

# PAKISTAN'S LARGEST E-COMMERCE DATASET

Adhitia Septian

JCDS 1904 - 2023

# TABLE OF CONTENTS

## 01

INTRODUCTION

## 02

GOALS

## 03

DATA EXPLANATION

## 04

BUSINESS QUESTION

## 05

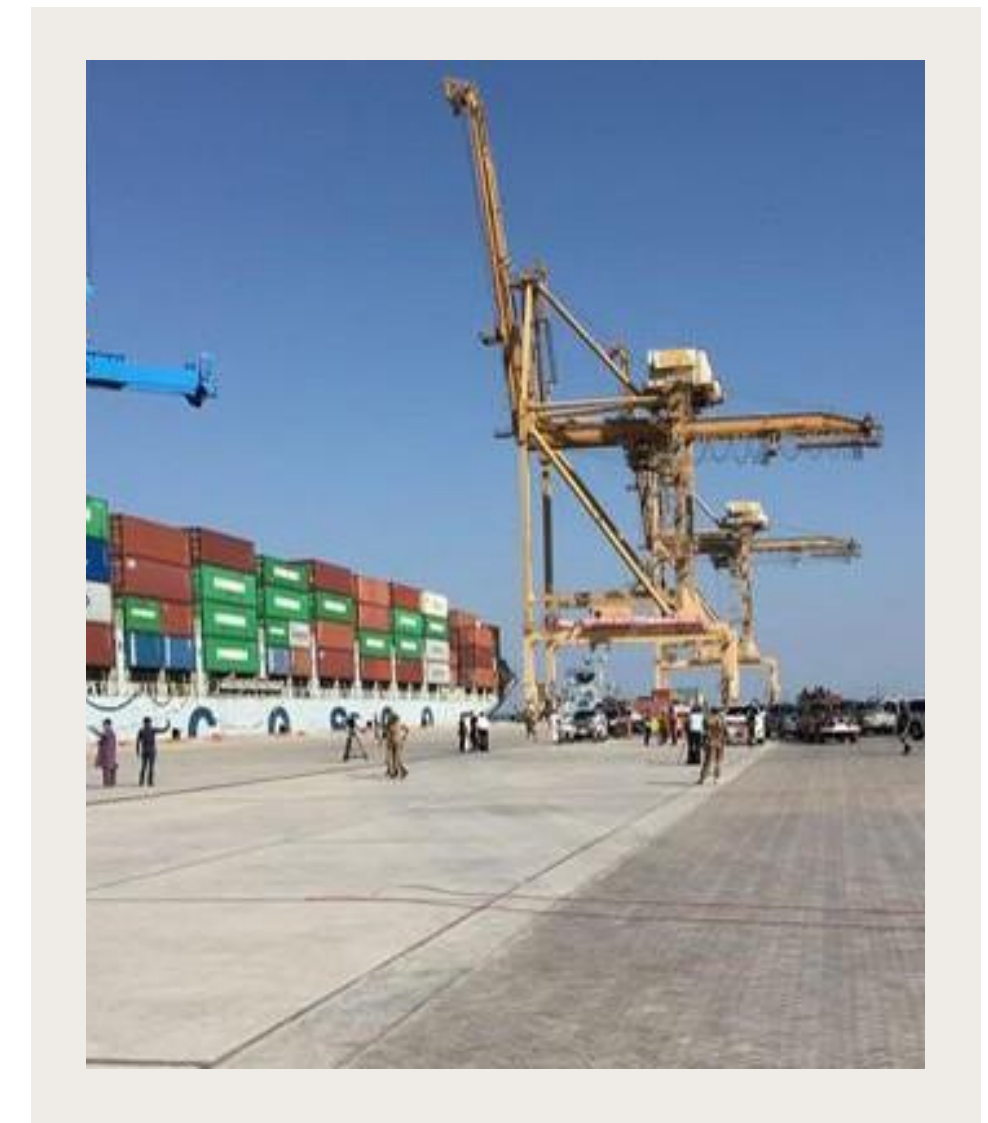
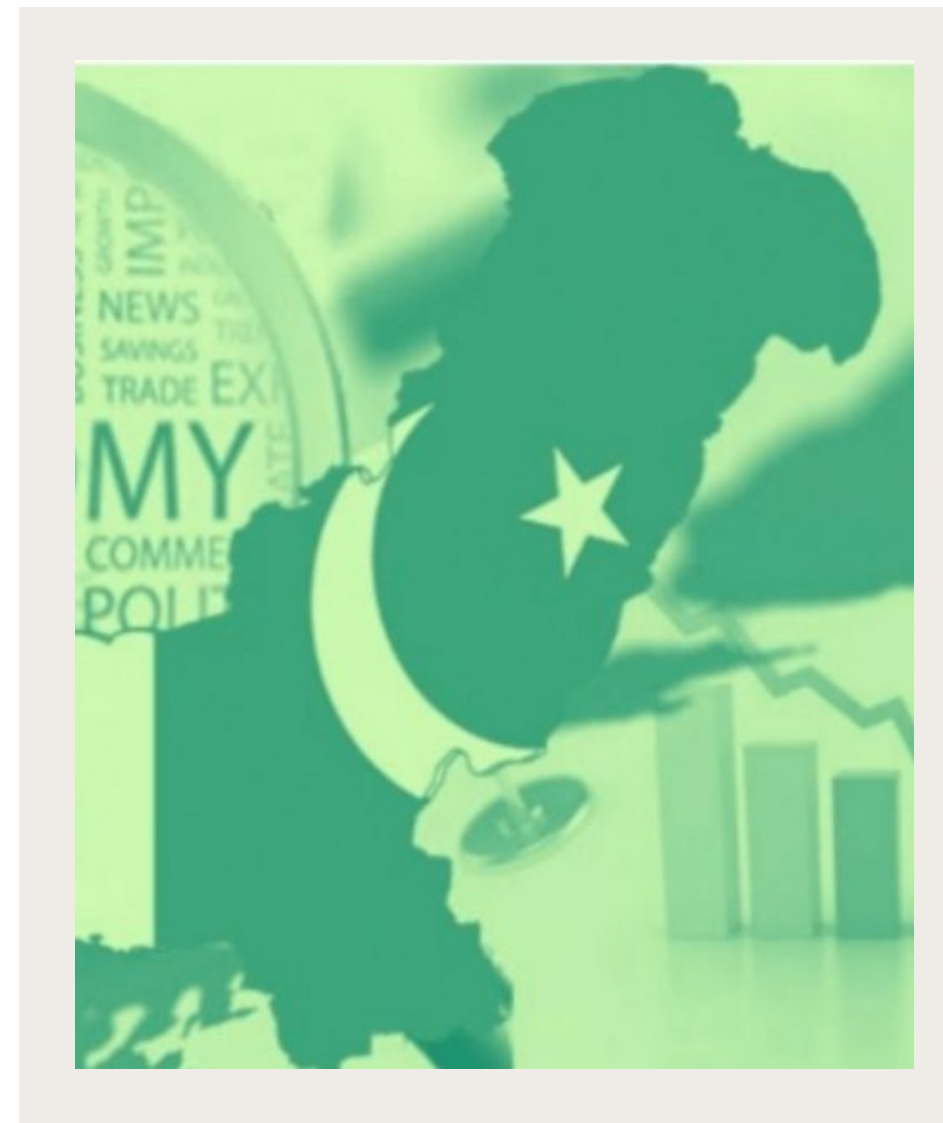
GRAPH, ANALYZE,  
RECOMMENDATION

## 06

CONTACT

# INTRODUCTION

Kumpulan data pesanan e-commerce terbesar di Pakistan. Dataset ini berisi setengah juta catatan transaksi dari bulan Juli 2016 hingga Agustus 2018. Data ini akan di analisis guna menggali lebih dalam untuk mendapatkan keputusan yang baik untuk perusahaan dalam meningkatkan penjualan.



# GOALS

Menghasilkan strategi untuk meningkatkan penjualan dan pelayanan dari perusahaan e-commerce di Pakistan.

# PROBLEMS

- Penjualan
- Pelayanan
- Metode Pembayaran



## DATA EXPLANATION

Jumlah baris pada dataset ini berjumlah 1.048.575

Jumlah kolom pada dataset ini berjumlah 26

<u>Item_id</u> Kode unik dari setiap item	<u>Status</u> Status dari sebuah transaksi	<u>Created_at</u> Tanggal dilakukannya pemesanan barang	<u>Sku</u> Stock Keeping Unit yang diberikan kepada setiap item barang	<u>Price</u> Harga dari setiap item barang	<u>Qty_Ordered</u> Jumlah total item barang dalam satu transaksi	<u>Grand_total</u> Jumlah total yang dibayar oleh customer	<u>Increment_id</u> Kode struk	<u>Category_name_1</u> Pengelompokan setiap item barang dalam satu kategori
<u>Sales_commission_code</u> Kode komisi penjualan	<u>Discount_amount</u> Jumlah diskon yang diberikan	<u>Payment_method</u> Metode pembayaran	<u>Working_date</u> Jam kerja	<u>BI_Status</u> Memberikan informasi terkait kelanjutan proses pemesanan barang	<u>MV</u> Harga satuan produk	<u>Year</u> Tahun customer bergabung	<u>Month</u> Bulan customer bergabung	<u>Customer_Since</u> Berisi keterangan waktu saat konsumen bergabung
<u>M-Y</u> Informasi tentang bulan dan tahun terjadinya transaksi	<u>FY</u> Tahun fiskal perusahaan	<u>Customer_ID</u> Kode unik untuk setiap konsumen	<u>Unnamed : 21</u> Empty Column	<u>Unnamed : 22</u> Empty Column	<u>Unnamed : 23</u> Empty Column	<u>Unnamed : 24</u> Empty Column	<u>Unnamed : 25</u> Empty Column	-



# BUSINESS QUESTION

## Question 01

Bagaimana rata-rata dari total penjualan setiap bulannya ( dari bulan Juli 2016 sampai dengan Agustus 2018)?

## Question 03

Pada bulan berapa paling banyak pelanggan bergabung ke ecommerce?

## Question 05

Barang yang paling banyak terjual berdasarkan kategori?

## Question 07

Metode Pembayaran yang paling banyak dipakai?

## Question 09

Berapa perbandingan antara kategori barang penjualan dengan komisi sales?

## Question 02

Bagaimana rata rata total penjualan setiap bulannya?

## Question 04

Kategori apa yang menghasilkan penjualan paling banyak?

## Question 06

Berapa banyak pelanggan yang menggunakan kode komisi sales?

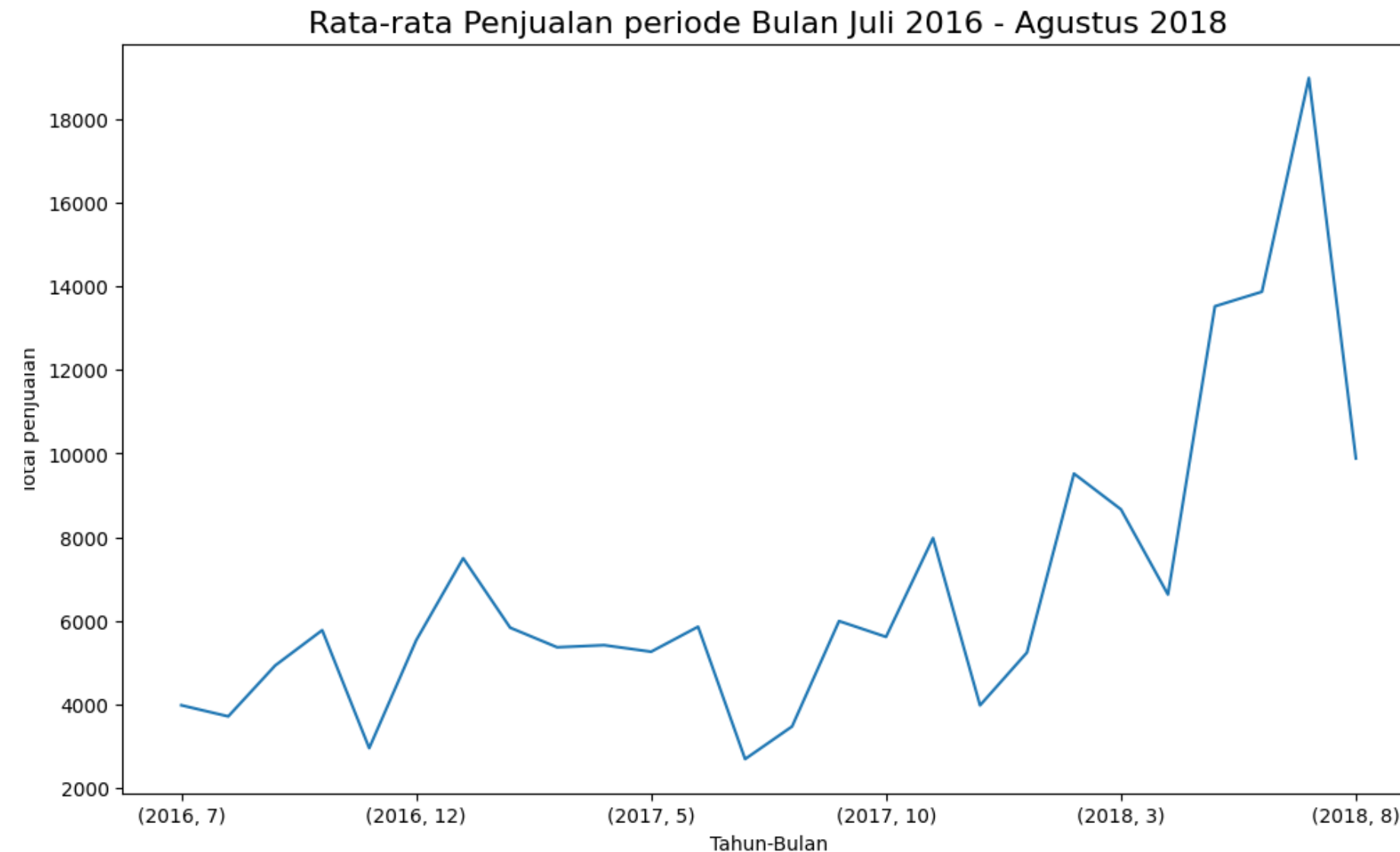
## Question 08

Kategori mana yang menghasilkan penjualan terbesar dengan diskon?

## Question 10

Produk apa yang terjual paling banyak ?

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

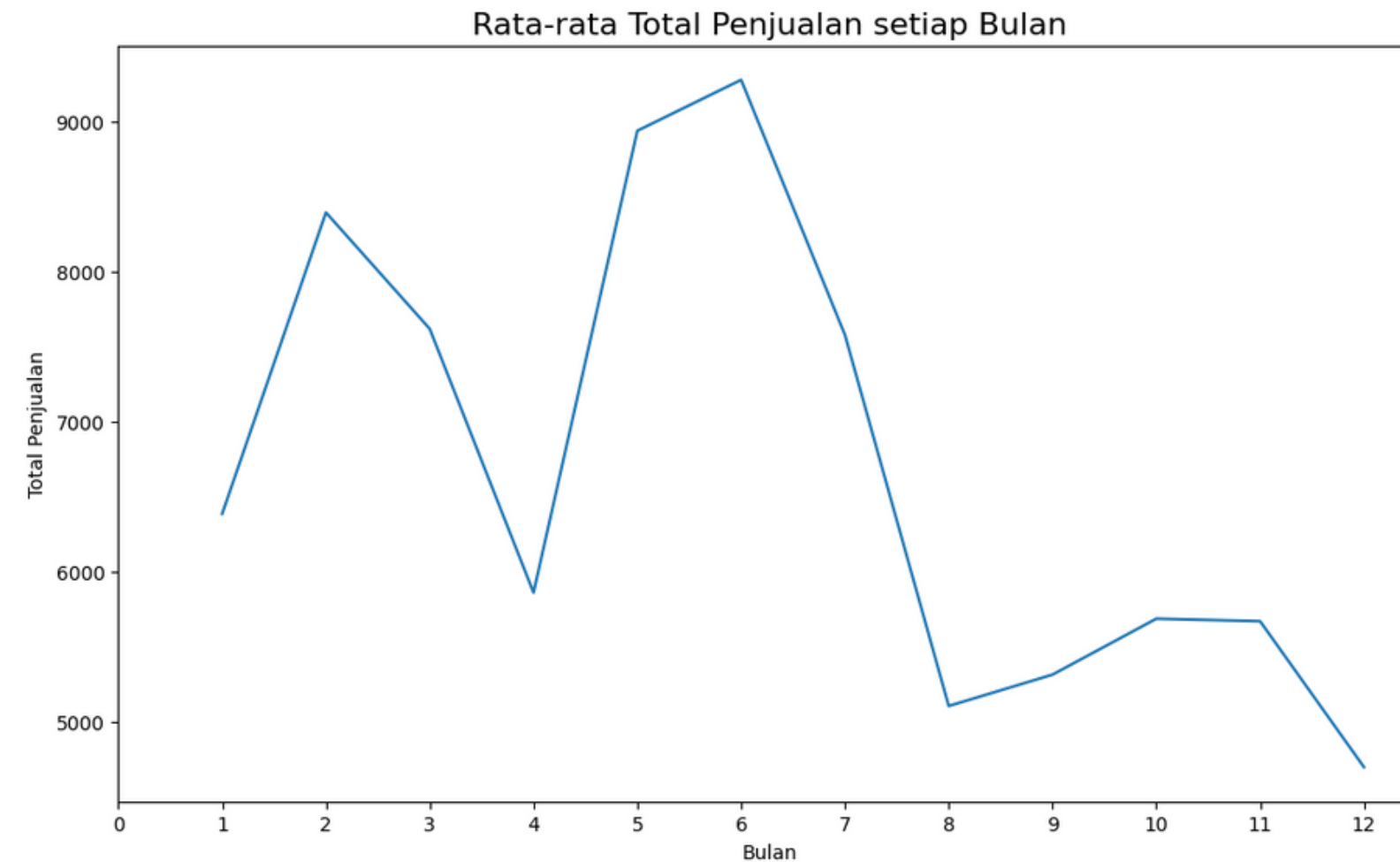
- Tren 2016 - 2018 mengalami pertumbuhan
- Faktanya memang bisnis ecommerce trennya sedang booming

source: "Pakistan's booming e-commerce market is just getting started"  
<https://www.dawn.com/news/1397446>

## Rekomendasi :

- Membuat aplikasi atau platform yang baik dari segi UI dan UX

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

- Kenaikan yang signifikan pada bulan Juni karena bertepatan bulan puasa atau Hari Raya Idul Fitri

source : <https://tribune.com.pk/story/2352805/customers-turn-to-online-shopping>

## Rekomendasi :

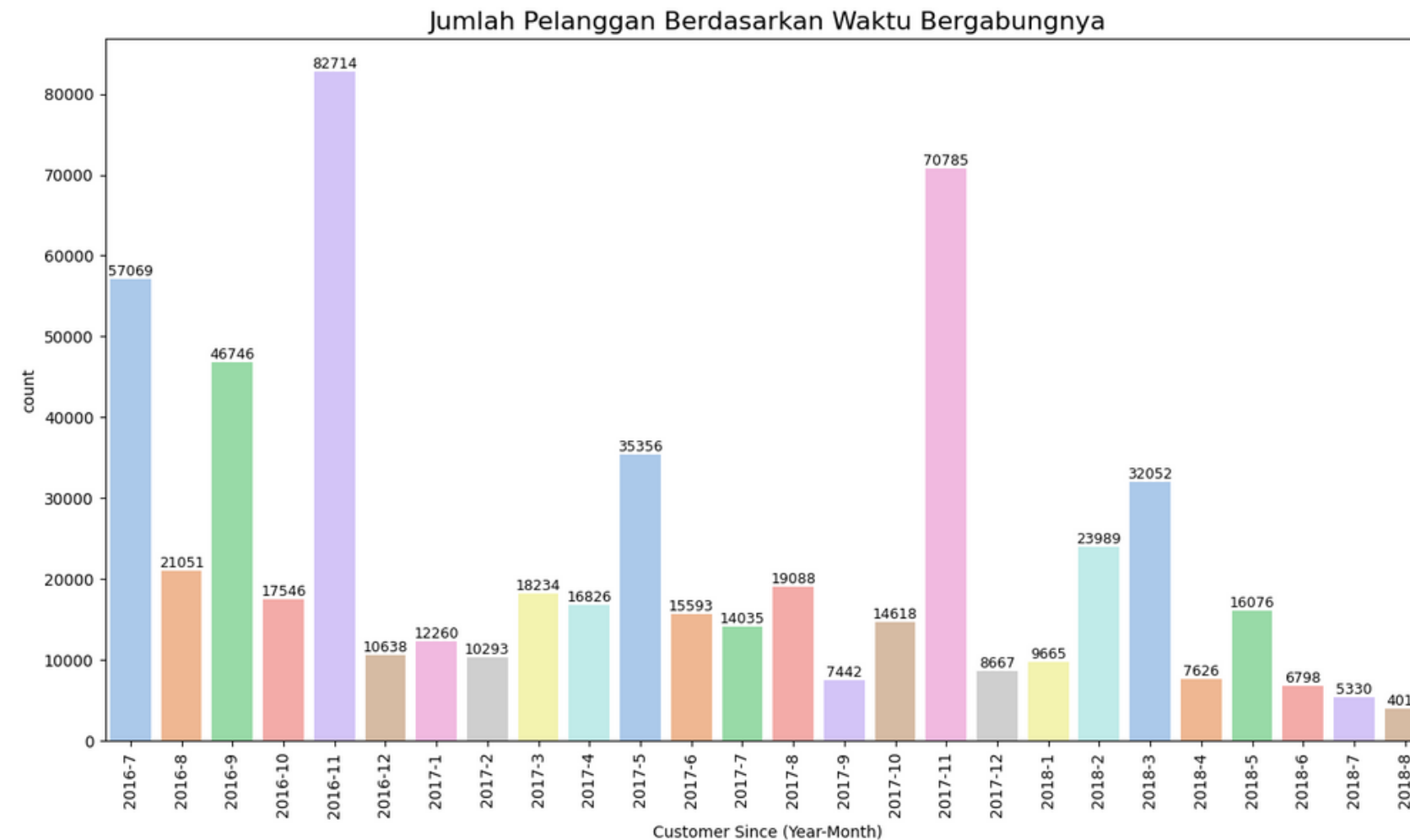
Promosi pada :

- Seasonal : Idul Fitri, Natal, Waisak, Nyepi, Dll
- Monthly : Flash Sale, 1.1( tanggal 1 bulan 1 tiap tahunnya), 2.2, 3.3 dan seterusnya
- Event : Independence day, black friday, libur nasional, dll

JCDS 1904 - 2023



# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

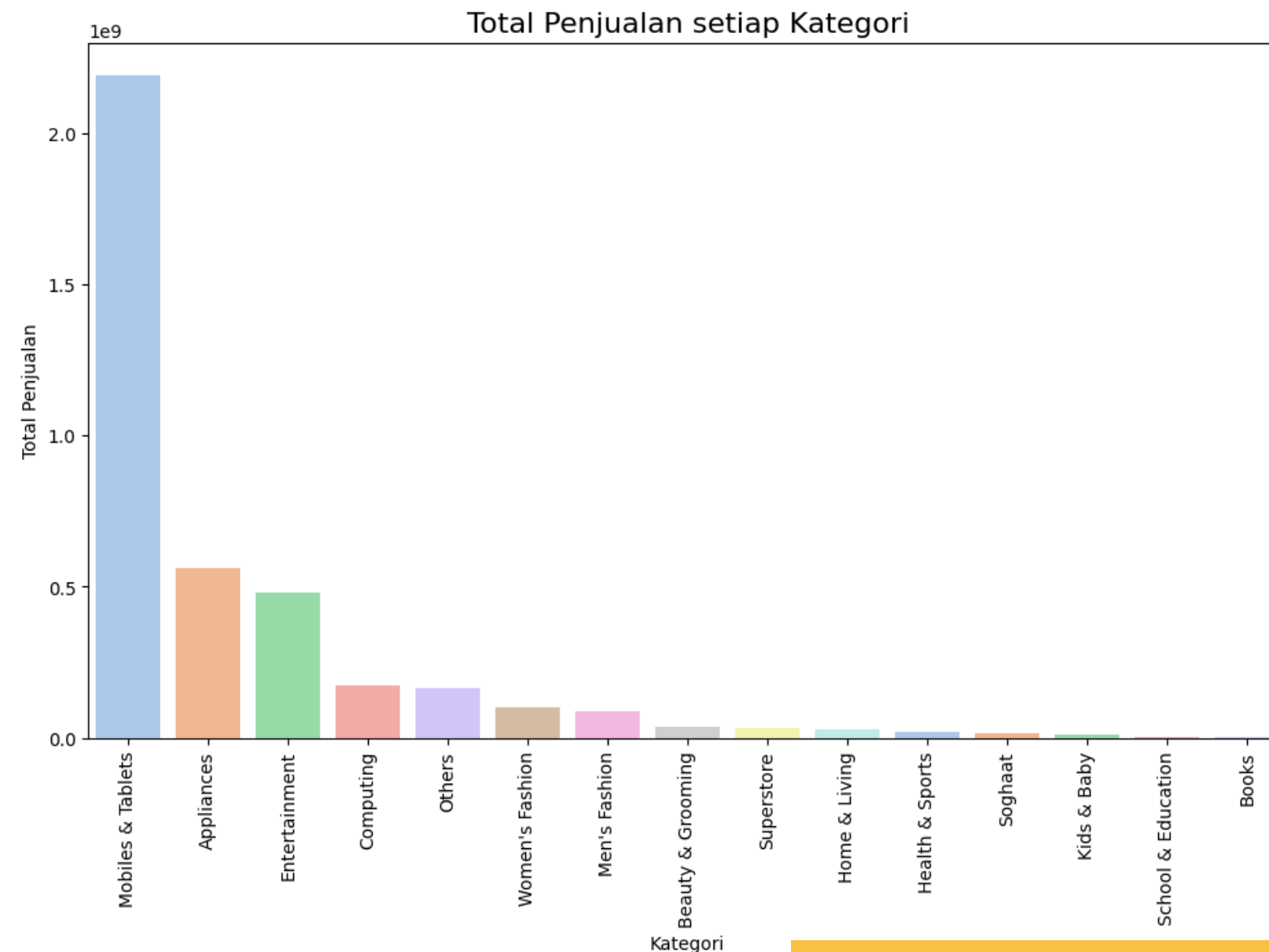
- Kenaikan Pelanggan yang join ke Ecommerce setiap bulan November dikarenakan ada Event Black Friday.

## Rekomendasi :

- Kerjasama dengan affliator ecommerce yang gunanya untuk mendatangkan pelanggan baru.

Source : <https://tribune.com.pk/story/1009343/post-black-friday-in-pakistan-e-commerce-entering-a-new-era>

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

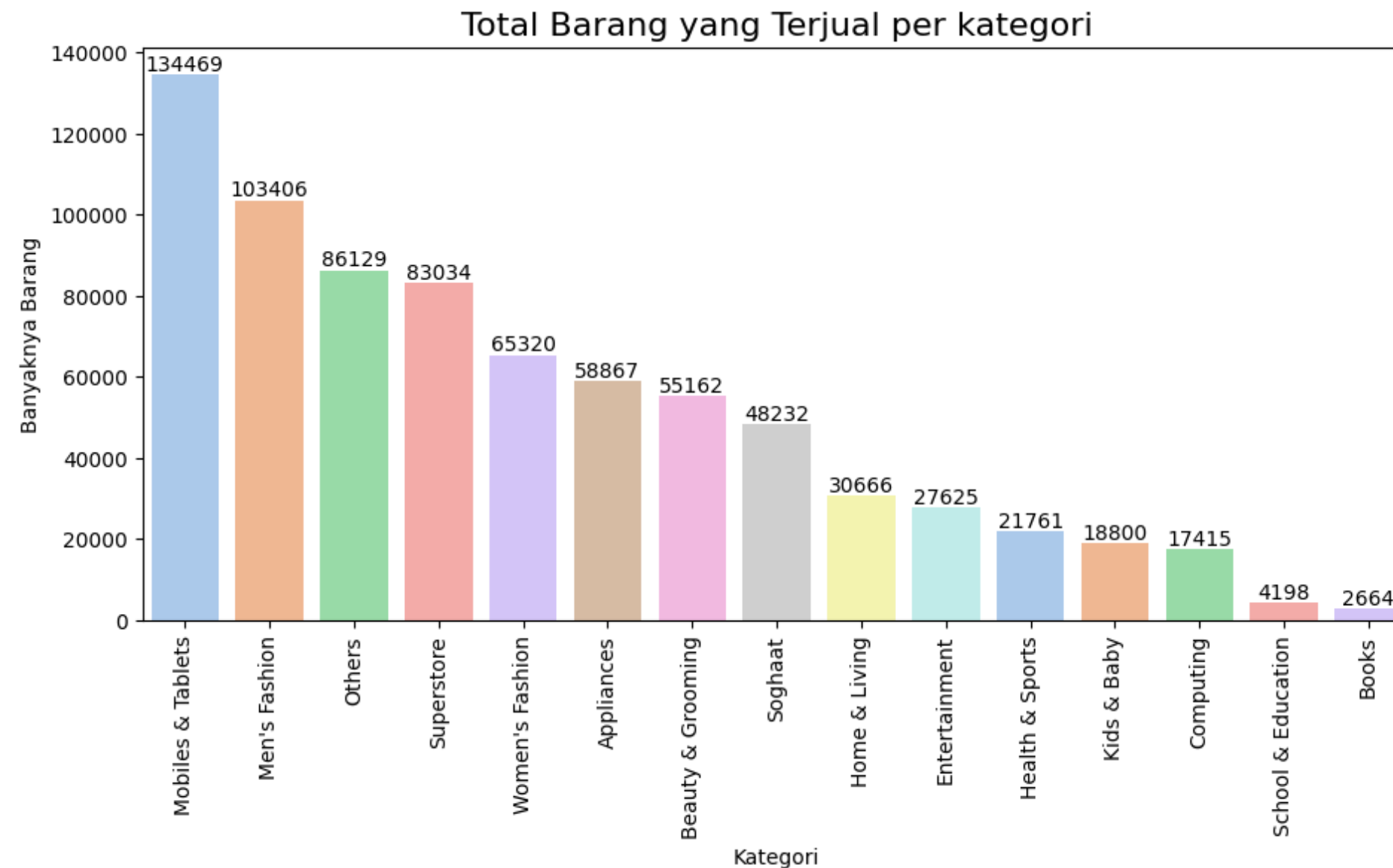
- Total penjualan yang paling banyak yaitu kategori Mobile & Tablets
- Paling sedikit Penjualan kategori School & Education dan Books

## Rekomendasi :

- Khusus untuk Kategori Books dan School and Education harus diadakan kerjasama atau campaign dengan pemerintah.

JCDS 1904 - 2023

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

- Kategori yang paling banyak terjual masih di Mobile & Tablets
- paling sedikit juga masih dai School and Edu dan Books

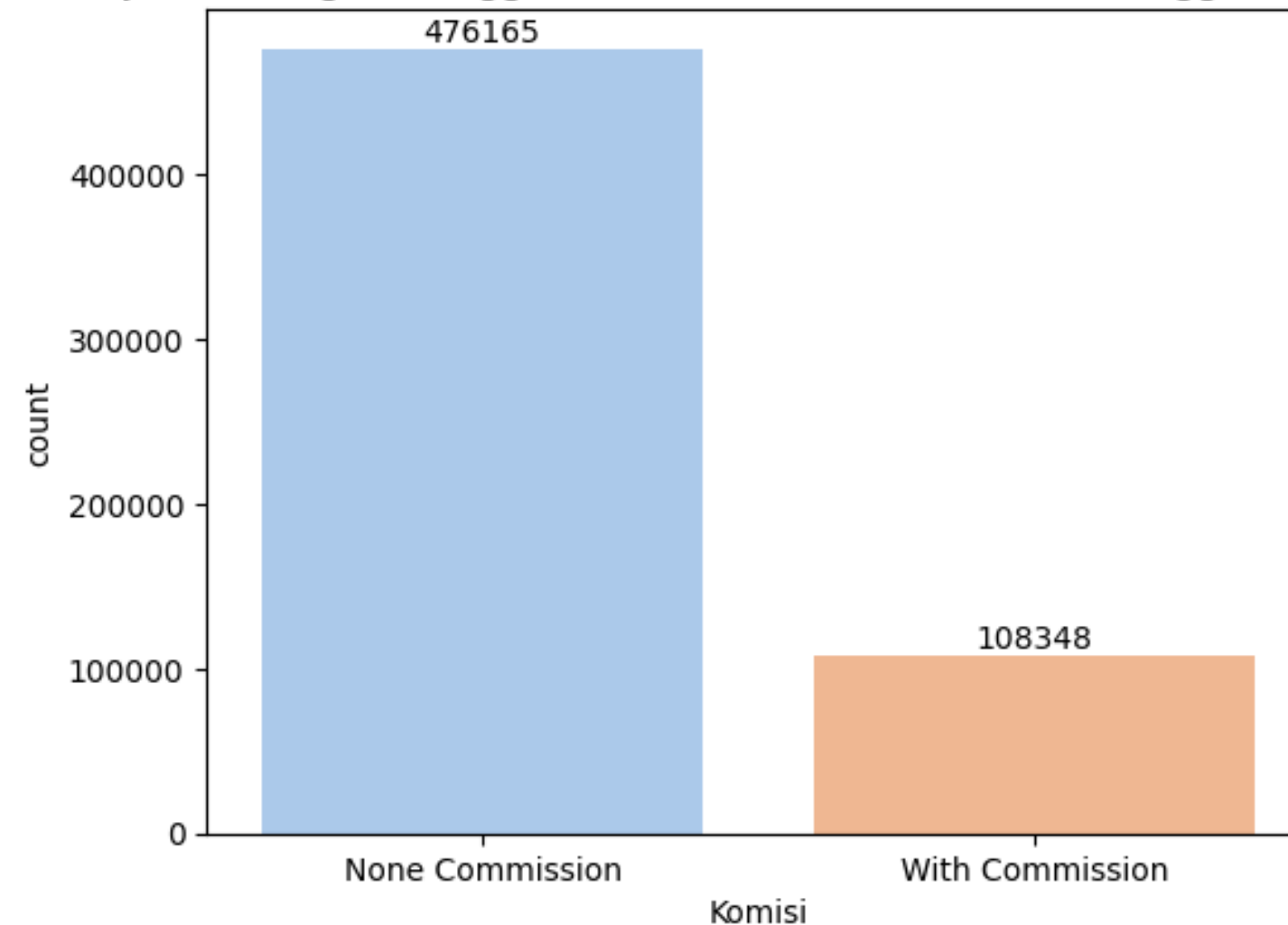
## Rekomendasi :

strategi untuk meningkatkan penjualan :

1. Strategi Upselling,
2. Strategi Cross Selling,

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION

Jumlah Penjualan dengan Menggunakan Commission dan tidak Menggunakan Commission



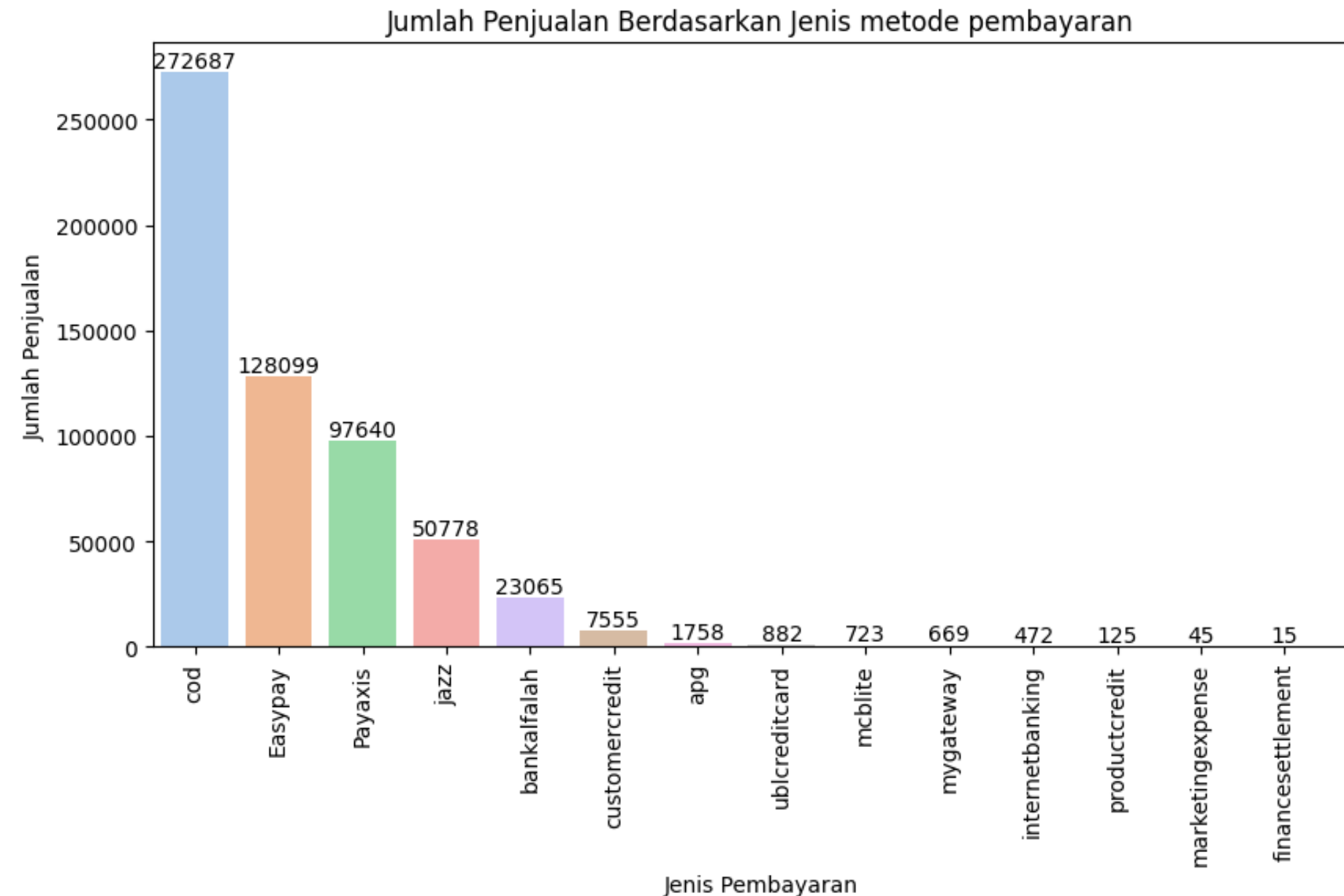
## Analisa :

- Penggunaan Sales Komisi masih sangatlah sedikit

## Rekomendasi :

- Perbanyak team Affiliate di setiap kategori
- Strategi Referral get Point and Rewards

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

- Pelanggan masih banyak yang melakukan pembayaran menggunakan COD

source : <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/pakistan-ecommerce>

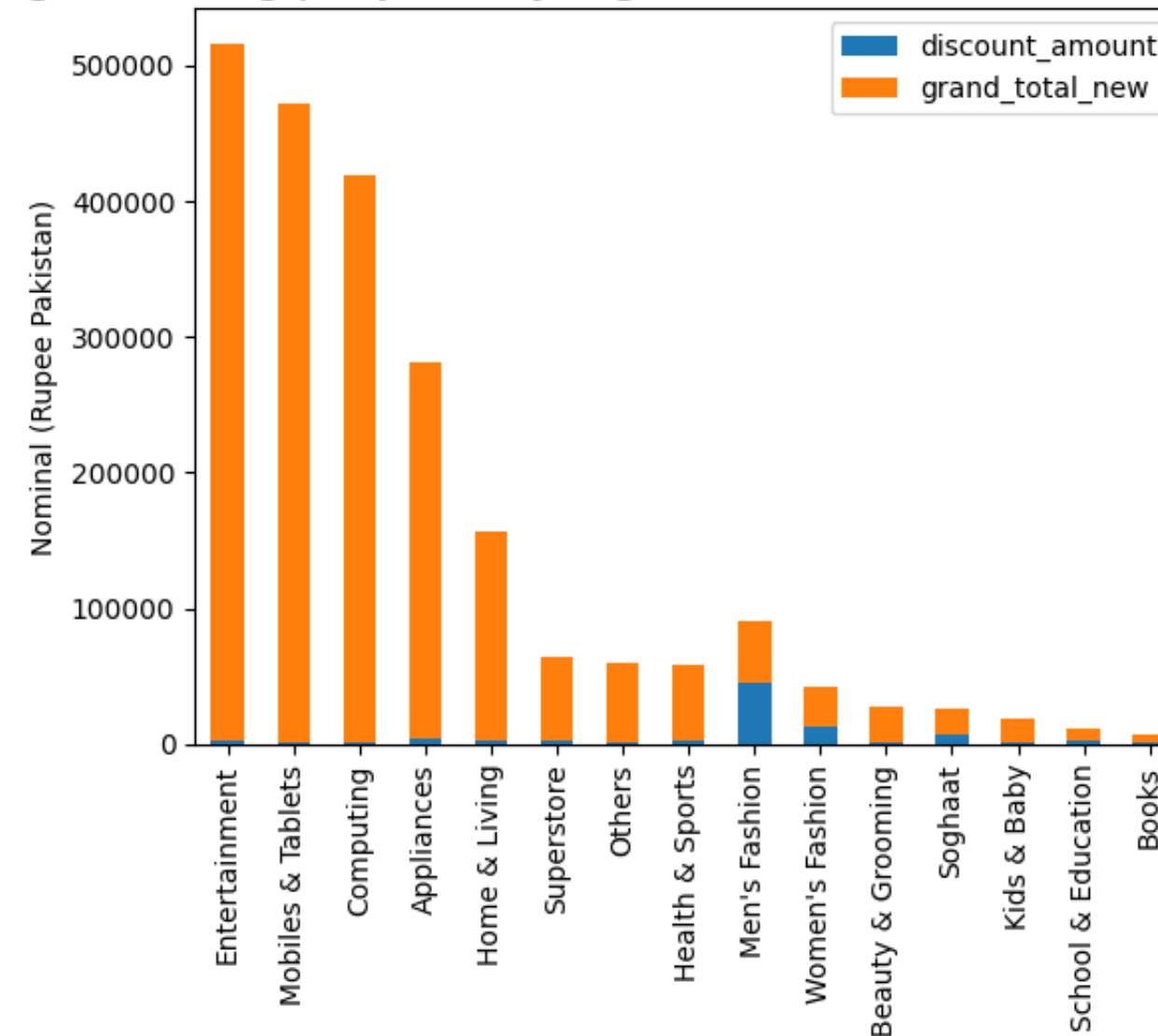
## Rekomendasi :

- Maksimalkan penggunaan pembayaran digital



# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION

Kategori barang penjualan yang memakai Diskon Pada Tiap Kategori



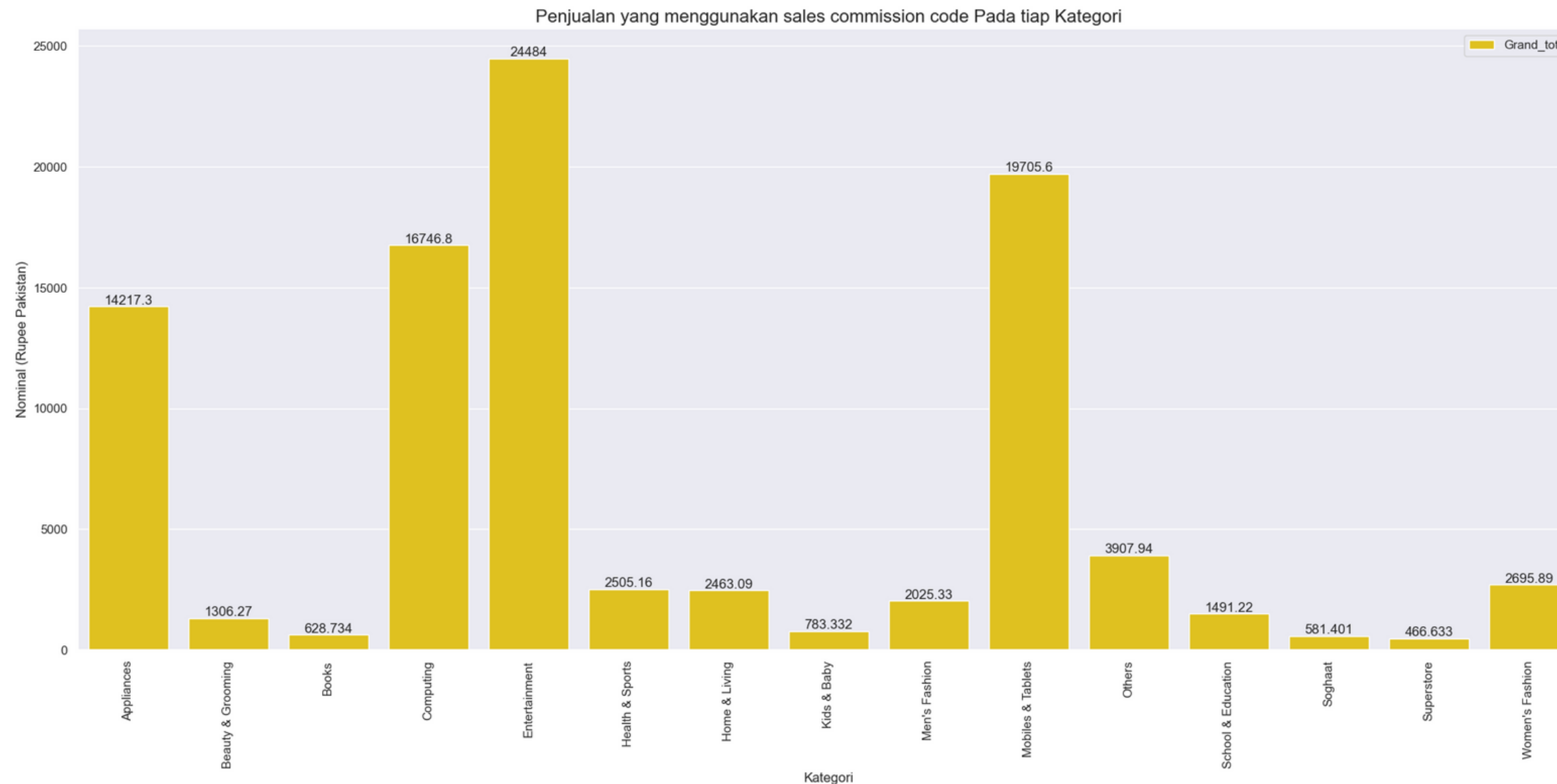
## Analisa :

- Penggunaan diskon terbanyak terjadi di kategori Mens Fashion dan Women Fashion

## Rekomendasi :

- Pemberian diskon kepada kategori yang penjualan nya terbanyak
- maksimalkan diskon pada event besar

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



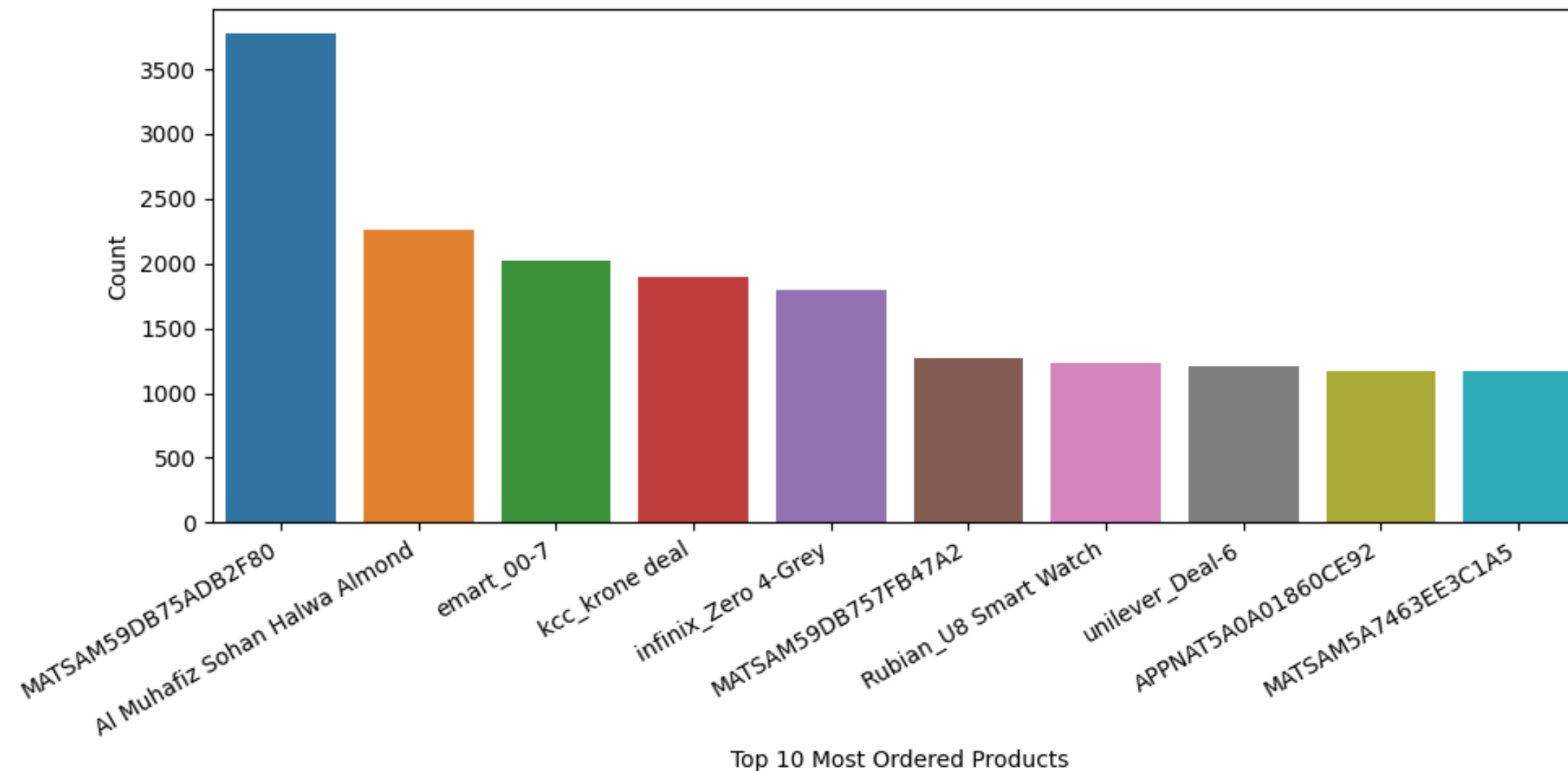
## Analisa :

- Kategori yang paling banyak menggunakan sales komisi yaitu Entertainment dan Mobile and Tablets

## Rekomendasi :

- Melakukan persebaran Affiliate yang merata di setiap Kategori

# GRAPH, ANALYZE, AND RECOMMENDATION



## Analisa :

- Penjualan barang terbanyak produk smartphone
- penjualan kue soghat kedua walaupun selisih berbeda jauh

## Rekomendasi :

- Research mengenai Smartphone yang hype, minimalis smartphone yang kurang diminati
- perbanyak varian penjualan makanan tradisional di ecommerce

# THANK YOU

## CONTACT



082122126590



septianadhitia90@gmail.com