



ANALISIS PENJUALAN & REKOMENDASI BISNIS

KEDAI KOPI SENJA PER JUNI 2025

by Rahmad Jefry Ramadhan - Data Analyst

rahmadjefry87@gmail.com

www.linkedin.com/in/jefry-ramadhan



DAFTAR ISI

01

LATAR BELAKANG & TUJUAN

02

PROSES METODOLOGI

03

HASIL ANALISIS

05

INSIGHT

06

REKOMENDASI BISNIS

07

KONTAK

LATAR BELAKANG & TUJUAN

01 LATAR BELAKANG

Kedai kopi senja adalah kedai kopi fiktif yang ingin terus selalu berkembang. Untuk meningkatkan pertumbuhan bisnisnya, maka strategi dilakukan adalah menganalisis data transaksi per bulan Juni 2025 yang bertujuan mengetahui pola dan peluang bisnis untuk pengambilan keputusan.

02 TUJUAN

1. Produk mana yang terlaris dan tidak terlaris?
2. Bagaimana tren penjualan harian produk per Juni 2025?
3. Kapan jam tersibuk kedai kopi senja?
4. Kategori produk mana yang memiliki pendapatan terbesar?

PROSES METODOLOGI

DATA PREPARATION

Membuat Dataset fiktif kedai kopi senja per bulan Juni 2025.



DATA CLEANING

Membersihkan data seperti inkonsistensi nama, data kosong dan format yang salah menggunakan rumus TRIM, UPPER, PROPPER dan FILTER.



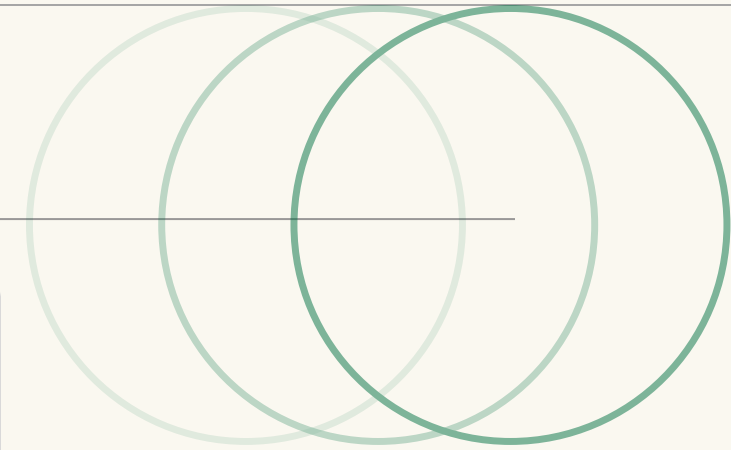
DATA ANALYSIS

Menganalisis data menggunakan PivotTable untuk mengetahui pola dan tren penjualan.



DATA VISUALIZATION

Membangun dashboard interaktif menggunakan PivotTable dan slicer untuk visualisasi data.



HASIL ANALISIS

Dashbord Kinerja Penjualan Kedai Kopi Senja per Juni 2025

Tanggal

Jun 2025

DAYS

MA... JUN 2025

31

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

TOTAL PENDAPATAN

Rp6.818.000

TOTAL PRODUK TERJUAL

470

JUMLAH TRANSAKSI

240

Kategori_Produk

Makanan

Minuman

Nama_Produk

Americano

Croissant

Donat Coklat

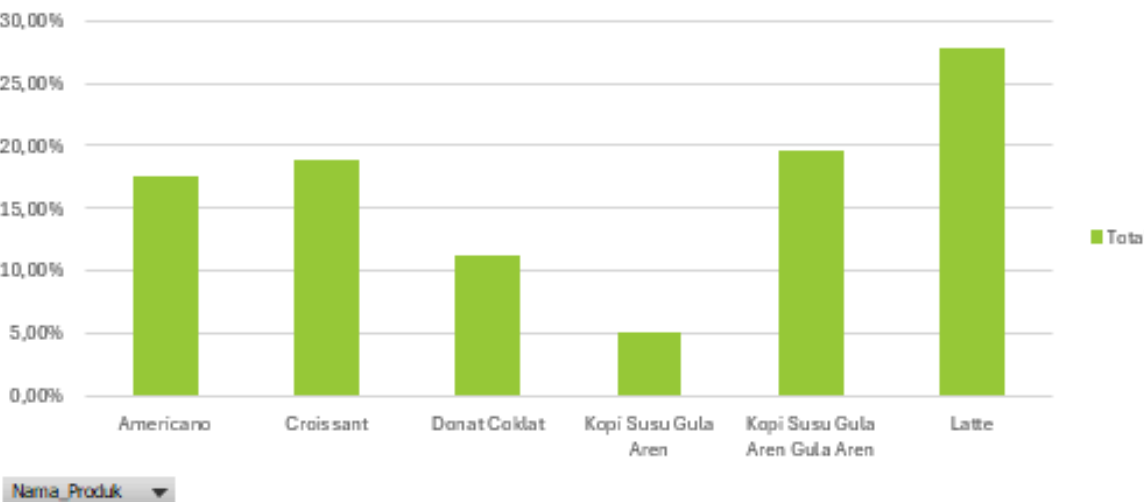
Kopi Susu Gula Aren

Kopi Susu Gula Aren Gula Aren

Latte

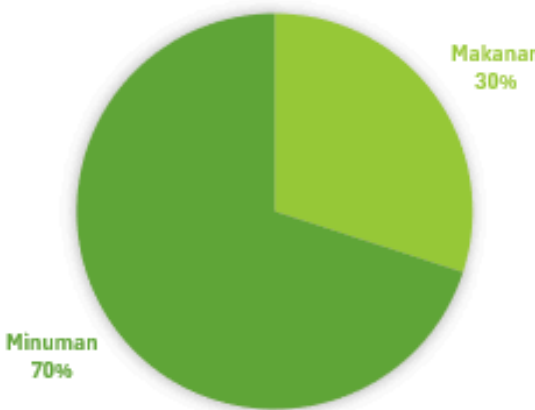
Sum of Total_Harga

Produk Terlaris Bulan - Juni
2025



Sum of Total_Harga

KONTRIBUSI PENDAPATAN TERBESAR
PER KATEGORI



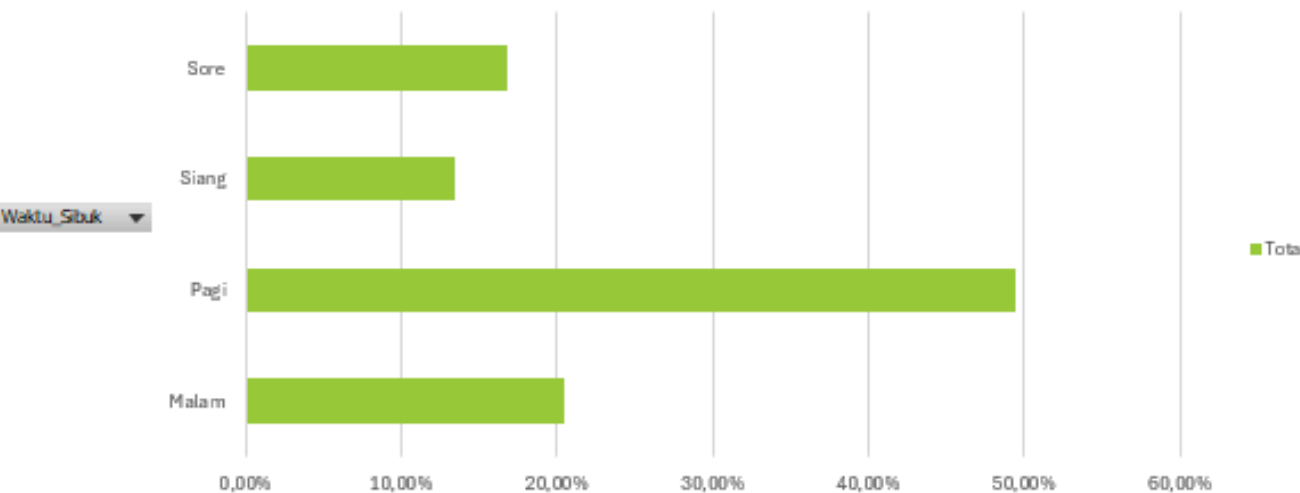
Sum of Total_Harga

Tren Pendapatan Harian - Juni
2025



Count of ID_Transaksi

Jam Waktu Sibuk



INSIGHT

DOMINASI PRODUK

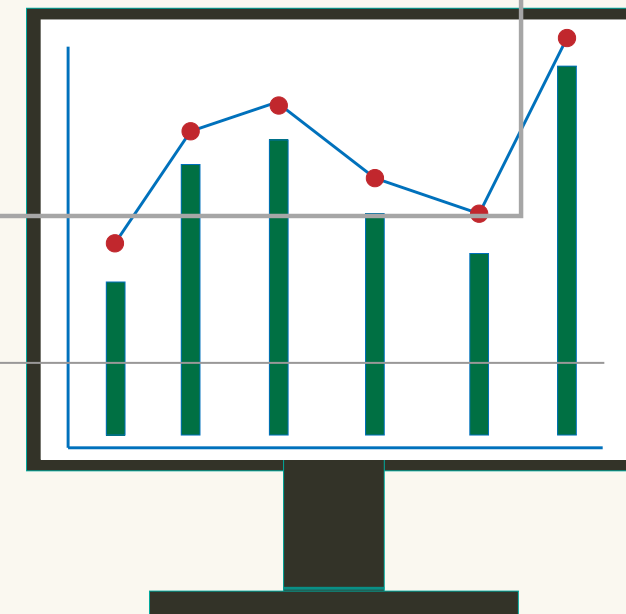
Kopi Latte merupakan penyumbang terbesar 28% dari total pendapatan, dan Kopi Susu Gula Aren menjadi penyumbang terendah.

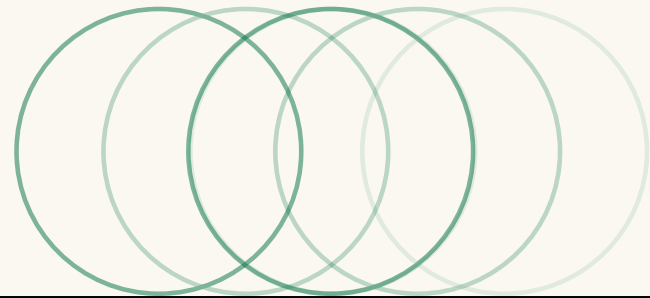
POLA PENJUALAN MINGGUAN

Terdapat pola penjualan jelas dimana puncak penjualan selalu berada di antara hari rabu - jumat.

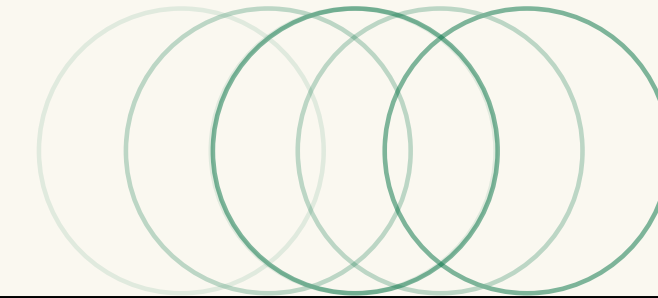
JAM SIBUK/RAMAI

Saat pagi hari (00.00 - 11.00) adalah waktu paling krusial dimana menyumbang 49,38% dari total orderan/transaksi harian.





REKOMENDASI



Insight	Implikasi	Rekomendasi
Kopi Latte merupakan penyumbang terbesar 28% dari total pendapatan, dan Kopi Susu Gula Aren menjadi penyumbang terendah.	<ul style="list-style-type: none">- Latte adalah produk unggulan.- Kopi Susu Gula Aren tidak diminati pasar.	<ol style="list-style-type: none">1. Menambah varian baru (mix dengan Latte) atau menaikkan harga Latte 5%-10%.2.Mengevaluasi produk Kopi Gula Aren dengan cara memperbaiki formula rasa atau mengganti dengan minuman baru variasi aren.
Terdapat pola penjualan jelas dimana puncak penjualan selalu berada di antara hari rabu - jumat.	<ul style="list-style-type: none">- Hari kerja di hari rabu-jumat jadi momentum utama toko.- Bahan baku dan staf harus dioptimalkan di hari hari tersebut.	Membuat Weekday promotion di hari Rabu -Jumat dengan diskon 15% di setiap pembelian > 2 minuman
Saat pagi hari (00.00 - 11.00) adalah waktu paling krusial dimana menyumbang 49,38% dari total orderan/transaksi harian.	Kesalahan operasional penjualan di pagi hari akan berdampak besar.	<ol style="list-style-type: none">1.Menambah menu paket sarapan. contoh paket A (Donut + Latte).2.Alokasi karyawan dengan menambah karyawan saat shift pagi.



HUBUNGI KAMI



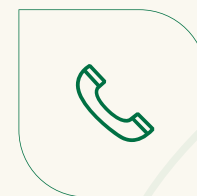
E-MAIL

rahmadjefry87@gmail.com



LINKEDIN

www.linkedin.com/in/jefry-ramadhan



MOBILE NUMBER

089530856601