

Menganalisis Kinerja Bisnis eCommerce dengan SQL

Menganalisa performa bisnis dengan beberapa metrik bisnis yaitu pertumbuhan pelanggan, kualitas produk, dan tipe pembayaran.



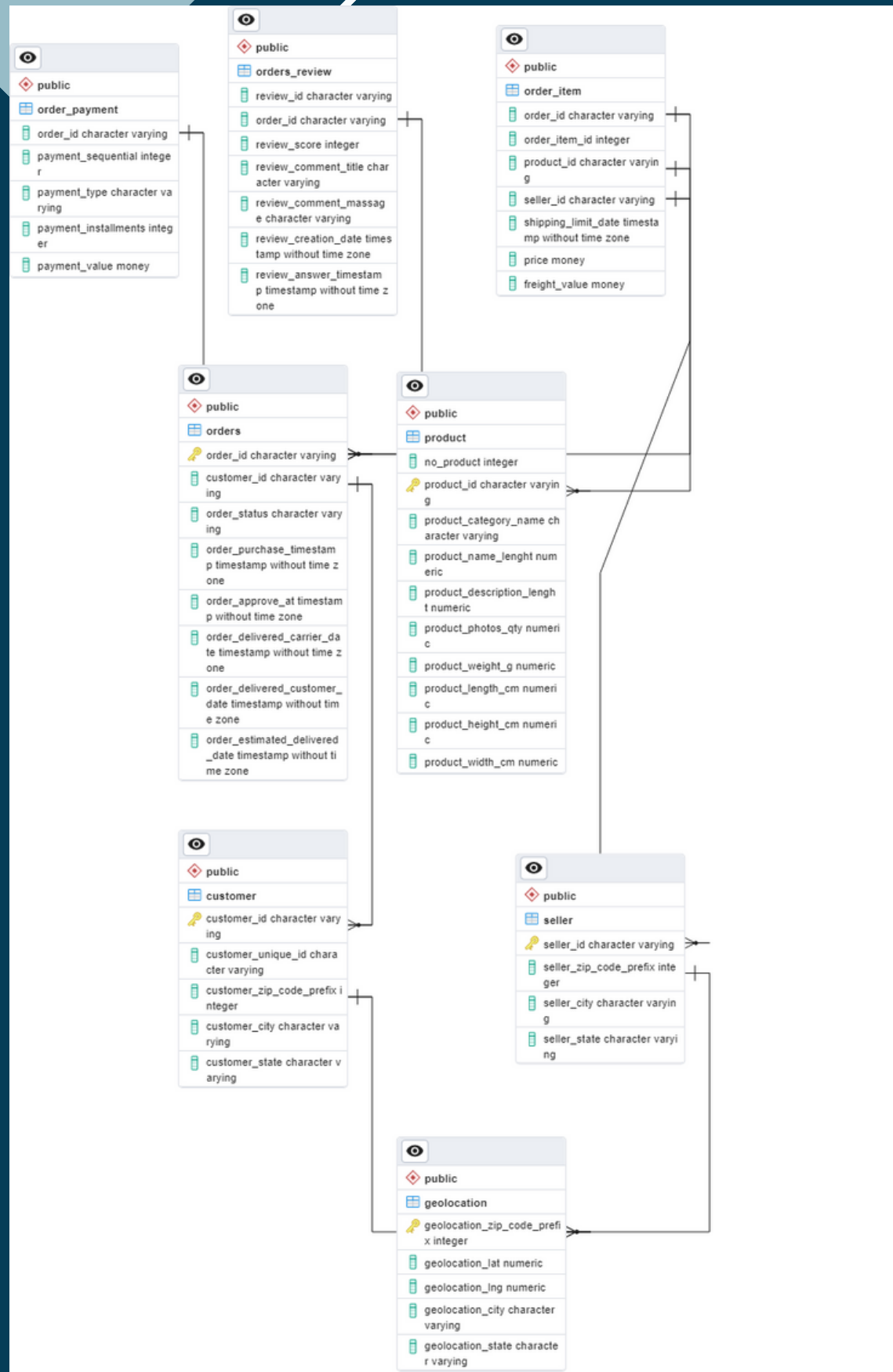
Created by:
Rudiyanti
rudiyantione1@gmail.com
[linkedin.com/in/rudiyanti](https://www.linkedin.com/in/rudiyanti)

Dalam suatu perusahaan mengukur performa bisnis sangatlah penting untuk melacak, memantau, dan menilai keberhasilan atau kegagalan dari berbagai proses bisnis. Oleh karena itu, dalam paper ini akan menganalisa performa bisnis untuk sebuah perusahaan eCommerce, dengan memperhitungkan beberapa metrik bisnis yaitu pertumbuhan pelanggan, kualitas produk, dan tipe pembayaran.

Data Preparation

ERD (Entity Relationship Diagram)

Tahap data preparation dilakukan dengan membuat database dengan table-table sertamengimport file csv. Menentukan kolom primary key, foreign key atau unique key untukmerelasikan antar table. Membuat entity relationship antar table.



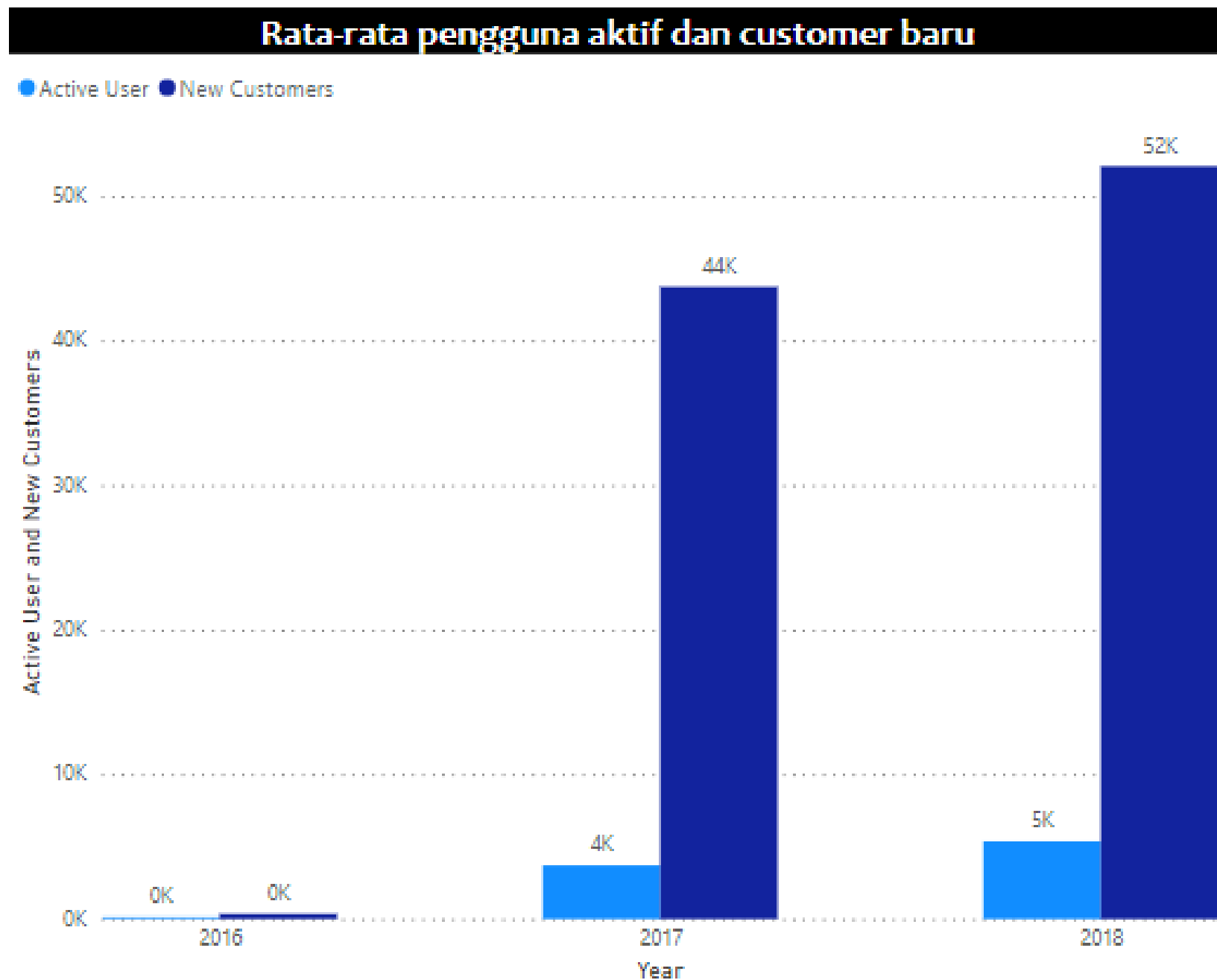
Lihat atau Download ERD [disini](#)
Query selengkapnya dapat dilihat [disini](#)

Analisis Pertumbuhan Aktivitas Pelanggan Tahunan

year	avg_active_user	new_customers	repeat_order	avg_frequency_order
2016	109	326	3	1.01
2017	3695	43708	1256	1.03
2018	5338	52062	1167	1.02

Query selengkapnya dapat dilihat [disini](#)

Analisis Pertumbuhan Aktivitas Pelanggan Tahunan



Terjadi peningkatan pertumbuhan signifikan customer baru pada tahun 2017. Karena data yang tersedia pada tahun 2016 hanya 4 bulan terakhir yaitu bulan September - Desember, sehingga dapat disimpulkan hanya terjadi peningkatan pertumbuhan pada tahun 2017.

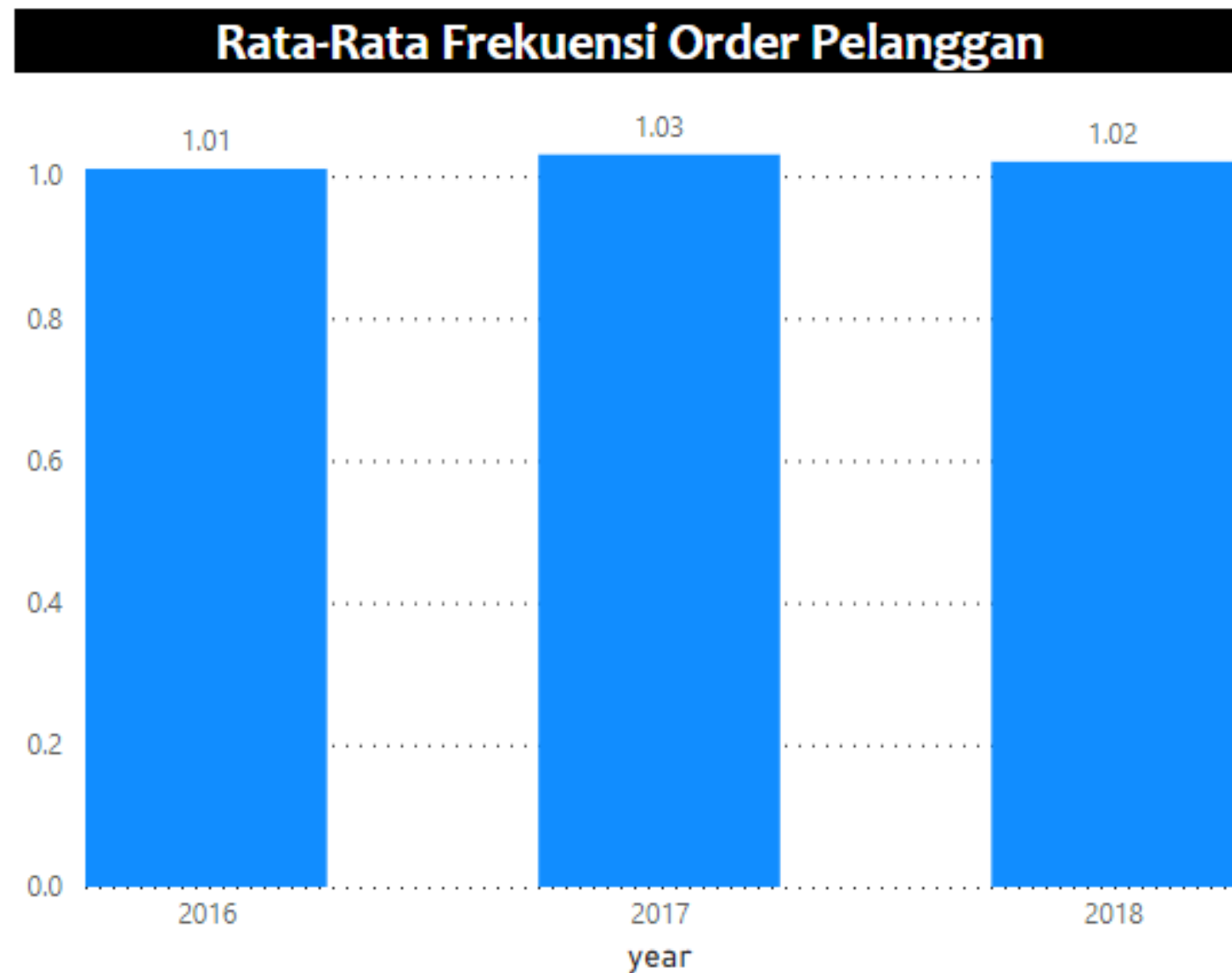
Sementara itu, tren Monthly Active Users (MAU) juga meningkat setiap tahun. Pada tahun 2018 mencapai 5.338 pelanggan.

Analisis Pertumbuhan Aktivitas Pelanggan Tahunan



Terjadi peningkatan tren dari tahun 2016 ke 2017 untuk jumlah pelanggan yang melakukan pembelian lebih dari satu kali. Namun pada tahun 2018 terjadi sedikit penurunan jumlah nasabah yang melakukan pembelian lebih dari satu kali.

Analisis Pertumbuhan Aktivitas Pelanggan Tahunan



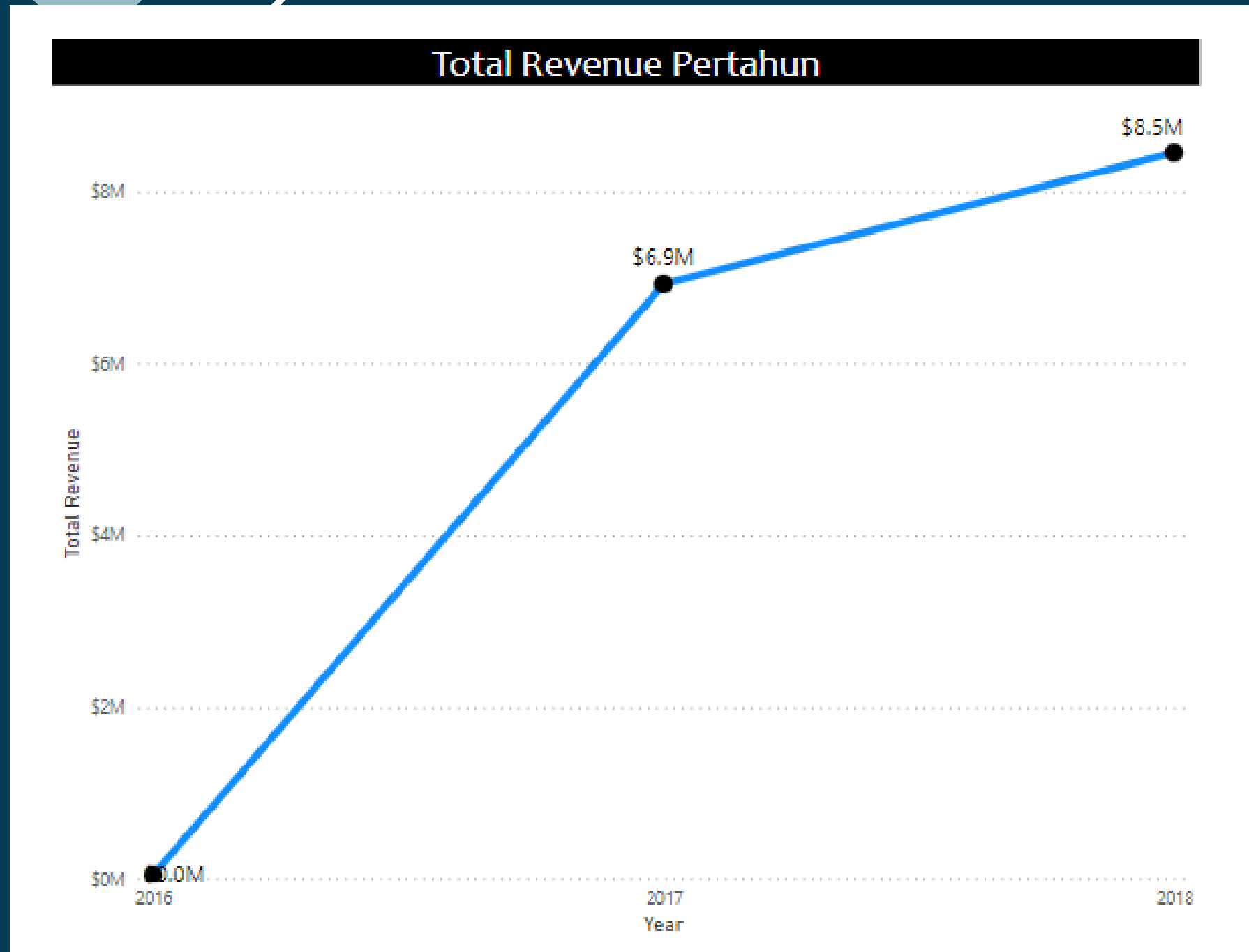
Rata-rata jumlah pesanan yang dilakukan pelanggan tidak mengalami banyak perubahan setiap tahunnya, rata-rata pelanggan hanya melakukan 1 kali pemesanan.

Analisis Kualitas Kategori Produk Tahunan

year	top_product_category_by_revenue	category_revenue	year_total_revenue	most_cancelled_product_category	category_num_canceled	year_total_num_canceled
2016	furniture_decor	\$6,899.35	\$46,653.74	toys	3	3
2017	bed_bath_table5	\$580,949.2	\$6.921,535.24	sports_leisure	25	25
2018	health_beauty	\$866,810.34	\$8,451,584.77	health_beauty	27	27

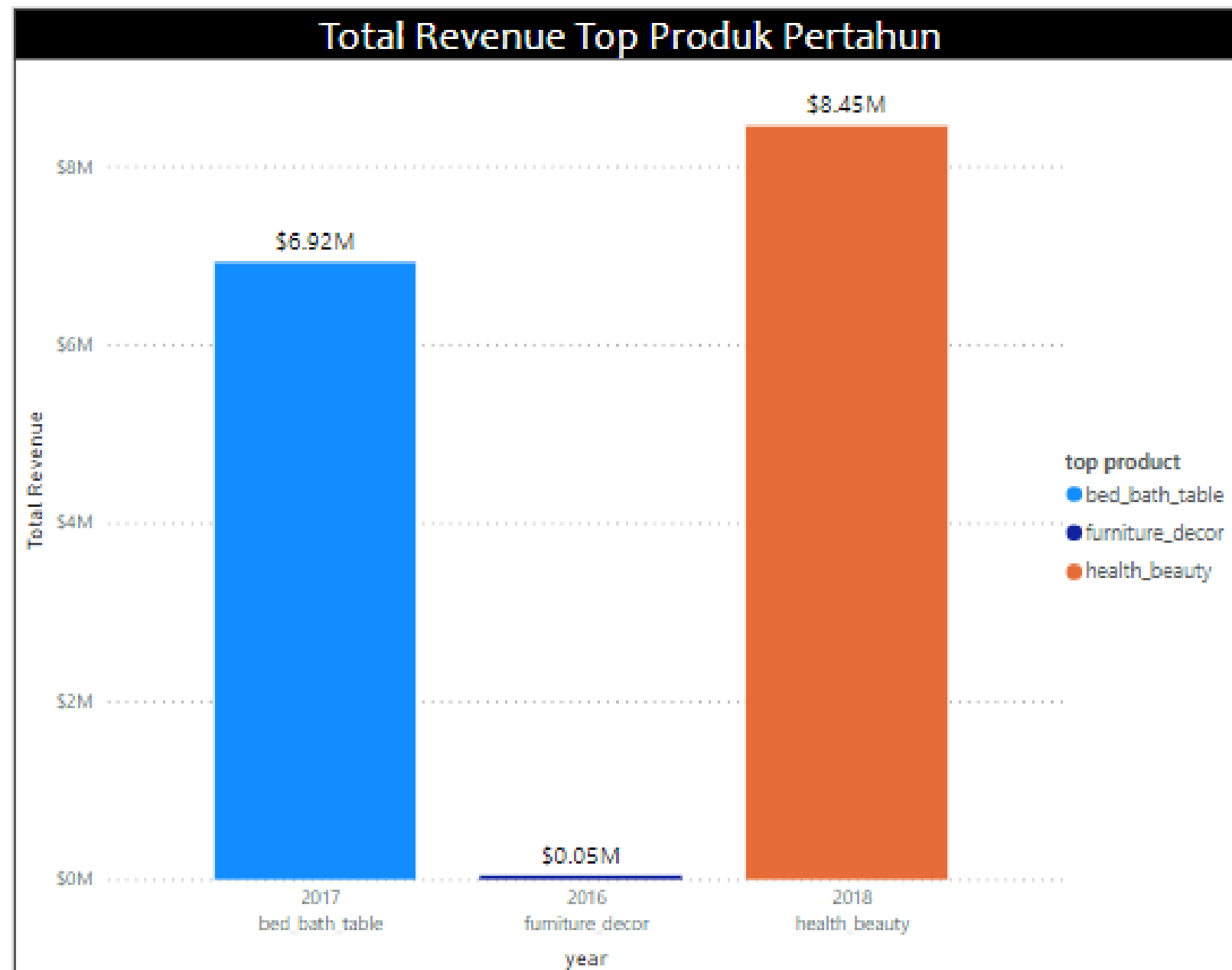
Query selengkapnya dapat dilihat [disini](#)

Analisis Kualitas Kategori Produk Tahunan



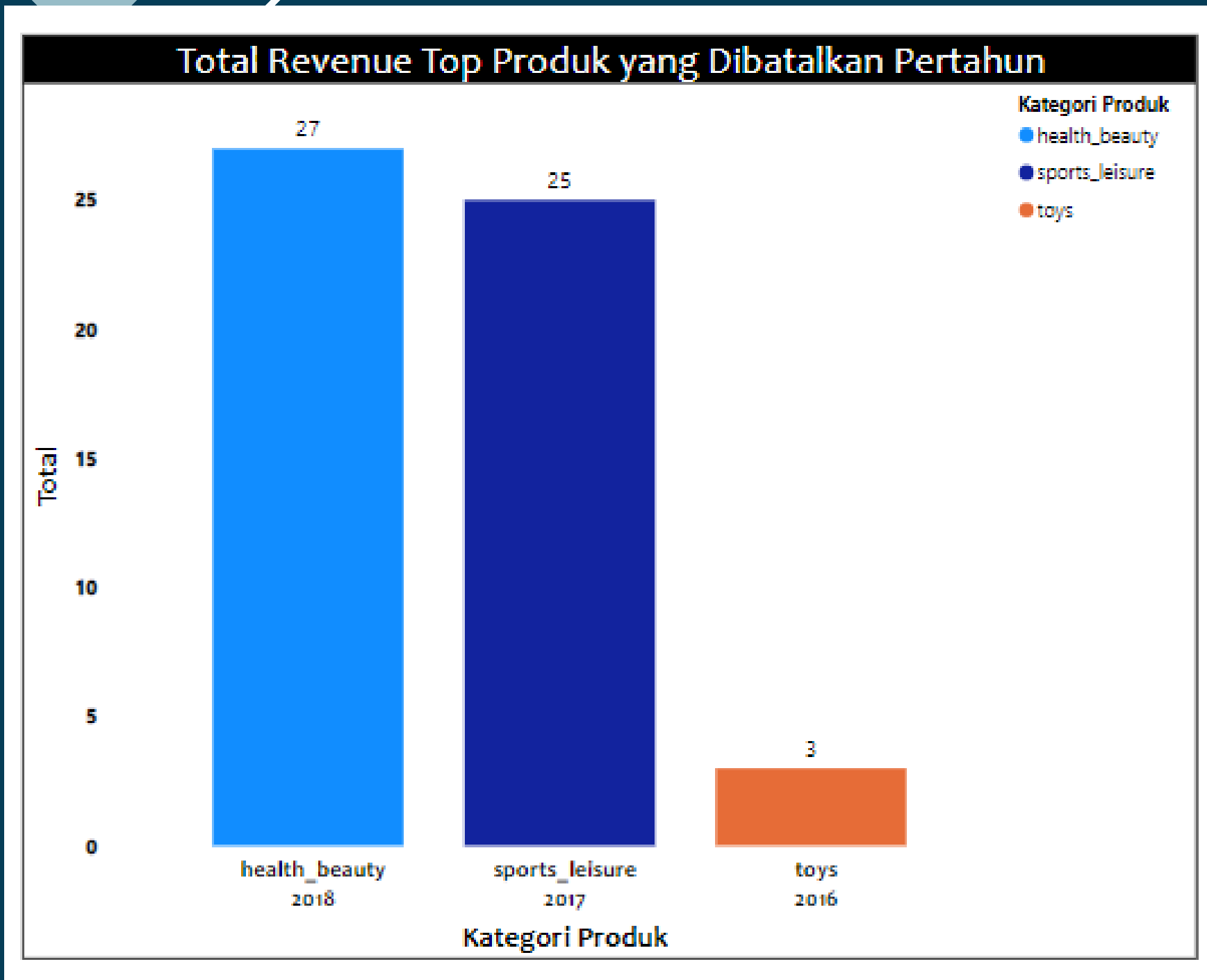
Secara keseluruhan terjadi peningkatan pendapatan setiap tahunnya.

Analisis Kualitas Kategori Produk Tahunan



Pendapatan yang dihasilkan dari top produk juga meningkat setiap tahunnya. Selain itu kategori yang menjadi top produk berbeda setiap tahunnya. Pada tahun 2018, perusahaan menghasilkan pendapatan paling tinggi dengan jenis kategori top produk kesehatan dan kecantikan.

Analisis Kualitas Kategori Produk Tahunan



Kategori produk yang paling banyak dibatalkan berubah setiap tahun. Namun untuk tahun 2018, kategori produk yang paling banyak dibatalkan dan kategori produk terlaris adalah kesehatan & kecantikan.

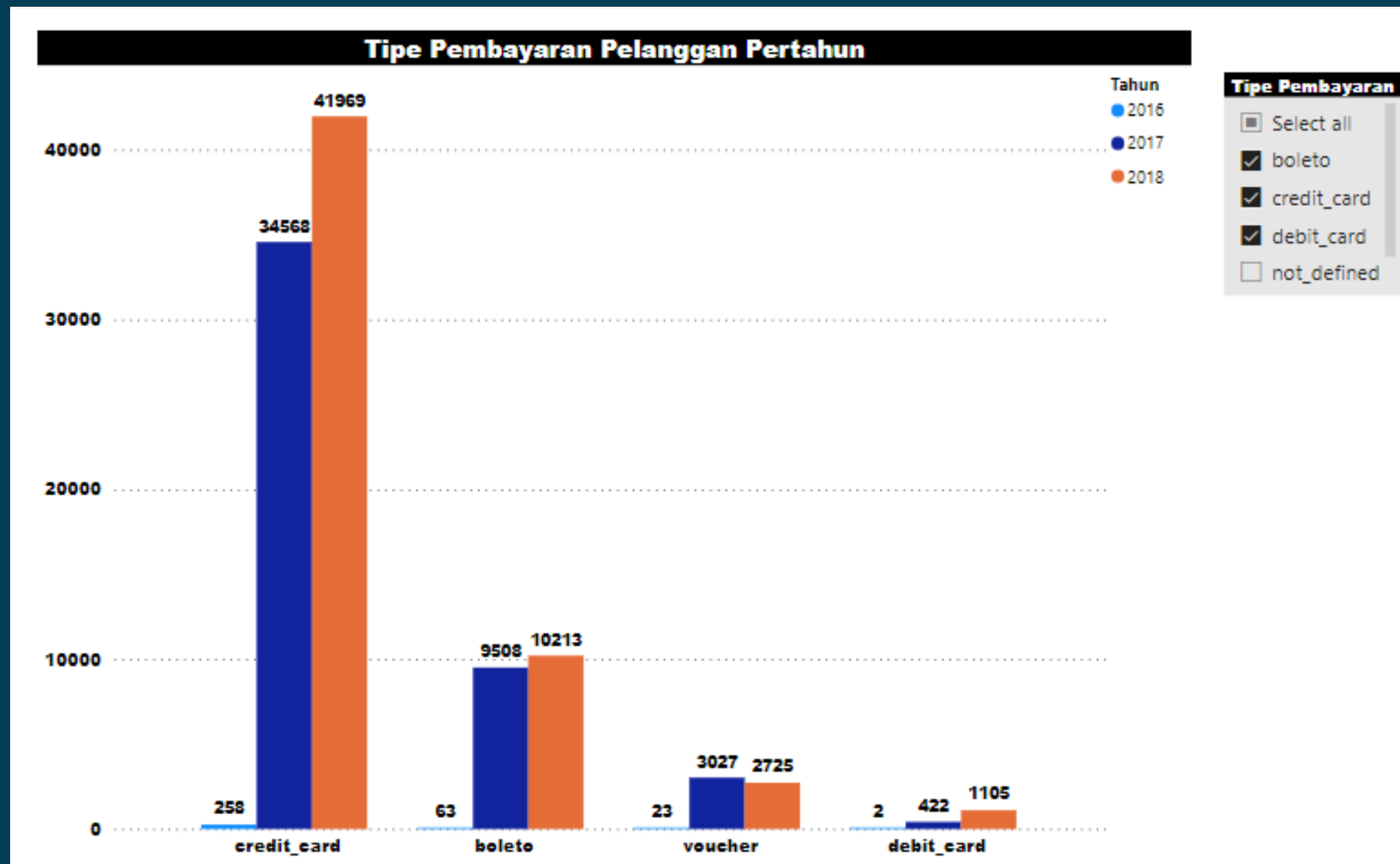
Hal ini dapat terjadi karena kategori kesehatan & kecantikan mendominasi keseluruhan transaksi yang dilakukan di tahun 2018.

Analisis Penggunaan Jenis Pembayaran Tahunan

payment_type	year_2016	year_2017	year_2018	sum_payment_type_usage
credit_card	258	34568	41969	76795
boleto	63	9508	10213	19784
voucher	23	3027	2725	5775
debit_card	2	422	1105	1529
not_defined	0	0	3	3

Query selengkapnya dapat dilihat [disini](#)

Analisis Penggunaan Jenis Pembayaran Tahunan



- Metode pembayaran yang sering dilakukan oleh pelanggan adalah kartu kredit dan cenderung mengalami peningkatan setiap tahunnya.
- Kartu debit mengalami peningkatan signifikan dari tahun 2017 ke 2018. Hal demikian dapat diduga karena kemungkinan terdapat promosi pembayaran untuk kartu debit, sehingga banyak pelanggan yang tertarik.
- Pembayaran menggunakan voucher atau boleto stagnan cenderung menurun pada penggunaan voucher, hal demikian dapat diduga perusahaan melakukan pengurangan metode menggunakan voucher.