



Lhutfia Ichsan's

Portfolio Presentation

Content

O1 ABOUT AUTHOR

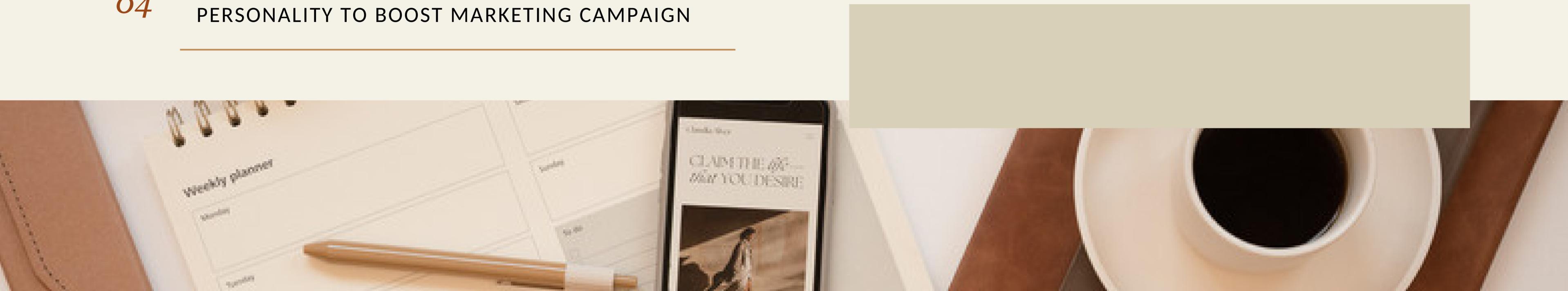
O2 MINI PROJECT 1 - ANALYZING E-COMMERCE
BUSINESS PERFORMANCE WITH SQL

O3 MINI PROJECT 2 - INVESTIGATE BUSINESS HOTEL
USING DATA VISUALIZATION

O4 MINI PROJECT 3 - PREDICT CUSTOMER
PERSONALITY TO BOOST MARKETING CAMPAIGN

O5 MINI PROJECT 4 - PREDICT CUSTOMER CLICKED
ADS BY USING MACHINE LEARNING

O6 MINI PROJECT 5 - IMPROVING EMPLOYEE
RETENTION BY PREDICTING EMPLOYEE RETENTION
USING MACHINE LEARNING



Hello, I'm Lhutfia

I am a recent Information Systems Student who has interested in Data Processing. I enjoy taking on responsibilities, contributing to a team, and finishing tasks on my own.

Honest and on time is my work ethic. And I'am exited for my upcoming adventure!

[BACK TO CONTENT PAGE](#)



Mini Project on

Analyzing e-Commerce Business Performance with SQL



[BACK TO CONTENT PAGE](#)

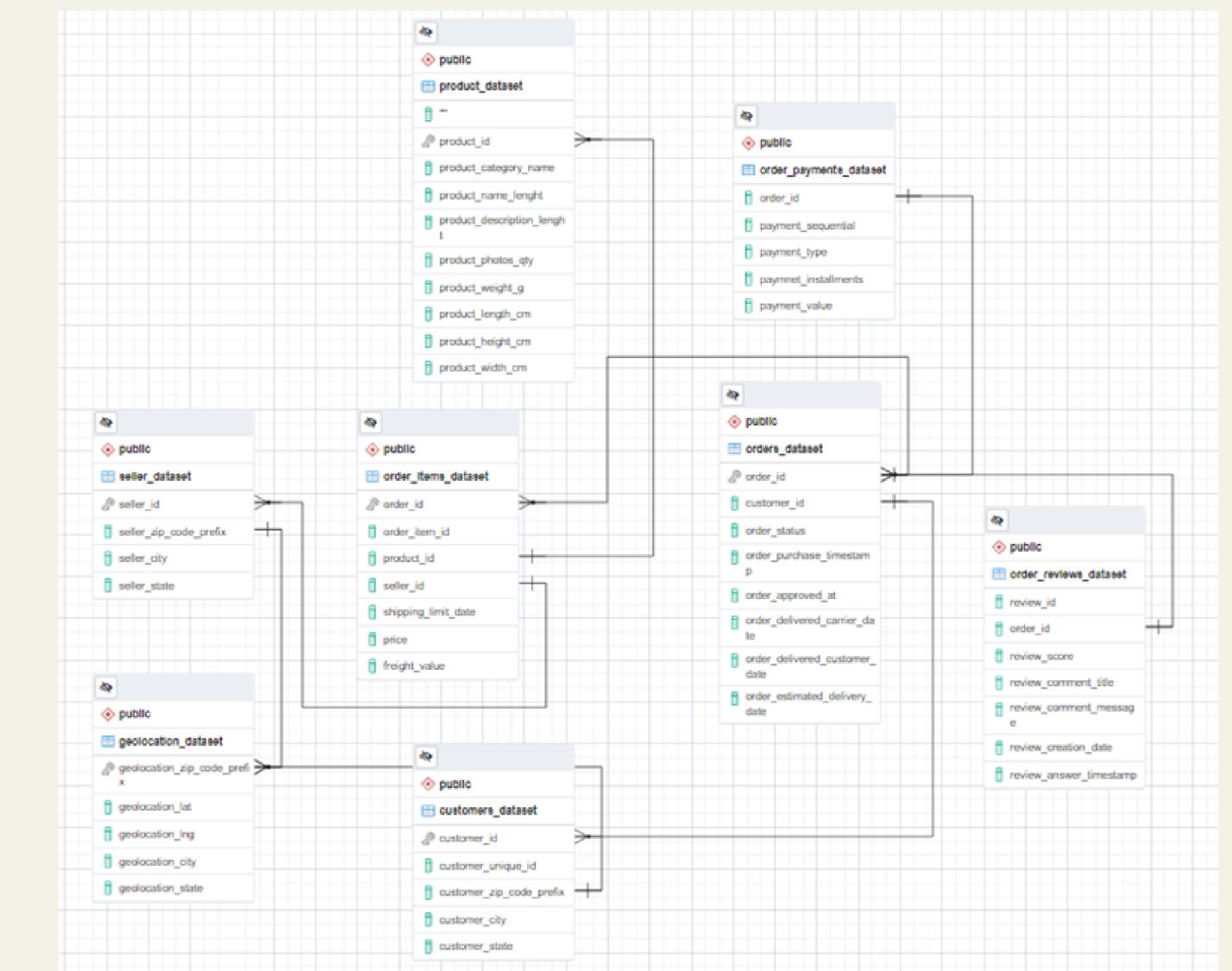
The Process

Create Database

Create Table

Import .CSV

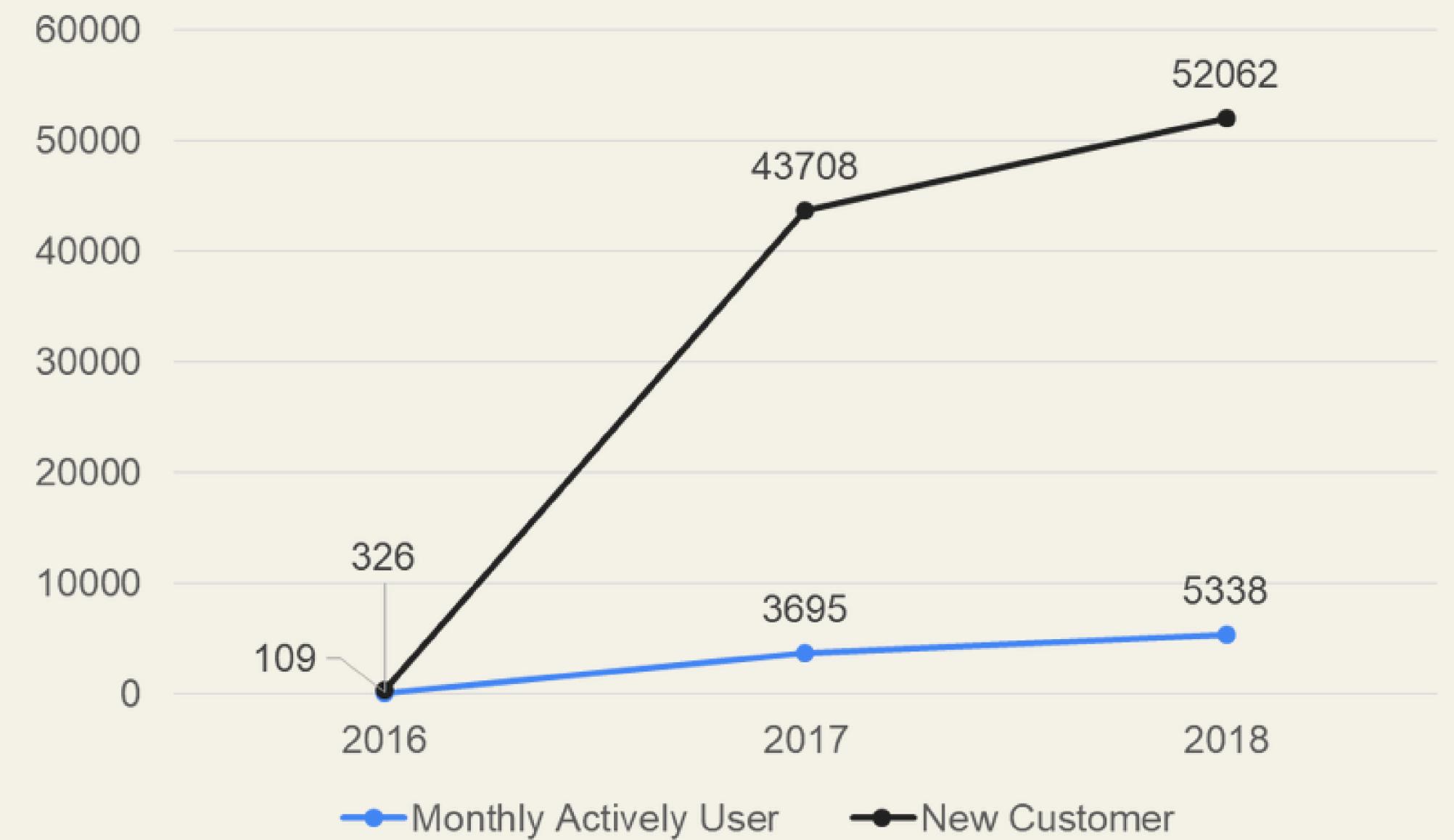
Generate ERD



2016 - 2018

Annual Customer Activity Growth Analysis

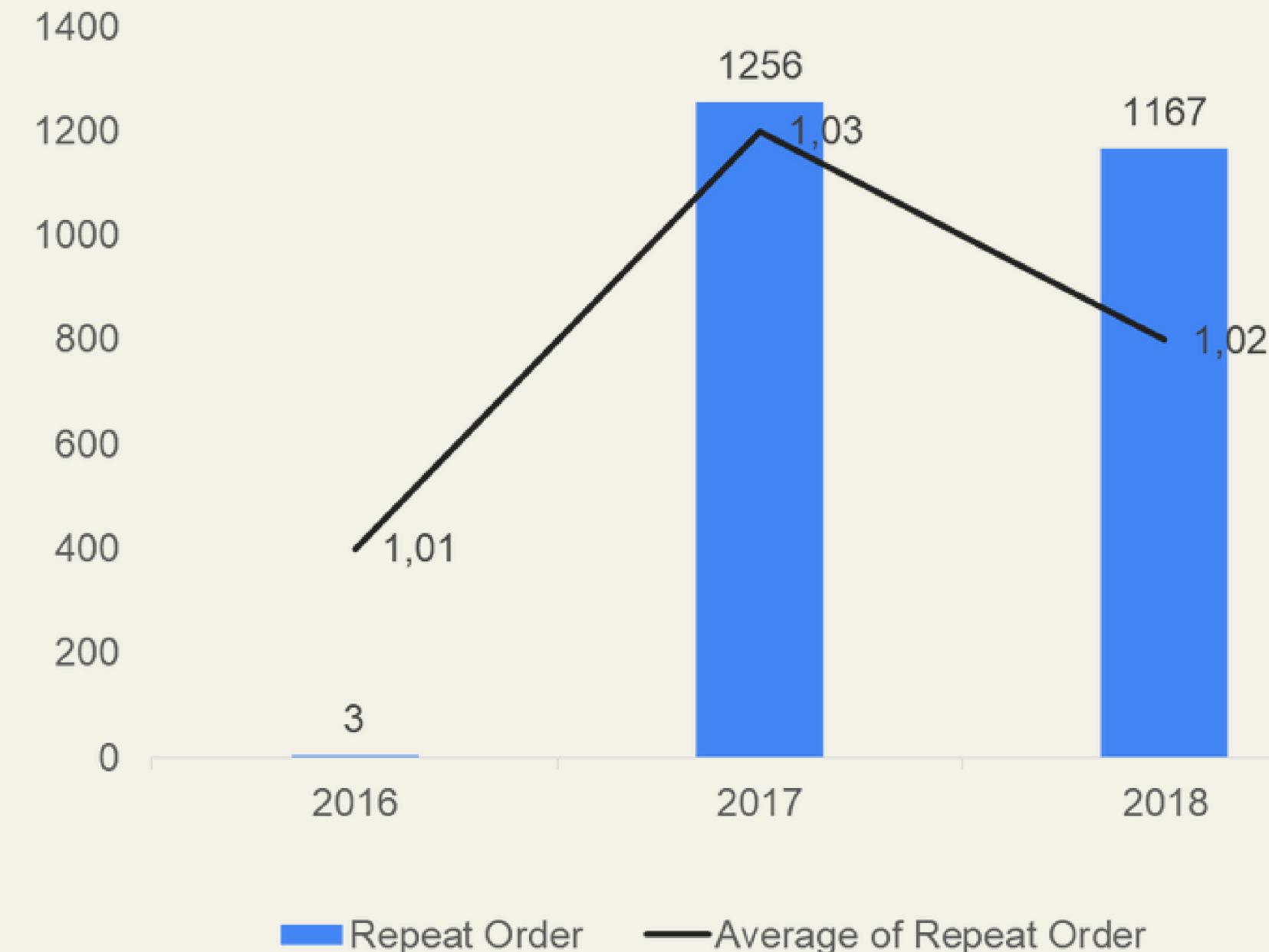
Berdasarkan data, dapat diketahui bahwa pertumbuhan customer baru dan rata-rata pelanggan aktif setiap bulan meningkat dari tahun ketahun.



2016 - 2018

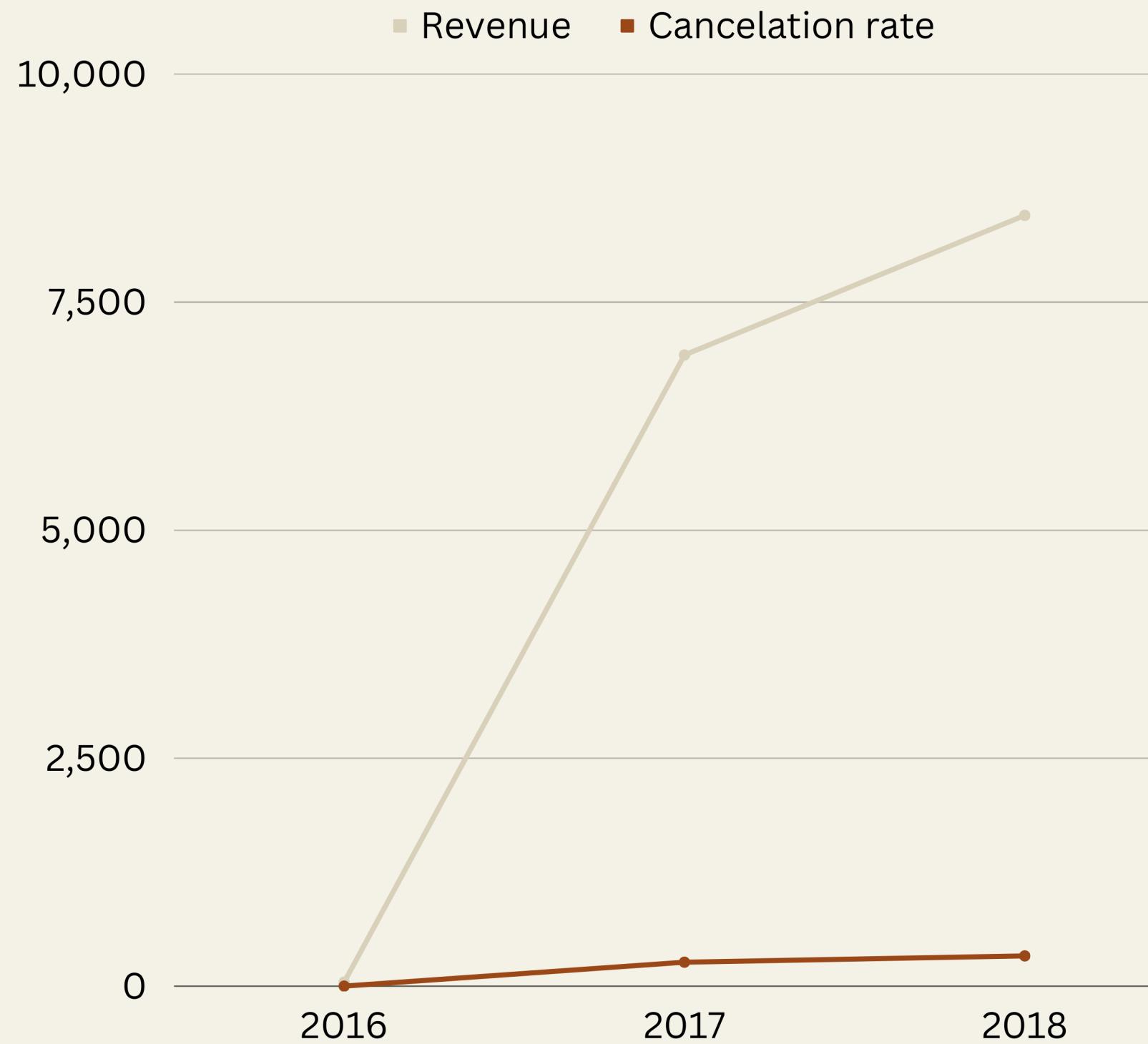
Annual Customer Activity Growth Analysis

Peningkatan juga terjadi untuk jumlah pelanggan yang melakukan repeat order dengan rata-rata repeat order tersebut 1,01-1,03.



Perlu dipertimbangkan ..

- Pada tahun 2016, data yang digunakan adalah data yang dimulai dari bulan Oktober. Sedangkan untuk tahun 2017 dan 2018 dimulai dari bulan Januari – Desember. Sehingga untuk memvalidasi analisa sebelumnya diperlukan kelengkapan data.
- Pertumbuhan pelanggan belum dan atau tidak seimbang dengan jumlah rata-rata repeat order yang dilakukan pelanggan yaitu range paling tinggi 1,03. Dari data tersebut, perusahaan perlu mempertimbangkan evaluasi produk atau layanan melalui feedback untuk menjawab fenomena tingginya pertumbuhan pelanggan yang tidak diimbangi dengan rata-rata repeat order yang dilakukan oleh pelanggan.



2016 - 2018

Revenue vs. Cancelation Rate

Terjadi peningkatan tren baik pada revenue maupun cancelation rate selama kurun waktu dua tahun

Annual Product Category Analysis

Revenues



Furniture
Decor
(14,7%)



Bed Bath
(8,39%)



Health
Beauty
(10,2%)

Cancellation



Toys
(11%)



Sport Leisure
(9,43%)

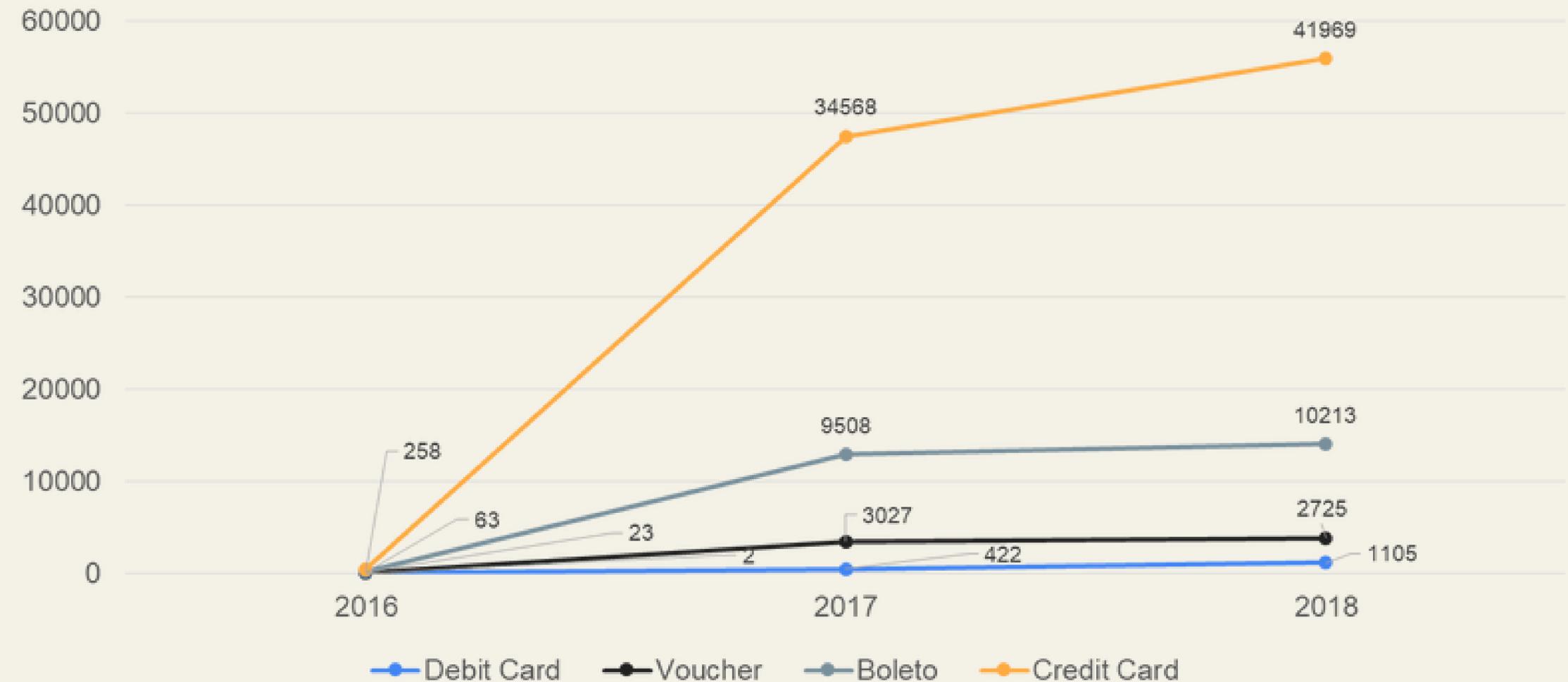


Health
Beauty
(8%)

[BACK TO CONTENT PAGE](#)

Analysis of Annual Type Payment Usage

Penggunaan Debit Card adalah type payment yang lebih banyak digunakan pada setiap tahun.



Opportunities don't happen, we
create them!