

FNB SALES DASHBOARD

GOALS & **BUSINESS INSIGHTS TO UNCOVER**



Goals

Menganalisis kinerja penjualan perusahaan (Kopiloka Beverage Co.).

Business Insights

- Tren dan kinerja penjualan bulanan.
- Produk yang menghasilkan revenue tertinggi.
- Kategori produk yang paling laku terjual.
- Wilayah atau kota yang memberi kontribusi terbesar terhadap total sales.

DATA

Dataset penjualan bisnis yang berfokus pada produk minuman (kopi, jus, teh, dan air mineral).
Data ini berisi informasi-informasi sebagai berikut:

Order ID	Order Date	Customer Name
City	Product Category	Product Name
Unit Price	Quantity	Promo

SALES ANALYSIS

Pada tahun **2024** kinerja penjualan tertinggi berada di bulan **Juni** dengan total revenue mencapai 32M, sedangkan pada tahun **2025** kinerja penjualan tertinggi berada di bulan **April** dengan total revenue mencapai 29M.

Kenaikan revenue pada bulan Juni 2024 dan April 2025 **diikuti** oleh **kenaikan volume penjualan**.

Sepanjang tahun 2024 hingga 2025 **kopi** adalah produk dengan **volume** penjualan **tertinggi**.

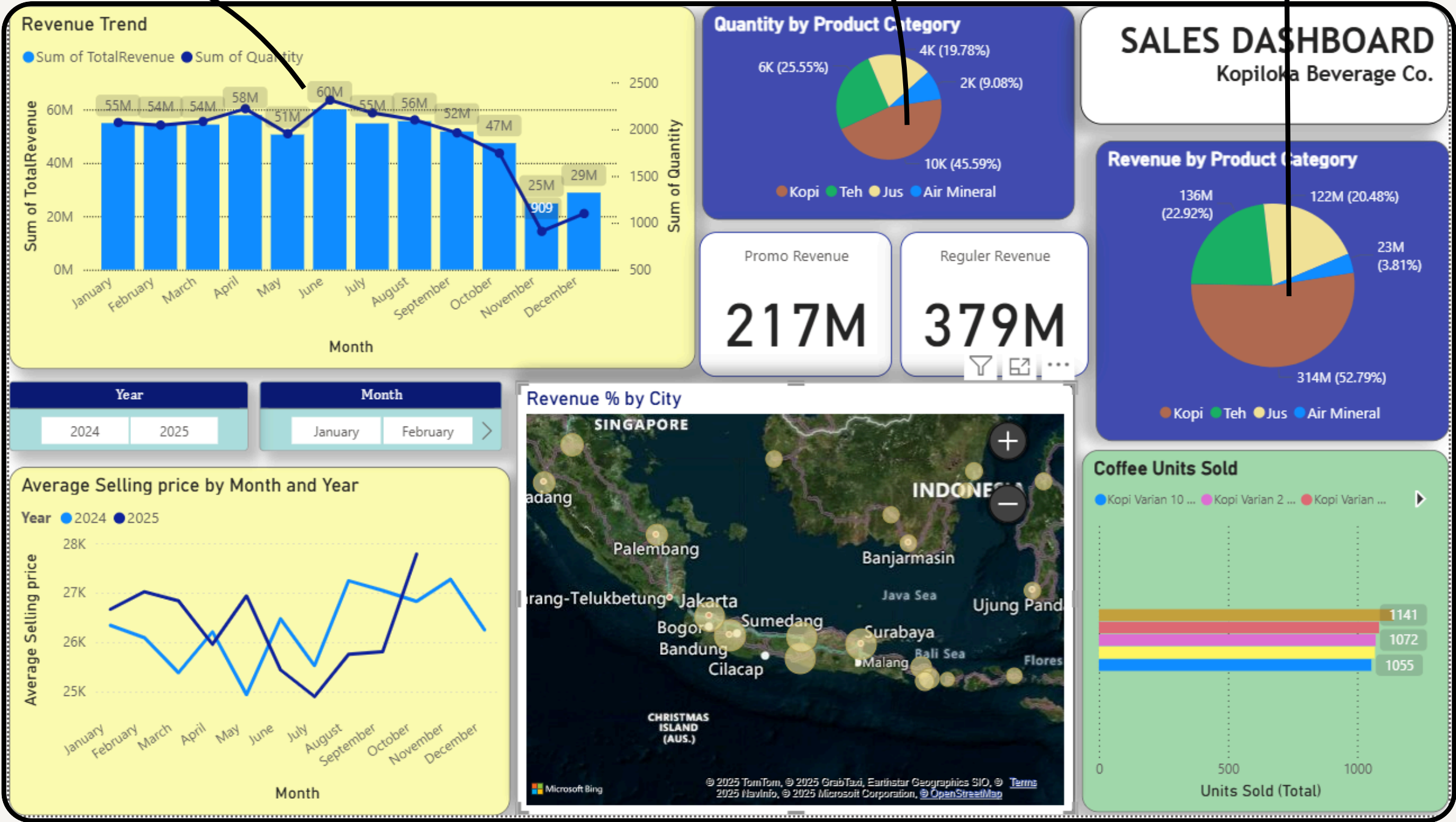
Sepanjang tahun 2024 hingga 2025 berdasarkan **kontribusi revenue, kopi** menyumbang lebih dari 50% dari total revenue. Kategori ini menjadi **kontributor utama** Kopiloka Beverage Co.



2024



2025



SALES ANALYSIS

Revenue produk reguler lebih tinggi dibandingkan revenue produk penjualan yang dikenakan promo/diskon. Hal ini menunjukkan **penjualan tidak bergantung pada diskon** untuk menghasilkan pendapatan utama.

Kota Bandung adalah **pasar** yang memberikan **kontribusi tertinggi** terhadap **revenue**, kemudian diikuti oleh Surabaya, Yogyakarta, Semarang, dan Jakarta.

Kopi sebagai **kontributor utama revenue** di Kopiloka Beverage Co, berikut adalah Top 5 varian kopi dengan volume penjualan tertinggi:

1. Kopi varian 6 250 ml
2. Kopi varian 4 250 ml
3. Kopi varian 2 250 ml
4. Kopi varian 9 250 ml
5. Kopi varian 10 250 ml

