

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

Proyek ini merupakan studi kasus analisis penjualan untuk sebuah kedai kopi fiktif, yaitu Kedai Kopi Senja. Tujuannya adalah untuk mengolah data transaksi mentah selama periode Juni 2025 menjadi sebuah dashboard interaktif. Dashboard ini dirancang untuk memberikan wawasan bisnis yang dapat memberikan insight kepada pemilik kedai, membantu mereka beralih dari pengambilan keputusan berbasis intuisi ke berbasis data.

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

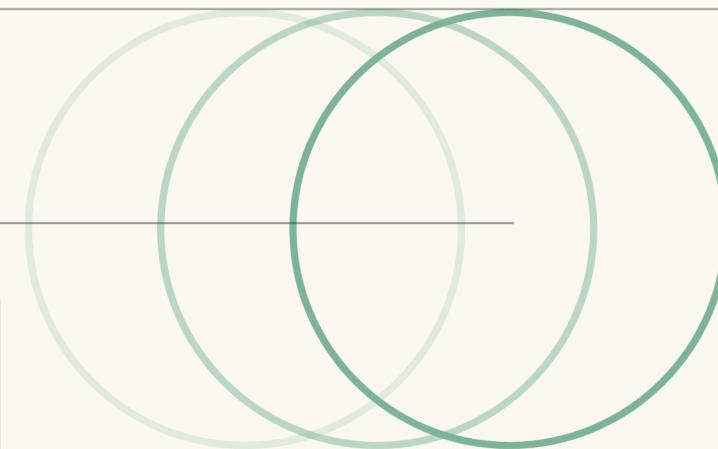
Membersihkan data seperti
inkonsistensi nama, data kosong
dan format yang salah
menggunakan rumus TRIM,
UPPER, PROPPER, FIND AND
REPLACE dan FILTER.

DATA VISUALIZATION

Membangun dashboard interaktif
menggunakan PivotTable dan
slicer untuk visualisasi data.

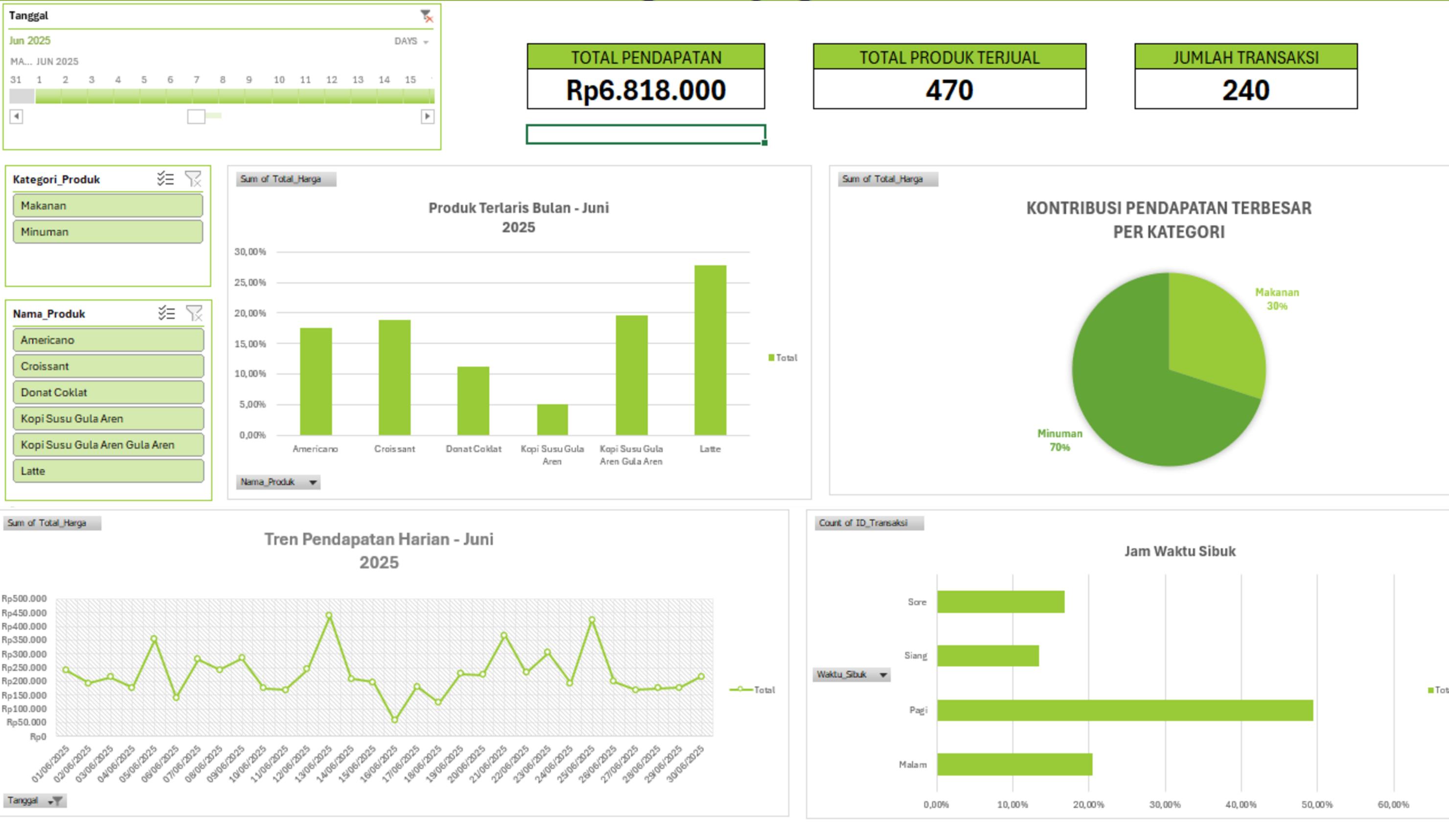
DATA ANALYSIS

Menganalisis data menggunakan
PivotTable untuk mengetahui pola dan
tren penjualan.



HASIL ANALISIS

Dashboard Kinerja Penjualan Kedai Kopi Senja per Juni 2025



INSIGHT

DOMINASI PRODUK

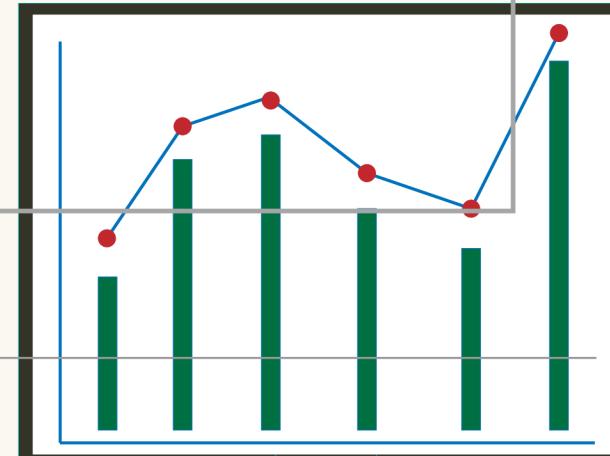
Kopi Latte merupakan penyumbang terbesar 28% dari total pendapatan, dan Kopi Susu Gula Aren menjadi penyumbang terendah.

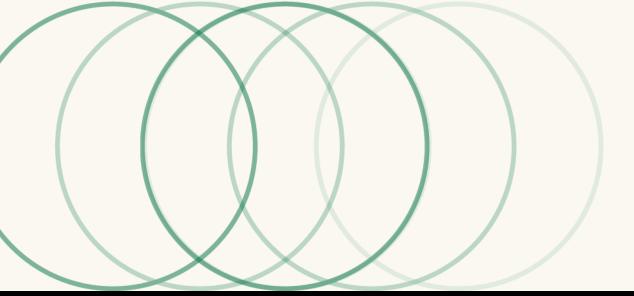
POLA PENJUALAN MINGGUAN

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

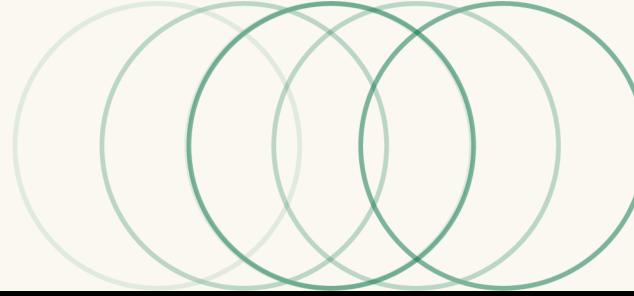
JAM SIBUK/RAMAI

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