

ANALISIS PENJUALAN COFFEE SHOP MENGGUNAKAN SQL

(Puri Retno Mutia)

A. Temuan Utama

Berdasarkan hasil analisis data penjualan coffee shop, dapat diketahui bahwa penjualan antar produk tidak bersifat merata. Beberapa produk mencatat jumlah penjualan yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan produk lainnya, sehingga berperan besar dalam total pendapatan. Selain itu, jika ditinjau dari kategori produk, minuman berbasis kopi menjadi kategori dengan kontribusi pendapatan tertinggi. Hasil ini menunjukkan bahwa preferensi pelanggan masih didominasi oleh produk utama coffee shop.

B. Pola Penjualan

Berdasarkan hasil pengolahan data transaksi, pola penjualan pada coffee shop menunjukkan keterkaitan yang cukup kuat antara waktu dan tingkat aktivitas pembelian pelanggan. Jika dilihat dari jam transaksi, terdapat waktu tertentu di mana jumlah penjualan meningkat secara signifikan dibandingkan waktu lainnya. Kondisi ini mengindikasikan adanya periode sibuk yang memungkinkan dipengaruhi oleh kebiasaan pelanggan dalam mengonsumsi kopi, seperti sebelum memulai aktivitas kerja atau saat jeda di tengah hari. Sebaliknya, pada jam tertentu lainnya, jumlah transaksi cenderung menurun, yang menunjukkan adanya waktu dengan aktivitas penjualan yang relatif rendah.

Selain pola berdasarkan jam, analisis juga menunjukkan perbedaan tingkat penjualan berdasarkan hari. Tidak semua hari memiliki jumlah transaksi yang sama, di mana beberapa hari mencatat jumlah transaksi dan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan hari lainnya. Pola ini dapat mencerminkan perilaku pelanggan yang lebih aktif berkunjung pada hari-hari tertentu, misalnya saat aktivitas rutin sedang tinggi. Perbedaan ini memperlihatkan bahwa penjualan coffee shop tidak berlangsung secara merata sepanjang minggu, melainkan dipengaruhi oleh faktor waktu.

Pola penjualan ini menunjukkan bahwa aktivitas pelanggan cenderung bersifat berulang dan mengikuti ritme tertentu. Dengan memahami jam dan hari dengan tingkat transaksi tertinggi, coffee shop dapat mengidentifikasi kapan permintaan berada pada

kondisi optimal. Di sisi lain, waktu dengan tingkat transaksi rendah juga menjadi indikator adanya peluang untuk meningkatkan penjualan melalui strategi yang tepat. Secara keseluruhan, pola penjualan yang terbentuk memberikan gambaran bahwa waktu memiliki peran penting dalam menentukan performa penjualan coffee shop.

C. Rekomendasi Bisnis

Berdasarkan temuan dan pola penjualan yang telah dianalisis, coffee shop disarankan untuk memberikan perhatian khusus pada produk-produk dengan tingkat penjualan tertinggi. Produk tersebut sebaiknya selalu tersedia dalam jumlah yang memadai, terutama pada periode dengan tingkat transaksi tinggi, guna menghindari potensi kehilangan penjualan akibat keterbatasan stok.

Selain itu, pengelola coffee shop dapat memanfaatkan informasi jam dan hari dengan tingkat penjualan rendah sebagai peluang untuk menerapkan strategi promosi sederhana. Misalnya, pemberian potongan harga terbatas, penawaran paket produk, atau promosi khusus pada waktu tertentu dapat menjadi cara untuk mendorong peningkatan transaksi. Strategi ini tidak hanya berpotensi meningkatkan pendapatan, tetapi juga membantu menciptakan distribusi penjualan yang lebih merata sepanjang waktu operasional.

D. Kesimpulan

Secara keseluruhan, analisis data penjualan coffee shop menggunakan SQL memberikan gambaran yang jelas mengenai perilaku pembelian pelanggan dan kinerja penjualan bisnis. Melalui pemahaman terhadap produk yang paling diminati, pola penjualan berdasarkan waktu, serta variasi pendapatan harian, coffee shop dapat mengambil keputusan yang lebih terarah dan berbasis data. Insight yang diperoleh dari analisis ini dapat dimanfaatkan sebagai dasar dalam menyusun strategi operasional dan pemasaran yang lebih efektif di masa mendatang.