INTERNAL · FIKTIF UNTUK LATIHAN

Laporan Kinerja Penjualan Q3 2026

Kedai Kopi Rimbun · 4 cabang (Kemang, Depok, Bekasi, Bogor) · disusun tim keuangan, 3 Oktober 2026

1. Ringkasan

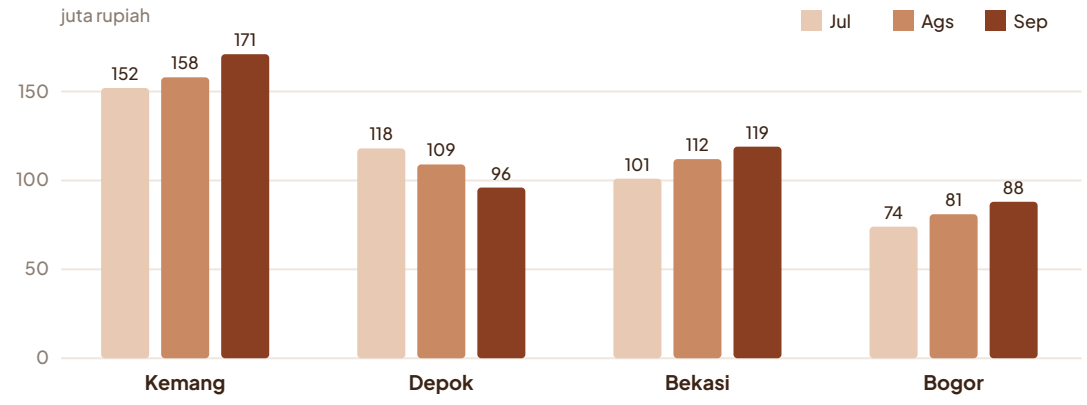
Rp1,38 M	+9,3%	61.240	Rp22.518
Omzet Q3 (1.379 jt)	vs Q2 (1.262 jt)	Transaksi	Rata-rata per transaksi

Omzet Q3 naik 9,3% dibanding Q2, didorong cabang Kemang yang terus tumbuh dan cabang Bekasi yang **tumbuh 21%** dari Juli ke September berkat program langganan kantor. Cabang Bogor juga naik stabil setelah jam buka dimajukan.

Satu catatan penting: cabang **Depok turun 18,6%** dari Juli ke September. Penyebab utamanya mesin espresso rusak sejak 22 September (menu berbasis espresso praktis berhenti), ditambah perbaikan jalan di depan toko sepanjang Agustus yang mengurangi kunjungan.

2. Omzet per cabang (juta rupiah)

Cabang	Juli	Agustus	September	Total Q3	Jul → Sep
Kemang	152	158	171	481	12,5%
Depok	118	109	96	323	-18,6%
Bekasi	101	112	119	332	17,8%
Bogor	74	81	88	243	18,9%
Total	**445**	**460**	**474**	**1379**	**6,5%**



3. Kontribusi produk terhadap omzet Q3

Produk	Kategori	Harga	Kontribusi
Es Kopi Susu Rimbun	Kopi	Rp22.000	31%
Americano	Kopi	Rp20.000	12%
Cappuccino	Kopi	Rp26.000	16%
Kopi Tubruk	Kopi	Rp15.000	6%
Matcha Latte	Non-kopi	Rp28.000	11%
Cokelat Rimbun	Non-kopi	Rp25.000	10%
Croissant Butter	Makanan	Rp18.000	8%
Roti Bakar Srikaya	Makanan	Rp20.000	6%

Es Kopi Susu Rimbun tetap menjadi produk utama (31% omzet). Kategori makanan (14%) masih kecil; paket "kopi + pastry" di jam pagi berpotensi menaikkan nilai transaksi.

4. Biaya & margin

- HPP rata-rata 36% dari omzet (Q2: 35%). Harga susu segar naik 6% sejak Agustus.
- Biaya sewa & gaji relatif tetap: Rp212 juta per bulan untuk 4 cabang.
- Komisi aplikasi pesan-antar (GoFood/GrabFood) 20% dari omzet online. Porsi omzet online: 27%.

5. Suara pelanggan

- Rating Google rata-rata 4,6 dari 1.284 ulasan. Pujian terbanyak: rasa kopi & tempat nyaman untuk kerja.
- Keluhan terbanyak: antrean lama di jam 07.00–09.00 (Depok & Kemang) dan pesanan online yang tertukar.

6. Rekomendasi untuk Q4

1. Perbaiki mesin espresso Depok paling lambat pertengahan Oktober dan siapkan mesin cadangan.
2. Luncurkan Es Kopi Gula Aren Rimbun (1 November) dengan promo terbatas, target penjualan Q4 naik 15% dari Q3.
3. Uji paket pagi "kopi + pastry" di Kemang dan Bekasi.
4. Tambah satu kasir di jam sibuk pagi untuk memangkas antrean.

Dokumen ini fiktif, dibuat INSYNTIVE Academy untuk latihan kursus Claude AI. Semua nama dan angka tidak nyata.