

Digital User Churn Dashboard

Business Intelligence Analyst

Presented by:
Ahmad Khoiru Shofa



Ahmad Khoiru Shofa

A fresh graduate in Information Systems from State University of Surabaya, with expertise in Data Analytics and Machine Learning, leveraged through an internship as a Data Analyst and complemented by a dedicated focus on Marketing Analytics. I am focused on how these technologies can transform raw data into actionable insights, driving smarter decision-making, and optimizing marketing strategies. My goal is to become a skilled data practitioner who creates impactful, real-world solutions by leveraging the full potential of data.

WORK EXPERIENCE

PT NUCLEAR COATING FABRIC

Market Analyst Internship
Nov 2025 - Present

PT CEMERLANG STATISTIKA INDONESIA

Data Analyst Internship
Sep 2024 - Des 2024

EDUCATION

UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA

Information System
Aug 2021 - Nov 2021

Soal 1

Tentukan masing-masing primary key pada 4 dataset penjualan

- Primary key tabel Customer
- Primary key tabel Products
- Primary key tabel Orders
- Primary key tabel Product Category

Jawaban

- Tabel Customers: CustomerID
- Tabel Orders: OrderID
- Tabel Products: ProdNumber
- Tabel ProductCategory: CategoryID

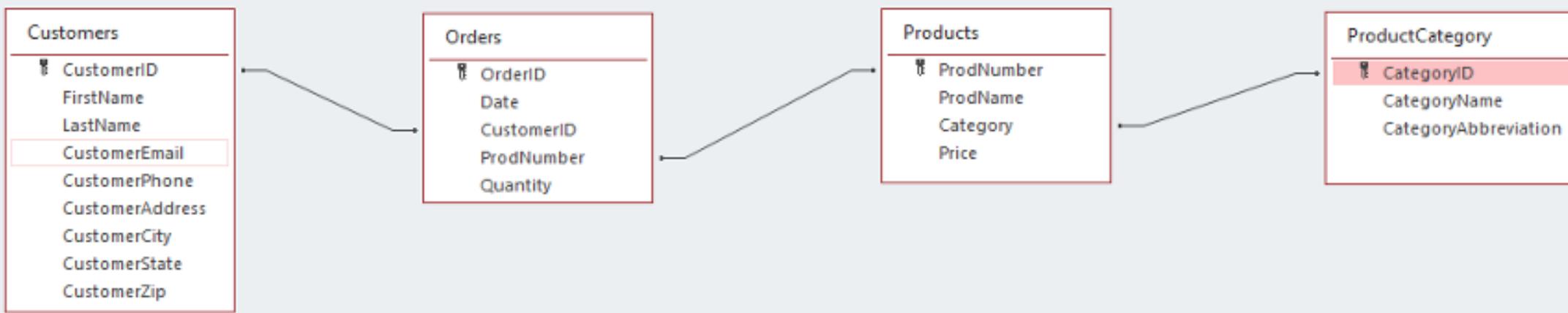
Primary Key?

Primary Key adalah kolom khusus dalam tabel database yang berfungsi sebagai identitas unik untuk setiap baris data, memastikan tidak ada dua data yang sama persis

Soal 2

Tentukan Relationship dari ke 4 tabel yang disediakan

Jawaban



ERD?

Entity Relationship Diagram (ERD) adalah diagram yang digunakan untuk menunjukkan relasi antar tabel dalam sebuah database.

ERD memvisualisasikan bagaimana satu tabel terhubung dengan tabel lain

Soal 3

Membuat Tabel Master dari ke 4 tabel yang diberikan

Jawaban :

Tools :



Query :

```

1  SELECT
2      c.CustomerEmail AS cust_email,
3      c.CustomerCity AS cust_city,
4      o.Date AS order_date,
5      o.Quantity AS order_qty,
6      p.ProdName AS product_name,
7      p.Price AS product_price,
8      cat.CategoryName AS category_name,
9      (o.Quantity * p.Price) AS total_sales
10
11  FROM
12      `sales_data.order` AS o
13  JOIN
14      `sales_data.customer` AS c
15  ON
16      CAST(o.CustomerID AS STRING) = CAST(c.CustomerID AS STRING)
17  JOIN
18      `sales_data.product` AS p
19  ON
20      CAST(o.ProdNumber AS STRING) = CAST(p.ProdNumber AS STRING)
21  JOIN
22      `sales_data.category` AS cat
23  ON
24      CAST(p.Category AS STRING) = CAST(cat.CategoryID AS STRING)
25  ORDER BY
26      o.Date ASC;

```

Result :

Query results

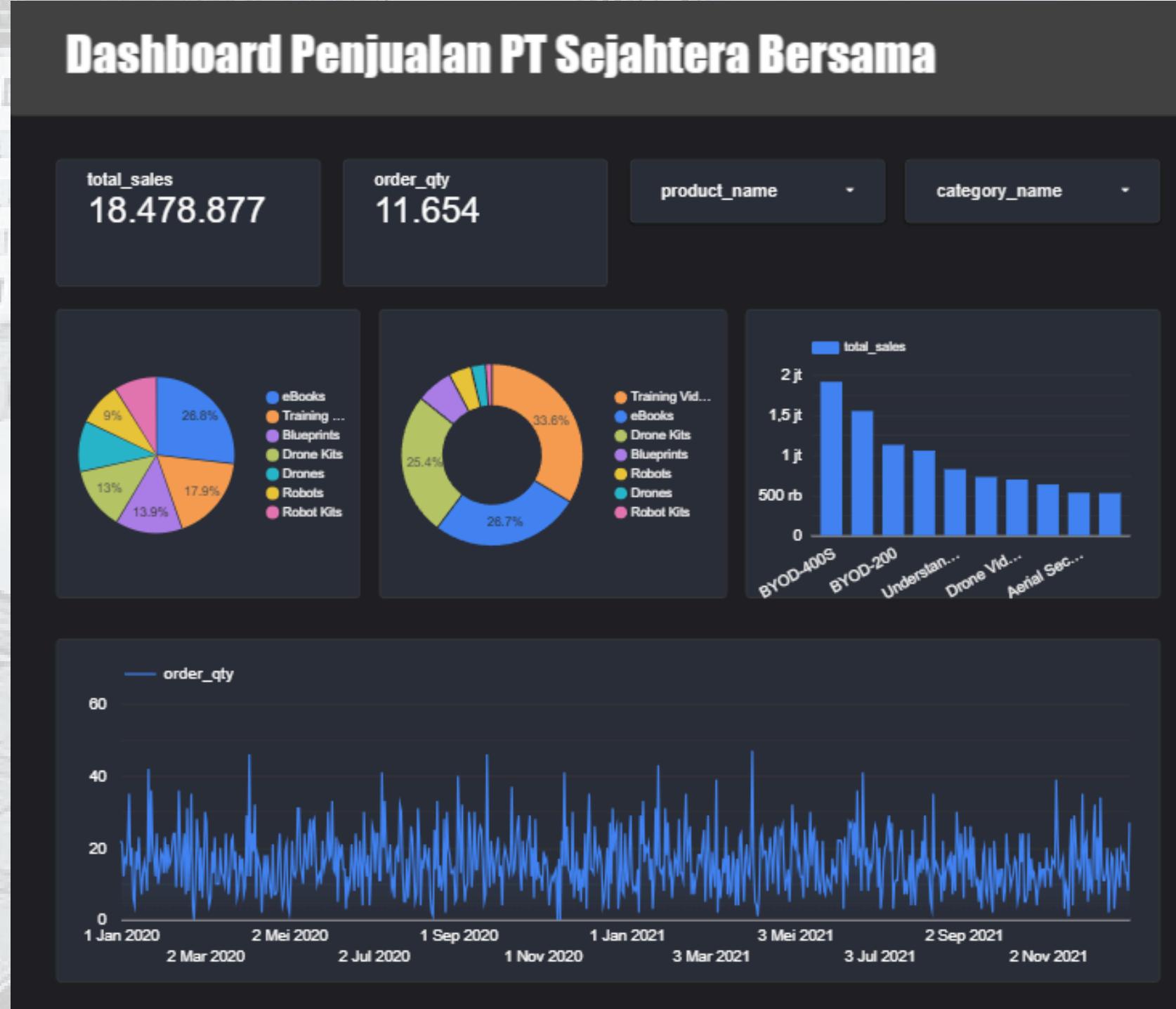
Save results
Open in
▼

Job information		Results	Visualization	JSON	Execution details	Execution graph
Row	cust_email	cust_city		order_date	order_qty	product_name
1	lfromonte9@de.vu#mailto:lfrom...	Birmingham		2020-01-01	5	Spherical Robots
2	edew@nba.com#mailto:edew@...	Honolulu		2020-01-01	1	BYOD-220
3	llespercx@com.com#mailto:lle...	Des Moines		2020-01-01	5	SCARA Robots
4	fvaslerqt@comsenz.com#mailt...	Jackson		2020-01-01	2	Polar Robots

Soal 4

Membuat Dashboard dari tabel yang dihasilkan

- Total keseluruhan sales
- Total keseluruhan sales berdasarkan kategori produk
- Total keseluruhan qty berdasarkan kategori produk
- Total sales berdasarkan kota
- Total qty berdasarkan kota
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi salesnya
- Top 5 kategori produk yang paling tinggi qtynya



[Link Dashboard](#)

Soal 5

Menentukan rekomendasi dari hasil analisa

Jawaban :

1. Memperluas target pasar.

Data lokasi memperlihatkan ketidakseimbangan penetrasi pasar, di mana basis pelanggan menumpuk di area spesifik namun sangat rendah di area lain. Hal ini menandakan adanya celah dalam strategi promosi yang sedang berjalan. Untuk mengatasinya, kita perlu melakukan rekalibrasi strategi promosi agar brand awareness produk dapat meningkat secara merata di seluruh wilayah target

2. Membuat bundling produk.

Kategori high-value seperti robot dan drone terbukti menjadi penyumbang pendapatan utama perusahaan, kendati frekuensi transaksinya tidak masif. Untuk mengeskalasi keuntungan, strategi pemberian insentif harga atau promosi pada produk-produk tersebut perlu dilakukan agar dapat memacu volume penjualan yang lebih tinggi

3. Memberikan promo menarik.

Beberapa kategori produk menyumbang revenue yang cukup besar meskipun terjual dalam jumlah sedikit. Seperti kategori robot dan drone. Oleh karena itu, dapat diberikan promo untuk produk tersebut agar bisa mendongkrak penjualan.

Link Gituhub :

<https://github.com/ahmadkhoirushofa/Final-Project-Rakamin-Dashboard-Penjualan>

Link Dashboard

<https://lookerstudio.google.com/reporting/655d2aff-6891-4152-b006-7c47087078c4>

Link Video Presentasi

https://drive.google.com/file/d/12EMHca_cdp3IB7ZMMGGDrX9mvKejd_22/view?usp=sharing

Thank You

