



# URBAN BREW: DATA-DRIVEN COFFEE STRATEGY







# BIODATA



Muhammad  
khalil gibran



SISTEM  
INFORMASI



1252002005



2025



# DUA POINT MASALAH



- Keputusan bisnis masih berbasis intuisi, sehingga Urban Brew kesulitan menentukan strategi yang tepat tanpa dukungan data yang kuat.
- Tidak adanya pemahaman jelas tentang pola penjualan, seperti produk terlaris, waktu paling ramai, dan cabang dengan performa terbaik.





# DUA TUJUAN

1

Mengidentifikasi pola penjualan utama, termasuk produk terlaris, jam operasional paling ramai, dan cabang dengan performa tertinggi.

2

Menyusun strategi bisnis berbasis data yang dapat meningkatkan penjualan, efisiensi operasional, dan pengalaman pelanggan di Urban Brew.

# DATA & METODE

## Sumber Data:

- Dataset Coffee Shop Sales dari Kaggle yang berisi data transaksi Urban Brew seperti tanggal, waktu, lokasi, kategori produk, kuantitas, dan total penjualan.

## Tools yang Digunakan:

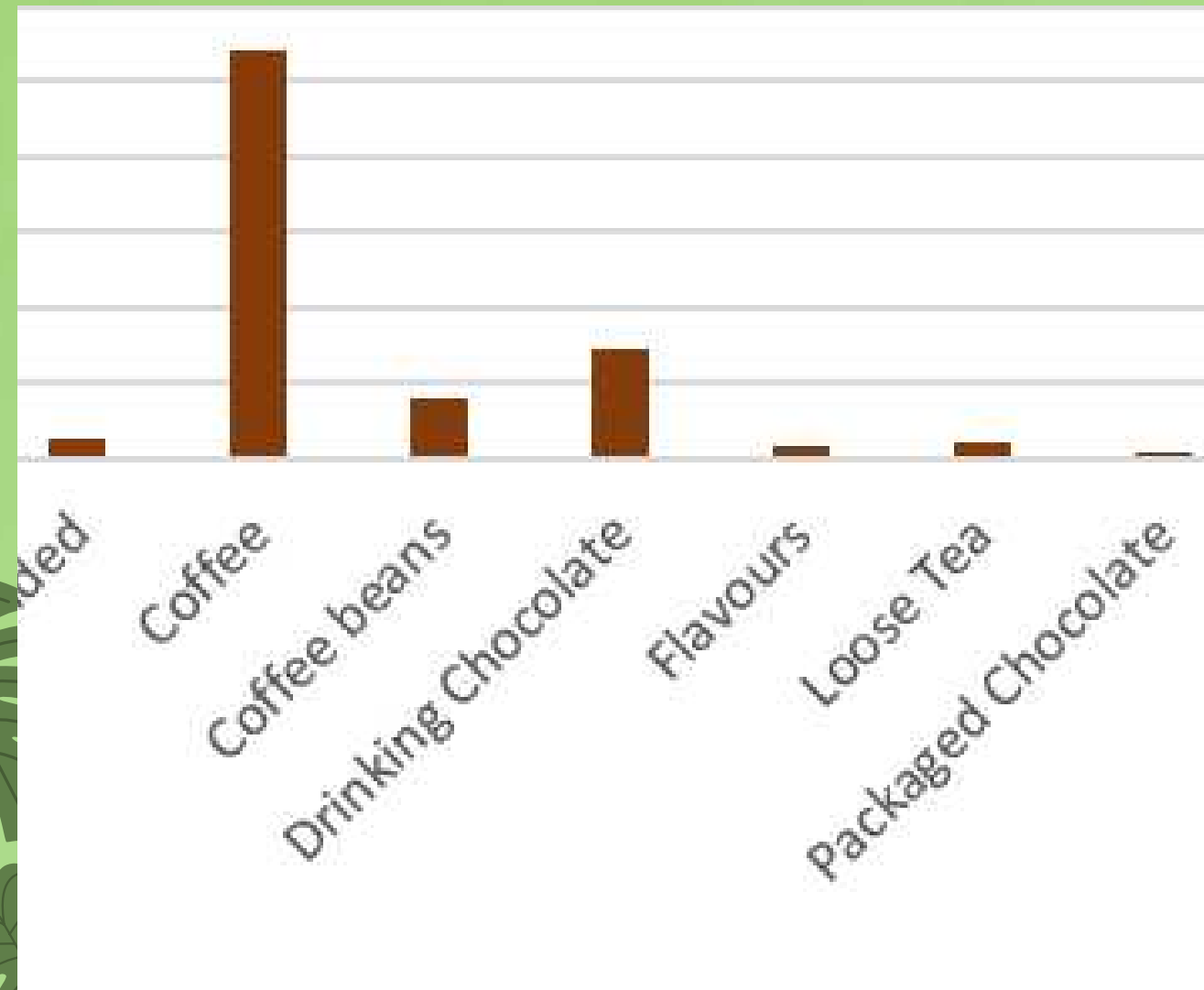
- Excel (cleaning data, perhitungan, pivot table)
- Tableau (visualisasi dashboard)
- PowerPoint (penyusunan presentasi)
- GitHub (penyimpanan file)
- AI (pendamping analisis & penjelasan)

## Langkah Analisis:

- Cleaning data → Analisis penjualan → Pembuatan pivot → Visualisasi → Interpretasi insight



## HASIL UTAMA VISUAL

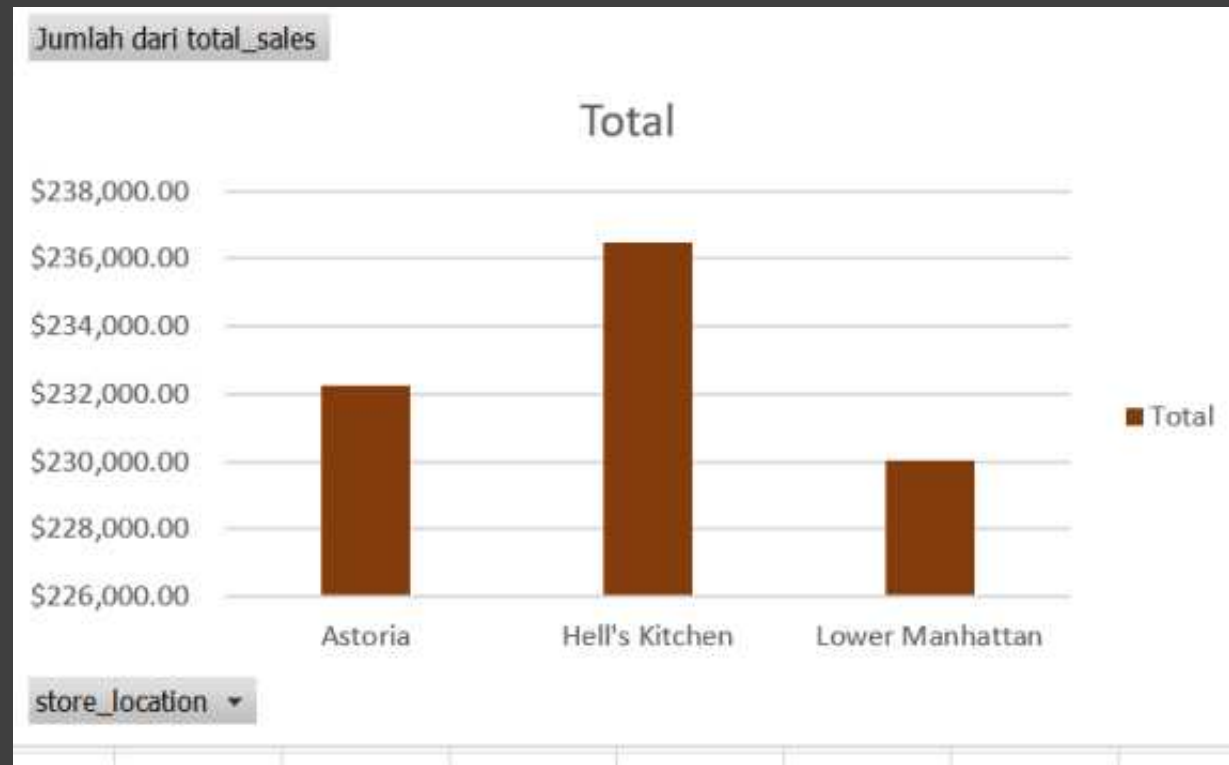


### INSIGHT UTAMA:

- KATEGORI COFFEE MEMILIKI TOTAL PENJUALAN TERTINGGI, JAUH MELAMPAUI KATEGORI LAINNYA.
- KATEGORI TEA BERADA DI POSISI KEDUA, MENUNJUKKAN PERMINTAAN YANG JUGA CUKUP KUAT.
- BEBERAPA KATEGORI SEPERTI LOOSE TEA, PACKAGED CHOCOLATE, DAN BRANDED MEMILIKI PENJUALAN SANGAT RENDAH SEHINGGA KURANG BERKONTRIBUSI TERHADAP TOTAL REVENUE.



# HASIL UTAMA (VISUAL)



## INSIGHT LOKASI:

- HELL'S KITCHEN MENJADI LOKASI DENGAN TOTAL PENJUALAN TERTINGGI, MENUNJUKKAN PERFORMA CABANG YANG PALING KUAT.
- ASTORIA BERADA DI POSISI KEDUA, DENGAN SELISIH PENJUALAN YANG TIDAK TERLALU JAUH DARI HELL'S KITCHEN.
- LOWER MANHATTAN MEMILIKI TOTAL PENJUALAN PALING RENDAH, SEHINGGA BERPOTENSI MENJADI FOKUS PENINGKATAN STRATEGI UNTUK MENGEJAR PERFORMA CABANG LAIN.





# REKOMENDASI

- Promo Bundling Produk Terlaris
- Berdasarkan tingginya penjualan kategori Coffee, Urban Brew disarankan membuat promo bundling pada jam ramai terutama di lokasi Hell's Kitchen untuk meningkatkan transaksi harian.
- Optimasi Cabang dengan Penjualan Terendah
- Cabang Lower Manhattan dapat ditingkatkan performanya melalui diskon waktu tertentu, peningkatan kenyamanan ruang, dan kerja sama dengan komunitas lokal agar menarik lebih banyak pelanggan.



