



*Project Data Analysis for B2B Retail:  
Customer Analytics Report*

**Data Mentor**

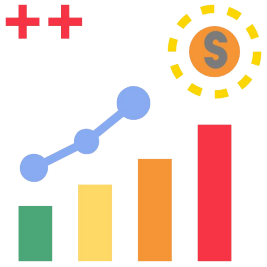
**Trisna Yulia Junita**

Data Scientist PT. BUMA



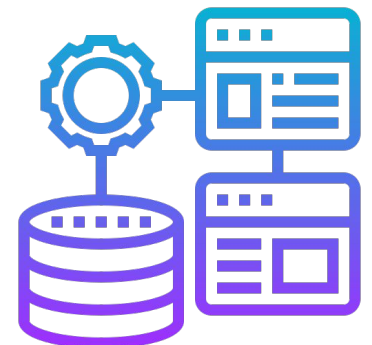
Pada proyek portofolio kali ini, DQLab dan Trisna Yulia Junita seorang Data Scientist PT. BUMA memberikan sebuah proyek portofolio untuk mengetahui *behaviour* pelanggan di sebuah perusahaan rintisan B2B bernama XYZ.com yang menjual berbagai produk tidak langsung kepada *end-user* tetapi menjual secara langsung ke institusi bisnis/perusahaan bisnis lainnya.

Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh XYZ.com selalu berdasarkan atas data yang sudah diolah untuk mendapatkan *insight*. Sehingga, setiap *quarternya* XYZ.com akan melakukan review terhadap performa bisnis perusahaannya dan menyampaikannya kepada seluruh perwakilan divisi. Pada pertemuan inilah, *data driven company* akan dibuat berdasarkan data.



Indikator analisis yang digunakan pada proyek portofolio ini adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan pada quarter pertama hingga terakhir,
2. Pertumbuhan *customers* pada XYZ.com,
3. Jumlah *customers* yang sudah melakukan transaksi,
4. Jumlah Produk yang paling banyak dibeli oleh *customers*,
5. *Retention rate*.



## PERTUMBUHAN PENJUALAN PADA QUARTER PERTAMA HINGGA TERAKHIR

Quarter 1

total_penjualan	revenue
8694	799579310

Quarter 2

22%

total_penjualan	revenue
6717	607548320

24%

## Analisis Pertama

Berdasarkan hasil analisis awal, didapatkan bahwa total penjualan *quarter* pertama lebih baik dari *quarter* kedua. Terdapat *gap* sebesar 1.977 atau penurunan *growth* sebanyak 22% antara quater 1 dan quarter 2 pada total penjualan sehingga mempengaruhi penurunan yang cukup signifikan pada *revenue*nya atau arus pendapatan XYZ.com di *quarter* kedua yaitu sebesar 24%.

PERTUMBUHAN CUSTOMERS PADA XYZ.com

Pertumbuhan Pelanggan

quarter	total_customers
1	43
2	35

56%

Pelanggan Bertransaksi

quarter	total_customers
1	25
2	19

### Analisis Kedua

Salah satu indikator yang dapat mempengaruhi total penjualan adalah *customernya*. Ternyata, perolehan customer baru juga tidak terlalu baik, dan sedikit menurun dibandingkan *quarter* sebelumnya. Transaksi pelanggan juga tidak terjadi peningkatan jumlah transaksinya terhadap XYZ.com. Pada *quarter* pertama, terdapat 25 transaksi penjualan kepada customer.

Ternyata pada *quarter* kedua hanya terdapat 19 transaksi penjualan saja. Sehingga, hanya sebanyak 56% dari total pelanggan yang melakukan transaksi.

PRODUK PALING BANYAK DIBELI OLEH *CUSTOMERS*

categoryID	total_order	total_penjualan
S18	24	3026
S24	24	2256
S12	11	797
S70	11	1001
S10	10	529
S32	9	516
S50	7	348
S72	5	221
categoryID	total_order	total_penjualan
S18	25	2264
S24	21	1826
S32	11	616
S12	10	491
S50	8	292
S10	8	492
S70	7	675
S72	2	61

Quarter 1

Quarter 2



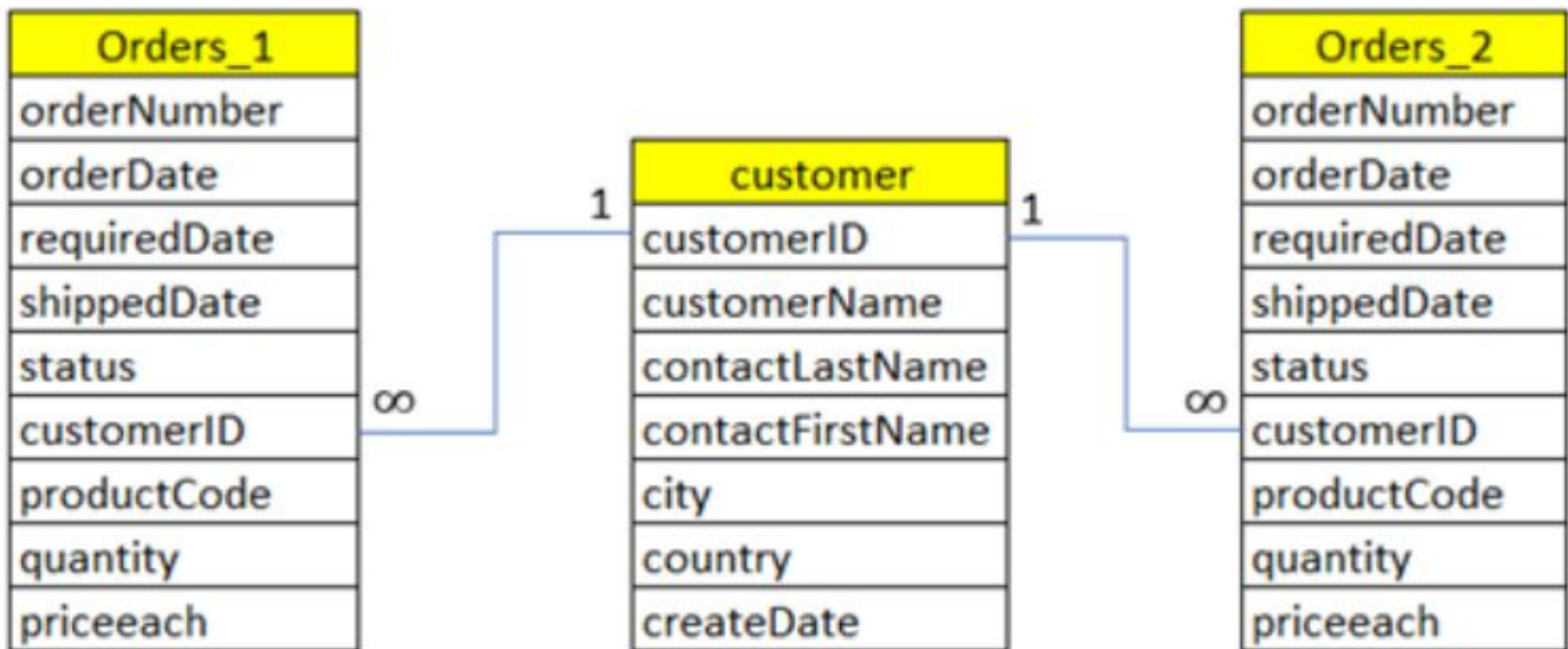
## Analisis Ketiga

Berdasarkan hasil tersebut, tergambarkan beberapa produk yang penjualannya menurun. Perhitungan ini dilakukan terhadap total\_order yang dilakukan oleh customer dan total\_penjualan yang telah didapatkan. Produk kategori S18 dan S24 berkontribusi sekitar 50% dari total order dan 60% dari total penjualan, sehingga XYZ.com sebaiknya fokus untuk pengembangan category S18 dan S24.

## RETENTION RATE

+-----+	
total_customers	
+-----+	
25	
+-----+	
+-----+-----+	
quarter   retention_rate_q2	
+-----+-----+	
1   24.0000	
+-----+-----+	

Berdasarkan retention rate diatas, didapatkan bahwa *retention rate customer* XYZ.com juga sangat rendah yaitu hanya 24%, artinya banyak customer yang sudah bertransaksi di *quarter* 1 tidak kembali melakukan order di *quarter* 2 (*no repeat order*).



```

SELECT DISTINCT
    o2.productCode,
    COUNT(DISTINCT o2.orderNumber) AS total_order,
    SUM(o2.quantity*o2.priceeach) AS revenue,
FROM Orders_2 o2
WHERE o2.status IN ('Shipped')
ORDER BY o2.productCode ASC
GROUP BY o2.productCode
HAVING o2.productCode 'S18'

o2.productCode LIKE ('%s18')
  
```

customer, sales order

SELECT DISTINCT

t.customer

FROM (SELECT customer\_id

FROM customer

JOIN sales\_order ON customer.customer\_id=sales\_order.customer\_id) as t