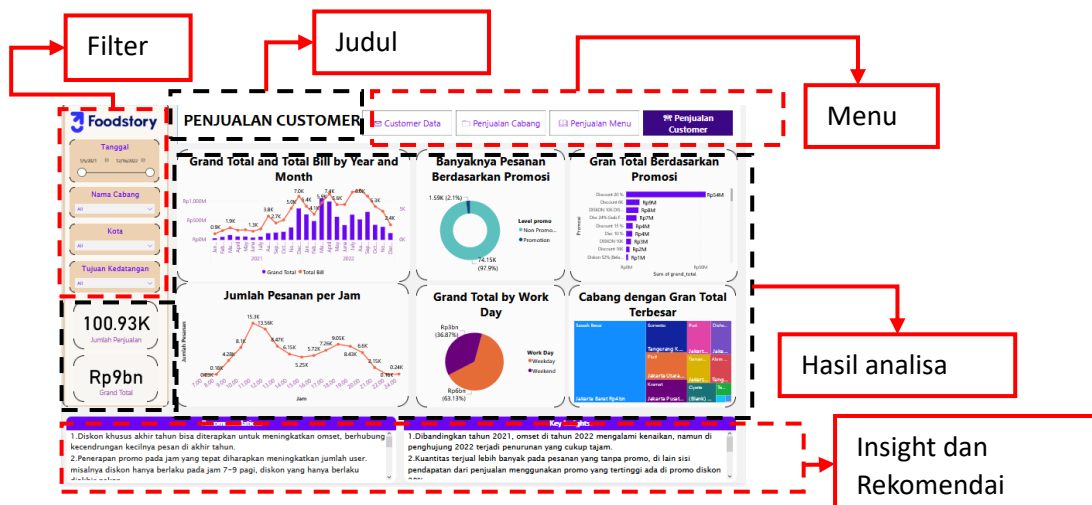


### 3.2. Analisa Penjualan berdasarkan cabang

Analisa penjualan berdasarkan cabang secara garis besar bisa dilihat dari gambar dashboard berikut ini:



Berikut adalah detail dan penjelasan analisa dari dashboard diatas:

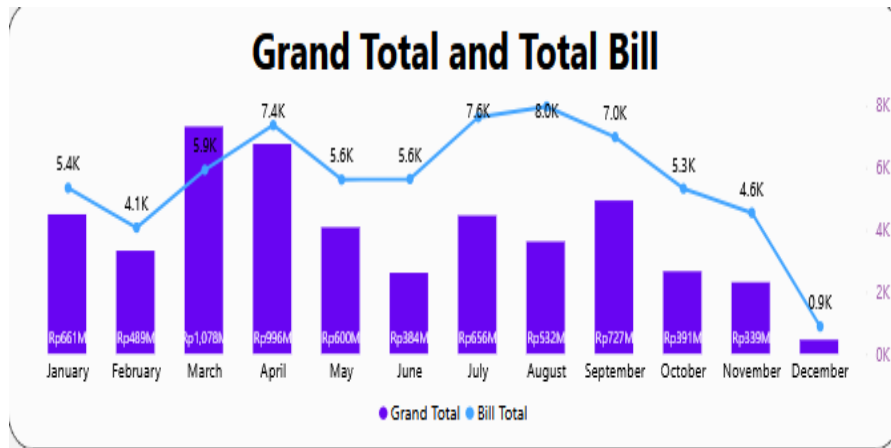


Berikut adalah penjelasan lebih detail tentang hasil analisa penjualan berdasarkan cabang:

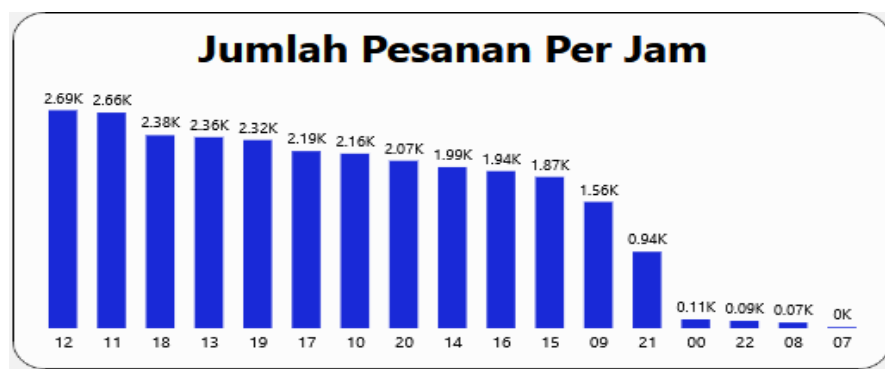
- Total bill and total grand total



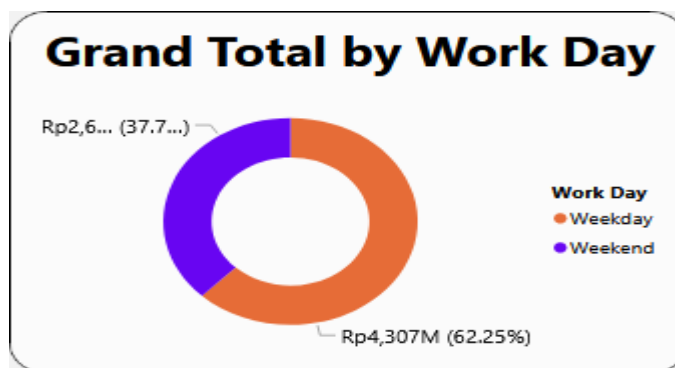
- Time series grand total dan total bill



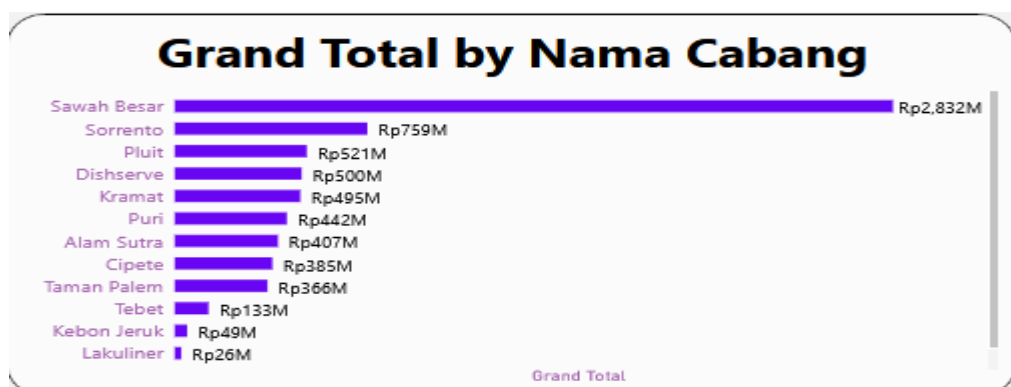
- Jam yang menunjukan waktu tersibuk pesanan



- Perbandingan grand total pada workday dan weekend

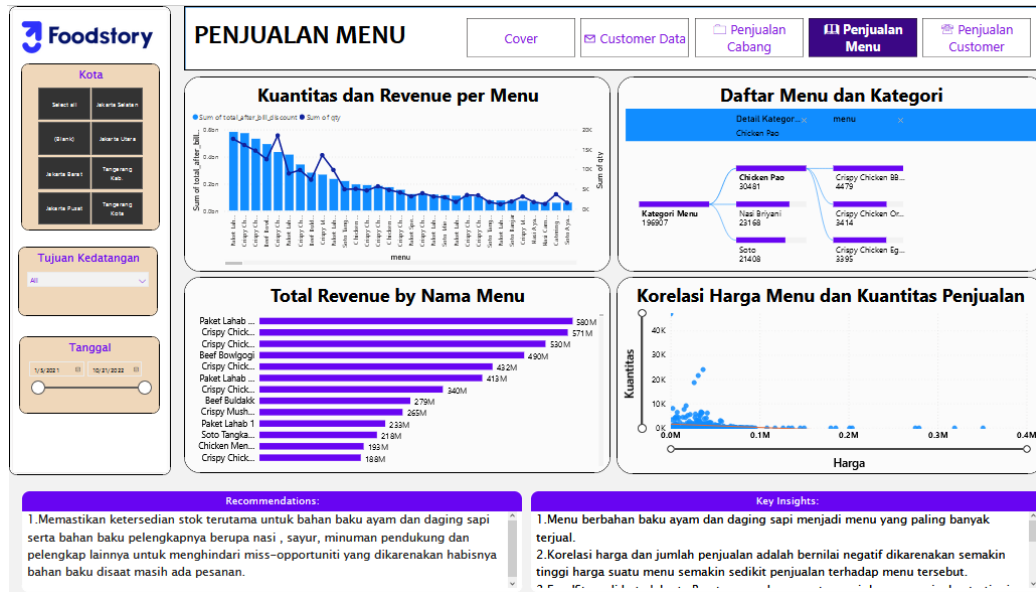


- Cabang dengan grand total paling banyak

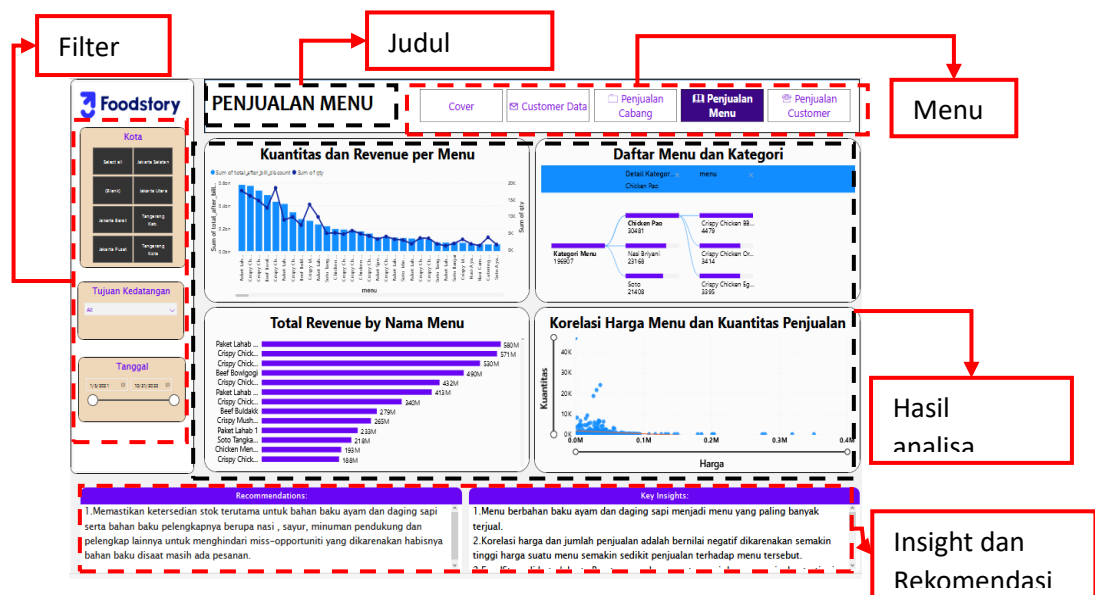


### 3.3. Analisa Penjualan berdasarkan menu

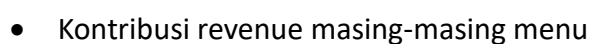
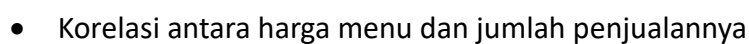
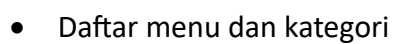
Analisa penjualan berdasarkan menu secara garis besar bisa dilihat dari gambar dashboard berikut ini:



Berikut adalah detail dan penjelasan analisa dari dashboard diatas:

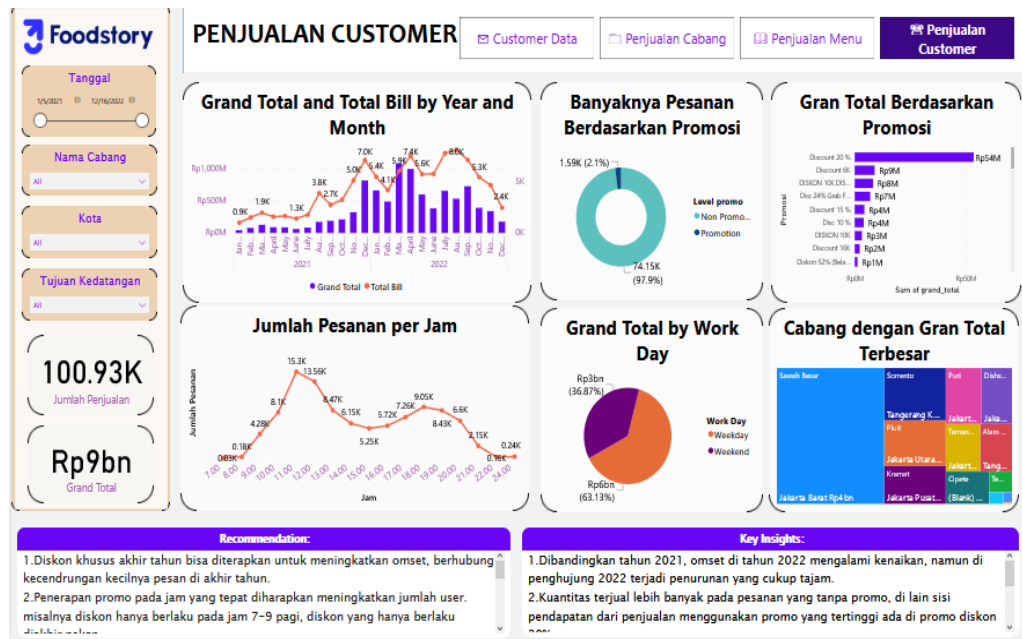


- Kuantitas penjualan dan revenue tertinggi setiap menu

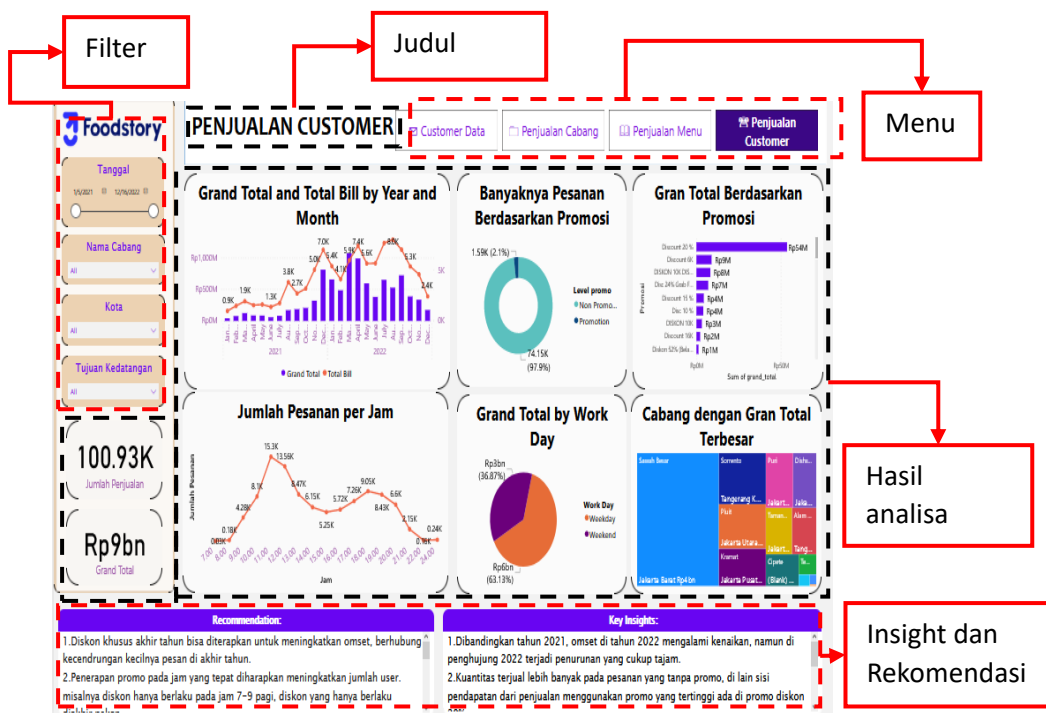


### 3.4. Analisa Penjualan berdasarkan customer

Analisa penjualan berdasarkan customer secara garis besar bisa dilihat dari gambar dashboard berikut ini:



Berikut adalah detail dan penjelasan analisa dari dashboard diatas:



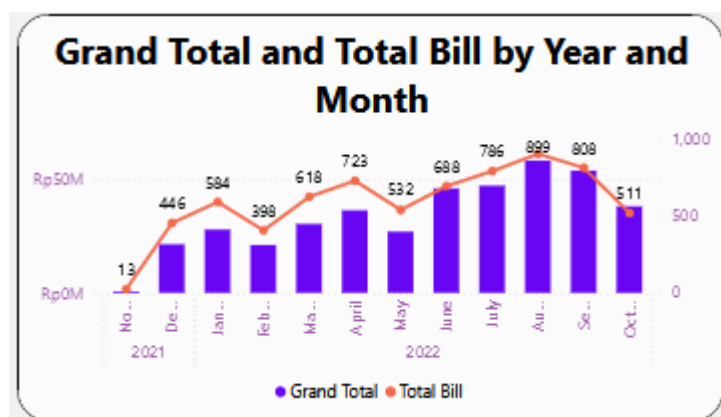


Berikut adalah penjelasan lebih detail tentang hasil analisa penjualan berdasarkan customer:

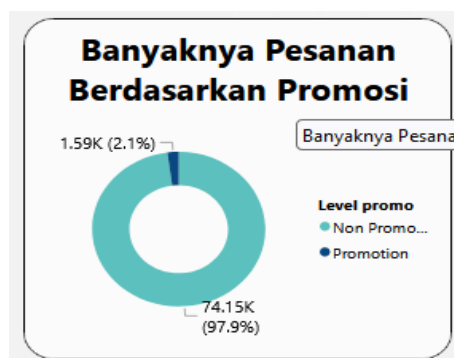
- Total sales order dan grand total



- Time series grand total dan total bil



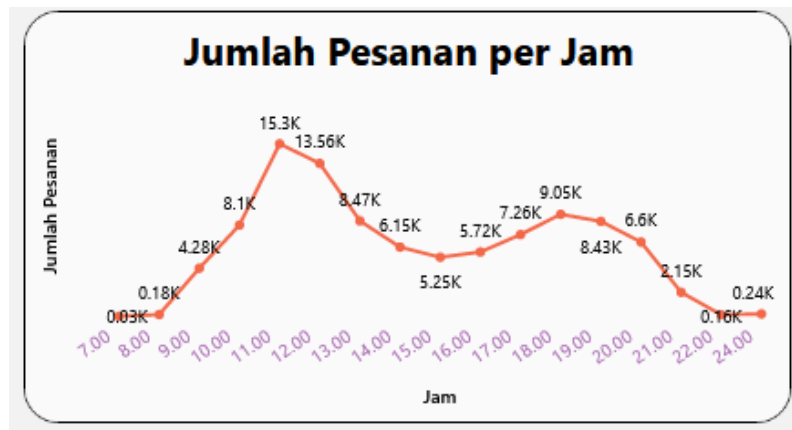
- Perbandingan pesanan yang menggunakan promosi dan non-promosi



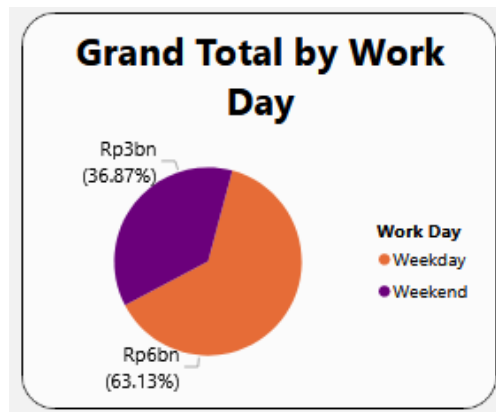
- Kontribusi tiap promosi



- Waktu tersibuk pesanan



- Perbandingan grand total pada hari weekend dan workday



- Kontribusi grand total tiap cabang



## 4. Insight dan Rekomendasi

### 4.1. Customer Data

- Fokus peningkatan layanan delivery dengan memberikan janji layanan, misalnya pesanan bisa diterima 30 menit setelah pesanan masuk dalam radius wilayah 5 km.

- Memberikan diskon khusus pagi user yang menggunakan layanan lebih dari 25 kali, dengan tujuan meningkatkan animo user untuk lebih sering menggunakan layanan sehingga bisa meningkatkan omset.

## 4.2. Penjualan berdasarkan cabang

- Pemberian diskon akhir tahun yang lebih beragam diharapkan bisa menambah omset.
- Diskon khusus yang hanya berlaku pada jam tertentu saja (misalnya jam 7-jam 8 pagi) diharapkan bisa tersebar pada jam pesanan sehingga bisa menghindari miss oportuniti dikarenakan keterbatasan waktu khususnya pada jam 11- jam 1 siang.
- Menjadikan cabang sawah besar sebagai role model bagi cabang lain baik dari segi penataan ruang, dekorasi, seragam, cara melayani customer dan aspek lainnya.
- Penutupan cabang di wilayah Kemang dan Mengalihkan investasi ke wilayah Sawah Besar bisa menjadi alternatif bagi peningkatan omset foodstory secara keseluruhan.

## 4.3. Penjualan berdasarkan menu

- Memastikan ketersediaan stok terutama untuk bahan baku ayam dan daging sapi serta bahan baku pelengkap berupa nasi dan lainnya untuk menghindari miss-opportuniti yang dikarenakan habisnya bahan baku disaat masih ada pesanan.

## 4.4. Penjualan berdasarkan customer

- Diskon khusus akhir tahun bisa diterapkan untuk meningkatkan omset, berhubung kecendrungan kecilnya pesan di akhir tahun.
- Penerapan promo pada jam yang tepat diharapkan meningkatkan jumlah user. misalnya diskon hanya berlaku pada jam 7-9 pagi, diskon yang hanya berlaku diakhir pekan.
- Menjadikan cabang Sawah Besar menjadi role model bagi kesuksesan restoran menarik customer lebih banyak pada setiap aspeknya.
- Penutupan restoran di cabang ayo makan atau cabang kemang dan mengalihkan investasi ke wilayah cabang Sawah Besar diharapkan bisa meningkatkan omset secara keseluruhan.

- Memastikan ketersediaan pelayan dan bahan baku terutama pada jam-jam sibuk di jam 11-jam 1 siang

## 5. Lampiran

Dashboard dapat dilihat pada link berikut ini:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjojNDYjYWQ4MGMtOTNmNy00OTA1LTk4ZDgtNTMwOTYwM2FmYTc2IiwidCI6ImRmODY3OWNkLWE4MGUtNDVkOC05OWFjLWM4M2VkN2ZmOTVhMCJ9>