

Analyzing eCommerce Business Performance with SQL

Supported by:
Rakamin Academy
Career Acceleration School
www.rakamin.com



Created by:

Muhamad Zamzam Istimaqom

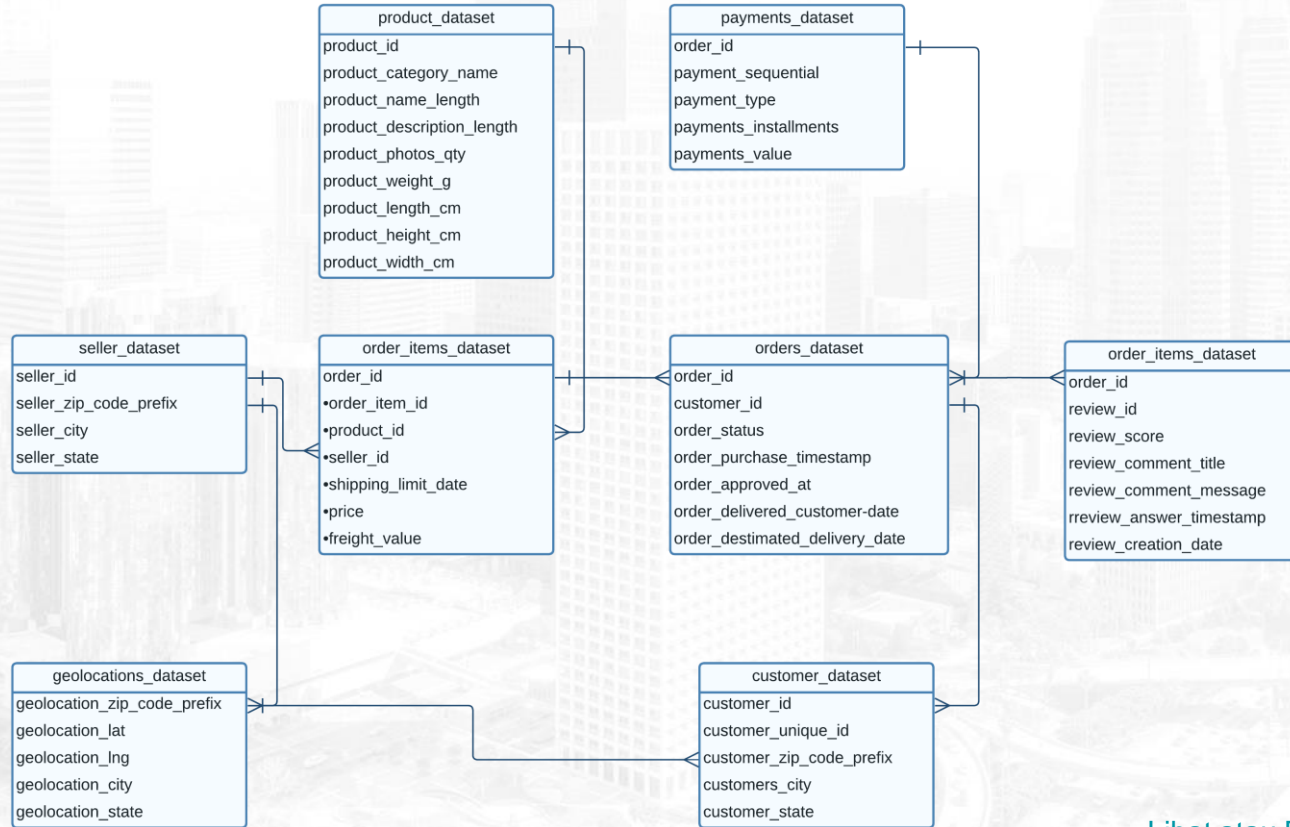
zamzamistimaqom@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/zamzamistimaqom>

Hi. I am Zamzam Istimaqom,

As a member of the Data Analytics team, i have the responsibility to analyze three aspects related to the company's business performance. These three aspects include customer growth, product quality and payment types. I will process the data that has been provided to create a business performance report on these three aspects.

ERD (Entity Relationship Diagram)



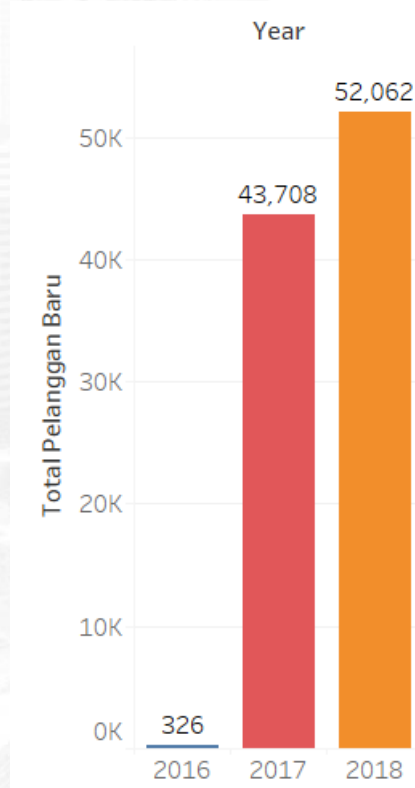
[Lihat atau Download ERD disini](#)
[Query selengkapnya dapat dilihat disini](#)

- Membuat sebuah server dan database untuk menyimpan berbagai data tabel
- Melakukan input dari masing masing table dan memerhatikan tipe tabel sesuai data dan melakukan import file csv
- Melakukan identifikasi hubungan antar tabel dan membuat chart ERD (Entity Relationship Diagram)
- Melakukan querying antar tabel dengan fitur join

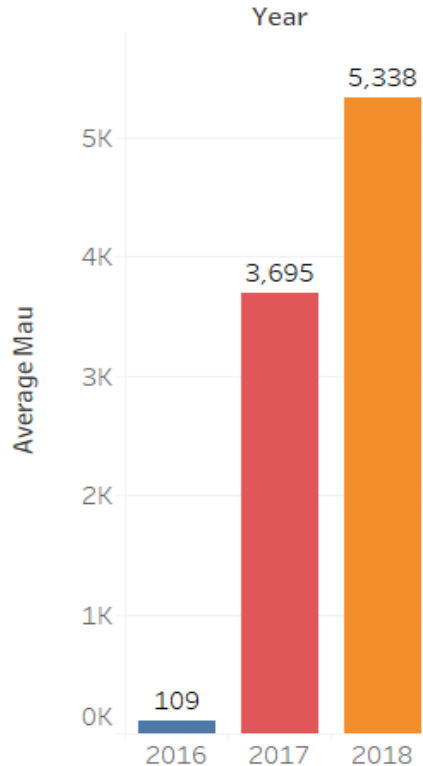
Annual Customer Activity Growth Analysis

YEAR	AVERAGE_MAU	TOTAL_PELANGGAN_BARU	PELANGGAN_REPEAT_ORDER	AVG_ORDER_CUSTOMER
2016	108.67	326	3	1.009
2017	3964.83	43708	1256	1.032
2018	5338.20	52062	1167	1.024

- Jumlah pelanggan aktif setiap tahun mengalami kenaikan, sejalan dengan bertambahnya jumlah pelanggan baru
- Tahun 2017 jumlah pelanggan yang melakukan repeat order menjadi yang tertinggi
- Rata-rata keseluruhan setiap pelanggan melakukan order 1 kali



- Total pelanggan baru mengalami kenaikan signifikan pada tahun 2017 dari 326 menjadi 43708
- Pertumbuhan pelanggan baru pada tahun 2018 berhasil mengalami kenaikan sebesar 20% dari tahun 2017



- Pengguna aktif mengalami kenaikan signifikan, sejalan dengan kenaikan jumlah pelanggan baru sebesar 3300% dari tahun sebelumnya. Optimasi yang dilakukan berhasil meningkatkan pengguna aktif.
- Pengguna aktif pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 40% dari tahun sebelumnya.

Annual Product Category Quality Analysis

YEAR	TOTAL_REVENUE	TOTAL_CANCEL	TOP_REVENUE_CATEGORY	TOP_CANCEL_CATEGORY
2016	42600.58	26	WATCHES_GIFTS	TOYS
2017	6434740.06	290	HOUSEWARES	SPORT_LEISURE
2018	7864155.10	348	COMPUTERS	HEALTH_BEAUTY

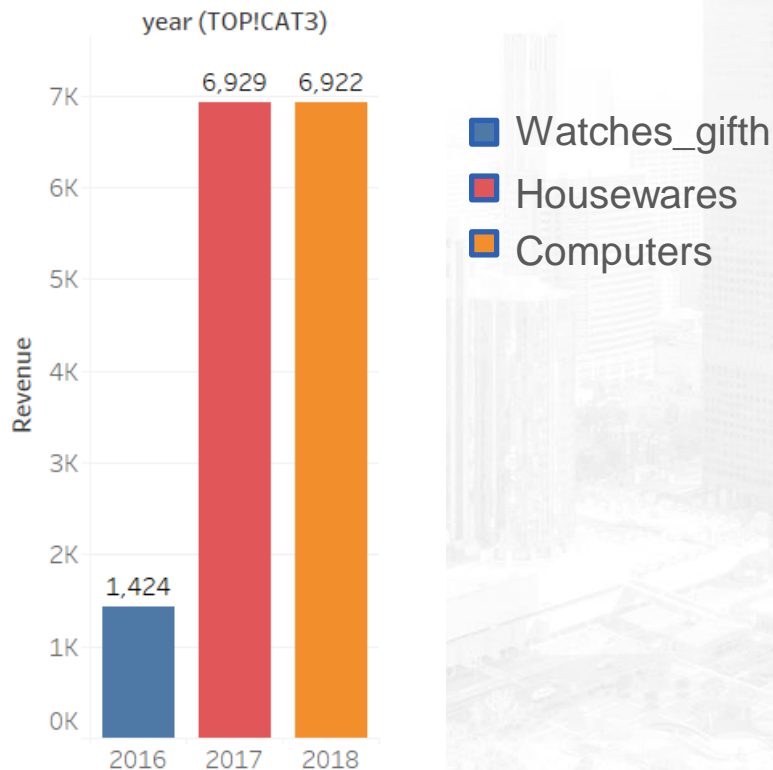
- Total revenue terbesar terjadi pada tahun 2018.
- Dengan mengetahui top revenue category, berfokus untuk membuat campaign yang terbukti proven menjadi alternatif untuk meningkatkan revenue setiap tahun

Annual Product Category Quality Analysis

YEAR	REVENUE	TOP_REVENUE_CATEGORY
2016	1422.55	Watches_gifts
2017	6929.31	Housewares
2018	6922.21	Computers

- 3 Kategori yaitu Watches_gifts, Housewares, dan Computers menjadi kategori yang terbukti berkualitas karena berhasil mendatangkan revenue terbesar setiap tahunnya
- Dengan melihat kategori yang berpotensi high revenue, maka diperlukan campaign tertentu agar memperbanyak stok / produk relate pada kategori ini dengan tujuan scaling revenue pada kategori yang proven

Annual Product Category Quality Analysis

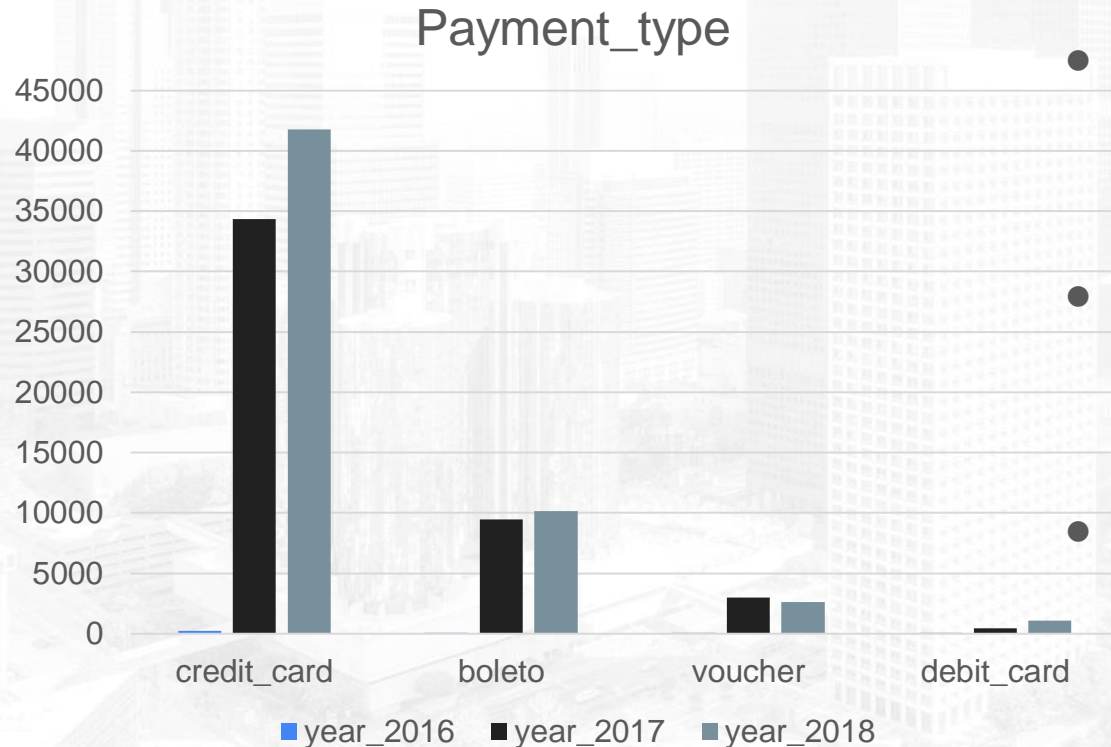


- Pada tahun 2017 dan 2018 revenue pada top category identic namun mengalami perubahan category. Hal ini menandakan bahwa trend category setiap tahun mengalami perubahan.

Analysis of Ambayal Payment Type Usage

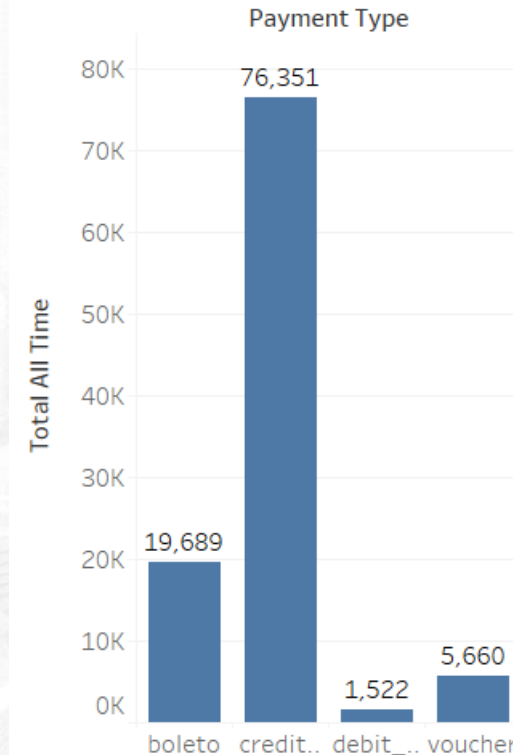
Payment_Type	2016	2017	2018
Credit_card	236	34358	41757
Boleto	60	9457	10172
Voucher	22	3001	2637
Debit_card	2	419	1101

Analysis of Annual Payment Type Usage



- Total payment dihitung berdasarkan Transaksi dengan tidak melakukan perhitungan status order = 'canceled'
- Credit_card menjadi type pembayaran terfavorit dengan jumlah Transaksi sejumlah 76.531
- Debit_card menjadi type pembayaran yang sedikit disukai dibandingkan metode lain

Analysis of Annual Payment Type Usage



- Pengguna credit card melakukan payment 3X lebih banyak dibandingkan semua metode pembayaran lain