

Analyzing eCommerce Business Performance with SQL



Created by:
Dwi Muhammad Nurafli
dwirafli13@gmail.com
[Dwi Muhammad Nurafli](#)

“An experienced employee who is proficient in using Microsoft Word, and Microsoft Excel with deep interest in data related role ”

“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.”

- Membuat database baru beserta tabel-tabelnya dan menentukan tipe data setiap kolom
- Import data csv ke dalam database
- Membuat Entity Relationship Diagram (ERD) antar tabel
- Hal tersebut di lakukan guna mempersiapkan data agar lebih rapih dan siap digunakan untuk keperluan analisis

Annual Customer Activity Growth Analysis

- Rata-rata Monthly Active User (MAU)

	tahun double precision	rata2_customer_aktif numeric
1	2016	108.66666666666667
2	2017	3694.8333333333335
3	2018	5338.2

Interpretasi

- Dari data di samping dapat dilihat bahwa ada peningkatan aktivitas customer dan penambahan customer baru dari 2017 ke 2018.

- Total customer baru per tahun

	tahun double precision	jumlah_customer_baru bigint
1	2016	326
2	2017	43713
3	2018	52749

Annual Customer Activity Growth Analysis

- Jumlah customer yang melakukan repeat order per tahun

	tahun double precision	jumlah_customer bigint
1	2016	3
2	2017	1256
3	2018	1167

Interpretasi

- Dari data di samping dapat dilihat bahwa rata-rata customer melakukan order hanya 1 kali dalam 1 tahun.

- Rata-rata frekuensi order untuk setiap

	tahun double precision	rata2_jumlah_order numeric
1	2016	1.00920245398773
2	2017	1.0317525678859836
3	2018	1.0239246241634912

Annual Product Category Quality Analysis

	tahun double precision	top_kategori_produk_by_revenue character varying	kategori_revenue numeric	total_revenue_per_tahun numeric	kategori_produk_paling_banyak_cancel character varying	jumlah_kategori_produk_cancel bigint	jumlah_cancel_order_per_tahun bigint
1	2016	furniture_decor	6899.35	46653.74	toys	3	26
2	2017	bed_bath_table	580949.20	6921535.24	sports_leisure	25	265
3	2018	health_beauty	866810.34	8451584.77	health_beauty	27	334

Interpretasi

- Dapat dilihat dari data diatas bahwa ada peningkatan revenue yang signifikan. Untuk kategori produk yang paling banyak di beli, berbeda setiap tahunnya begitu pula dengan kategori produk yang di cancel

Analysis of Annual Payment Type Usage

	payment_type character varying	tahun_2016 numeric	tahun_2017 numeric	tahun_2018 numeric
1	not_defined	0	0	3
2	debit_card	2	422	1105
3	credit_card	258	34568	41969
4	voucher	23	3027	2725
5	boleto	63	9508	10213

Interpretasi

- Dapat dilihat dari data diatas bahwa credit card menjadi tipe pembayaran yang paling banyak digunakan oleh customer dan debit card menjadi tipe pembayaran yang paling sedikit digunakan oleh customer.