

# Restaurant

## Sales

# Analyze

# Table of Content

1. Project Overview

2. Data & Methodology

3. Data Visualization & Key Insights

4. Recommendations





# PROJECT OVERVIEW

Penjualan restoran merupakan indikator utama keberhasilan operasional.

Tujuan analisis ini adalah:

- Menganalisis tren penjualan harian, mingguan, dan bulanan.
- Mengidentifikasi menu dengan kontribusi tertinggi terhadap pendapatan.
- Memahami pengaruh waktu terhadap penjualan.
- Memberikan rekomendasi berbasis data untuk meningkatkan keuntungan.

# Data & Methodologi



## Data

Periode: Januari - Desember 2024.

Banyak data : 1000

Fitur Utama:

- Tanggal dan Waktu Penjualan
- Item Penjualan dan Tipe Penjualan(kategori).
- Jumlah Transaksi dan Pendapatan.
- Metode Pembayaran.



## Methodologi

- Data Preparation (Preprocessing).
- Eksplorasi data (EDA).
- Visualisasi tren dan korelasi.
- Analisis dan mendapatkan Insight

	order_id	date	item_name	item_type	item_price	quantity	transaction_amount	transaction_type	received_by	time_of_sale
0	1	07-03-2022	Aalopuri	Fastfood	20	13	260	Nan	Mr.	Night
1	2	8/23/2022	Vadapav	Fastfood	20	15	300	Cash	Mr.	Afternoon
2	3	11/20/2022	Vadapav	Fastfood	20	1	20	Cash	Mr.	Afternoon
3	4	02-03-2023	Sugarcane juice	Beverages	25	6	150	Online	Mr.	Night
4	5	10-02-2022	Sugarcane juice	Beverages	25	8	200	Online	Mr.	Evening
5	6	11/14/2022	Vadapav	Fastfood	20	10	200	Cash	Mr.	Evening
6	7	05-03-2022	Sugarcane juice	Beverages	25	9	225	Cash	Mr.	Evening
7	8	12/22/2022	Panipuri	Fastfood	20	14	280	Online	Mr.	Night
8	9	06-10-2022	Panipuri	Fastfood	20	1	20	Cash	Mrs.	Morning
9	10	9/16/2022	Panipuri	Fastfood	20	5	100	Online	Mr.	Afternoon

RangeIndex: 1000 entries, 0 to 999

Data columns (total 10 columns):

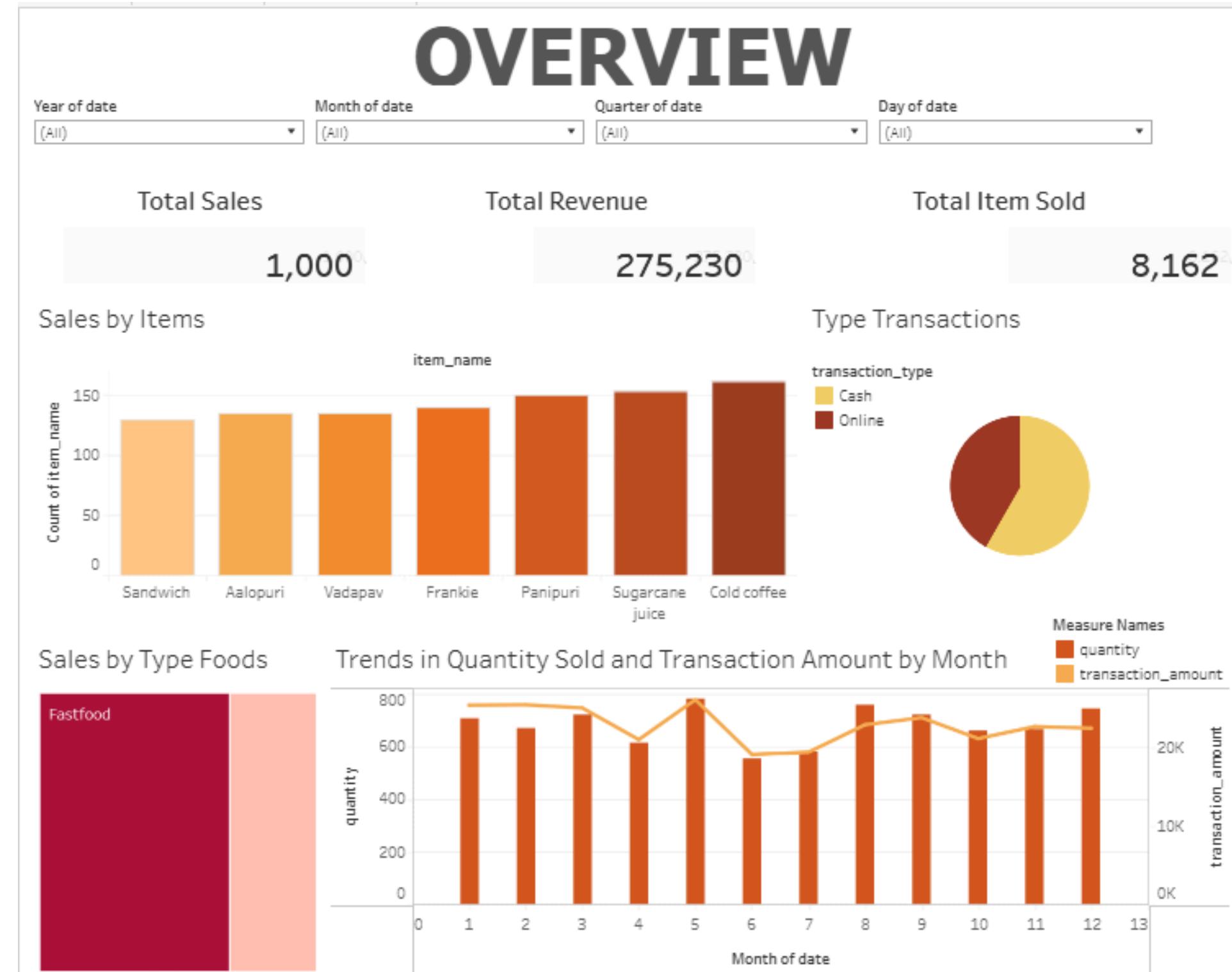
#	Column	Non-Null Count	Dtype
0	order_id	1000 non-null	int64
1	date	1000 non-null	object
2	item_name	1000 non-null	object
3	item_type	1000 non-null	object
4	item_price	1000 non-null	int64
5	quantity	1000 non-null	int64
6	transaction_amount	1000 non-null	int64
7	transaction_type	893 non-null	object
8	received_by	1000 non-null	object
9	time_of_sale	1000 non-null	object

dtypes: int64(4), object(6)

memory usage: 78.3+ KB

[Explore Us](#)

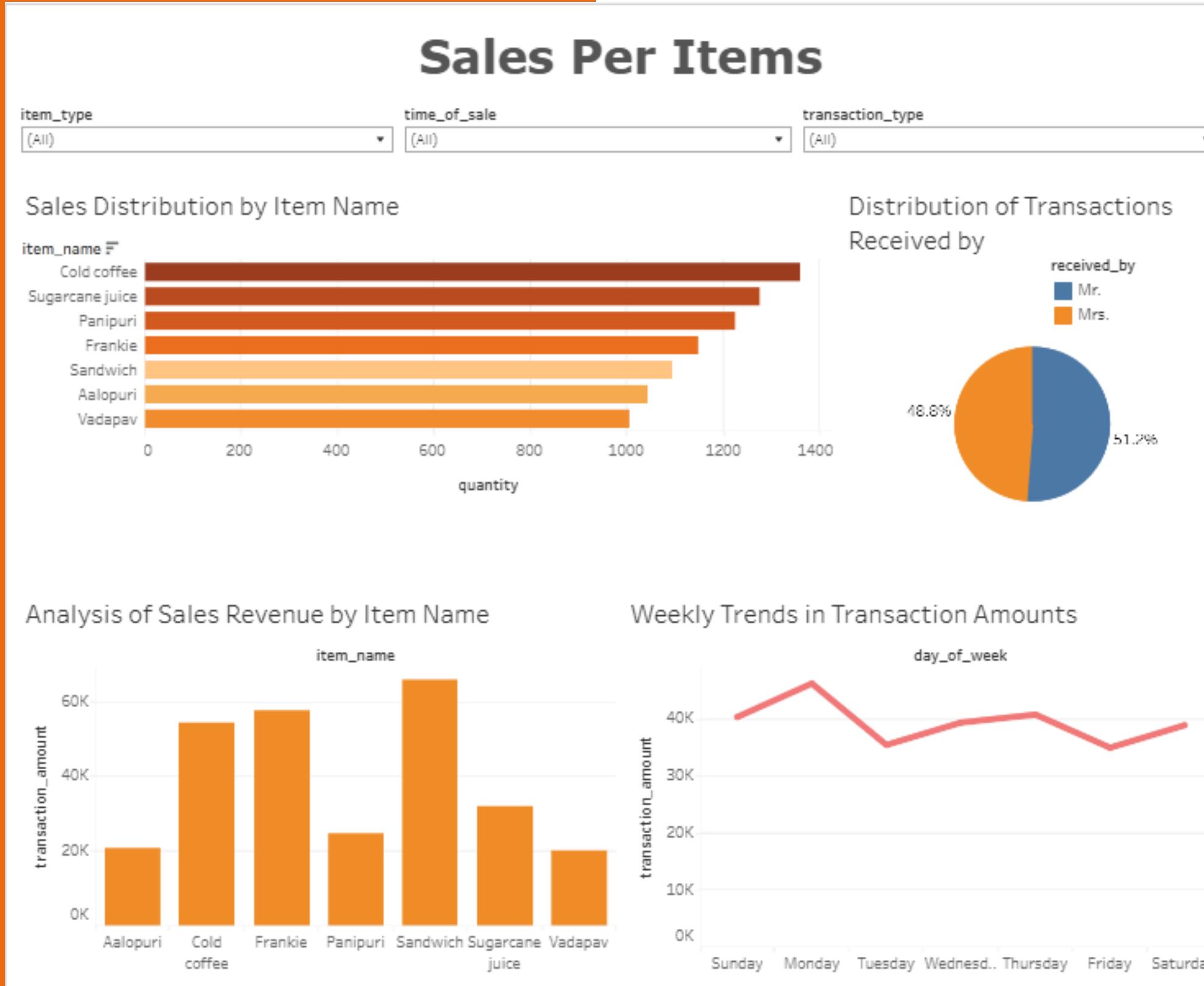
# Data Visualization



## Key Insight

- **Total Penjualan:** Sebanyak **1.000 transaksi** terjadi dengan **total revenue mencapai 275.230** dan **total item terjual sebanyak 8.162 unit.**
- **Menu Terlaris:** Item minuman menunjukkan popularitas tinggi dibandingkan item lainnya. Dan Makanan cepat saji menyumbang 69% pendapatan
- **Tipe Transaksi:** 58% transaksi menggunakan metode cash, sementara transaksi online lebih rendah.
- **Tren Penjualan:** Penjualan tertinggi terjadi pada bulan ke 5.

# Data Visualization



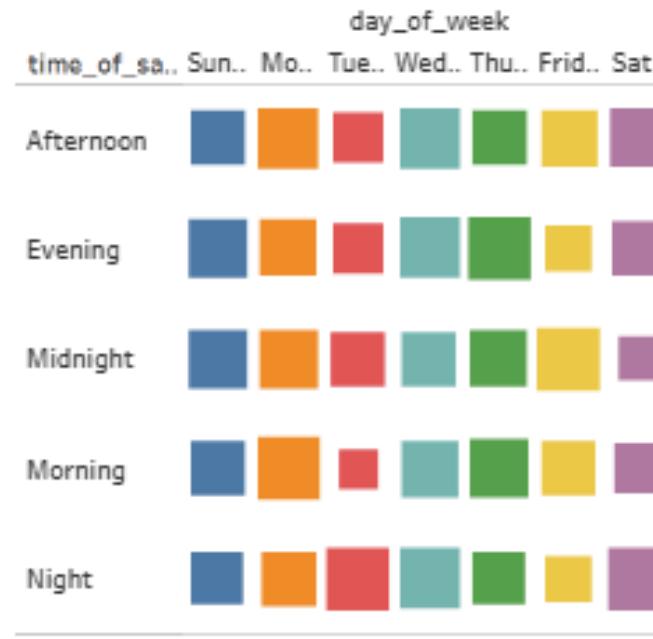
## Key Insight:

- Distribusi Kuantitas Barang: Cold Coffee** memimpin dalam kuantitas penjualan, diikuti oleh **Sugarcane Juice** dan **Panipuri**.
- Distribusi Transaksi Berdasarkan Penerima:** Pembagian transaksi antara Mr. (48.8%) dan Mrs. (51.2%) cukup seimbang.
- Penjualan: Sandwich** memiliki hasil pendapatan tertinggi.
- Tren Mingguan:** Hari dengan penjualan tertinggi terlihat pada **Minggu dan Senin**, sementara hari lainnya cenderung lebih stabil.

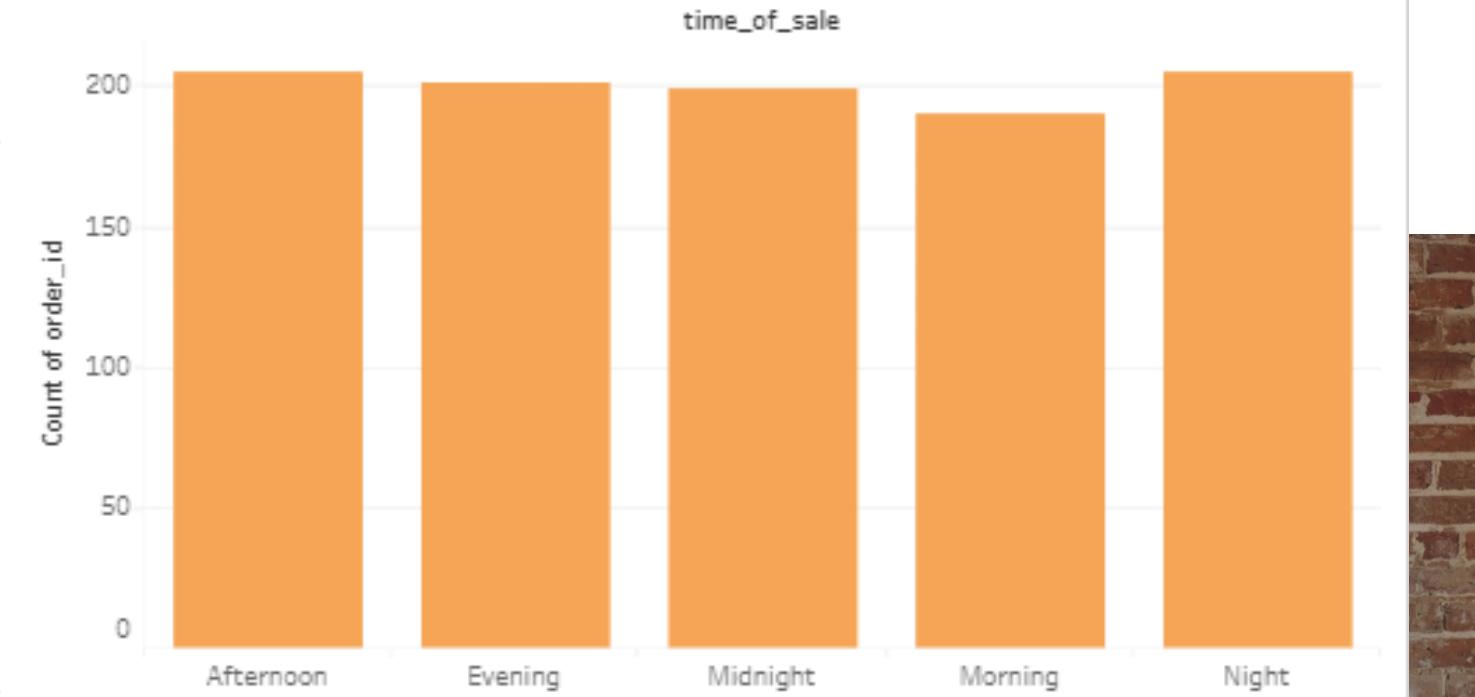
# Data Visualization

## Sales by Time

Sales Activity: Days of the Week vs Time of Sales



Order Count Distribution by Time of Sale



Transaction Amount Trends Over Time of Sale



Item Quantity Distribution

item_name	received_by Mr.	received_by Mrs.
Cold coffee	674	687
Sugarcane juice	616	662
Panipuri	685	541
Frankie	536	614
Sandwich	636	461
Aalopuri	583	461
Vadapav	538	468

## Key Insight:

- Jumlah Pesanan berdasarkan Waktu: Penjualan lebih banyak terjadi pada siang menjelang ke malam hari.
- Jumlah Transaksi: Nilai transaksi cenderung meningkat pada malam hari, menunjukkan potensi waktu terbaik untuk promosi.
- Tren Waktu: Penjualan tertinggi terlihat pada Pagi dan Malam hari. Menandakan banyak orang yang memilih breakfast dan dinner, dibandingkan lunch.

[Explore Us](#)

# Recommendations

## 1. Fokuskan promosi pada malam hari dan akhir pekan:

- Menawarkan diskon atau promosi khusus seperti “Happy Hour Night Deals” untuk mendorong lebih banyak pembelian pada malam hari.
- Mengadakan kampanye akhir pekan seperti “Weekend Special” yang berisi bundling item populer dengan harga diskon.

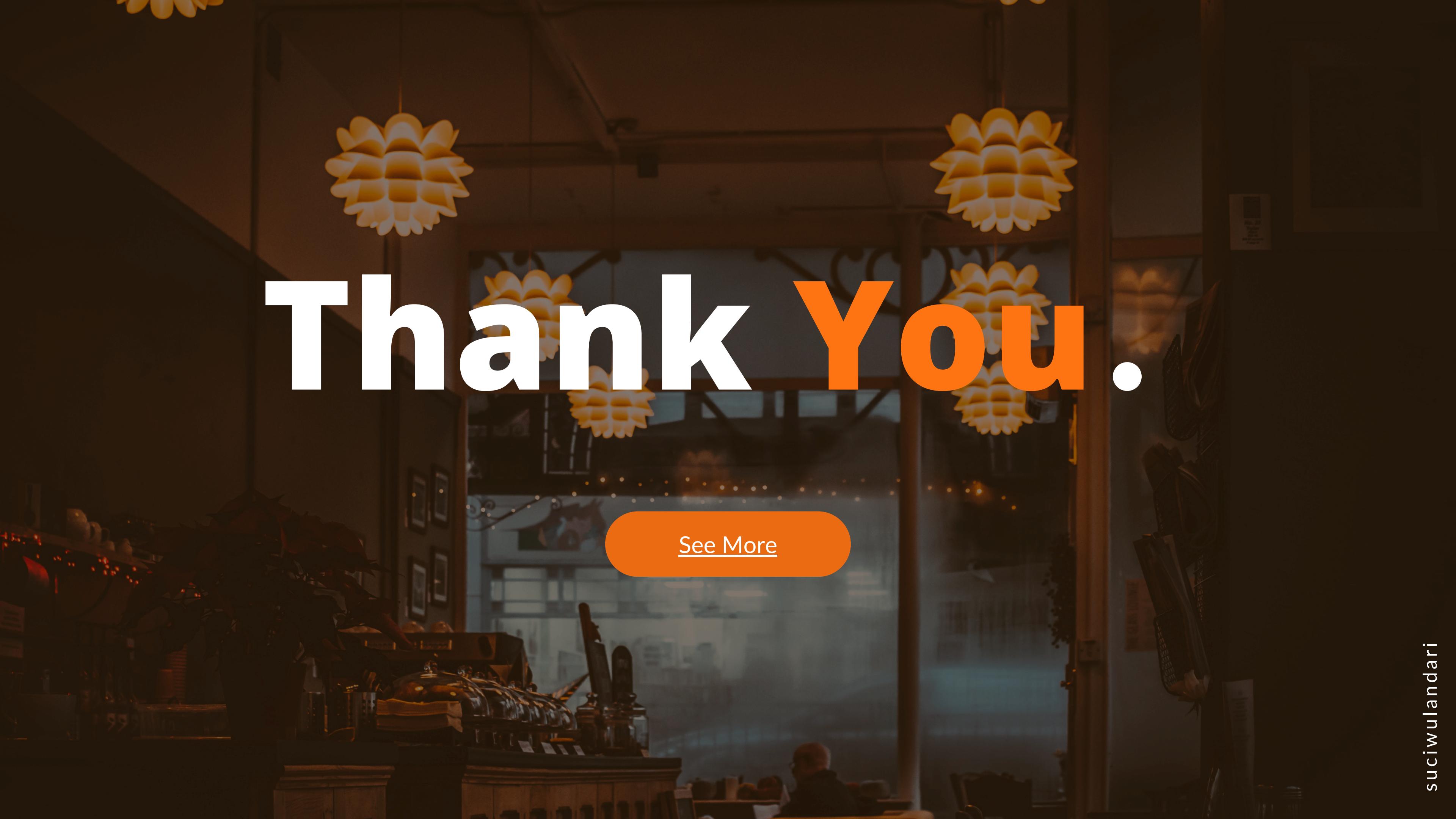
## 2. Manfaatkan produk terpopuler untuk menarik pelanggan:

- Promosikan produk seperti Cold Coffee dan Sugarcane Juice sebagai “Best Sellers” di platform online maupun offline.
- Kombinasikan produk-produk ini dengan item lain dalam bentuk paket hemat untuk meningkatkan nilai transaksi rata-rata.

## 3. Tingkatkan Pemanfaatan Metode Pembayaran Online

- Luncurkan insentif seperti cashback atau poin reward untuk setiap transaksi online.
- Promosikan keamanan dan kemudahan pembayaran online melalui media sosial dan toko fisik.





# thank You.

[See More](#)