

VIX **FINAL TASK**

BANK MUAMALAT X RAKAMIN

By Mochamad Fauzy Dwi Irawan



ABOUT ME

A recent graduate of Physics from Brawijaya University. During my academic studies and several courses, I developed strong analytical skills and tools such as SQL, Excel, Python, and Data Visualization through rigorous coursework and research project. I have a profound interest and eagerness to contribute my skills and knowledge in the field of data analysis. I am thrilled to further explore into new experiences, expand my knowledge, growing and apply my skills in professional settings.



Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/fauzyirawan/> | Github: <https://github.com/fauzyirawan> |
Email: fauzydwil@gmail.com

INTRODUCTION

This project is a final task from four weeks of Project Based Virtual Internship (VIX) Program on Bank Muamalat by Rakamin Academy

1

PRIMARY KEY

2

TABLE
RELATIONSHIP

3

QUERY MASTER
TABLE

4

SALES
DASHBOARD

5

BUSINESS
RECOMENDATION

PRIMARY KEY

Tentukan masing-masing primary key pada 4 dataset penjualan

Primary key tabel Customer: CustomerID

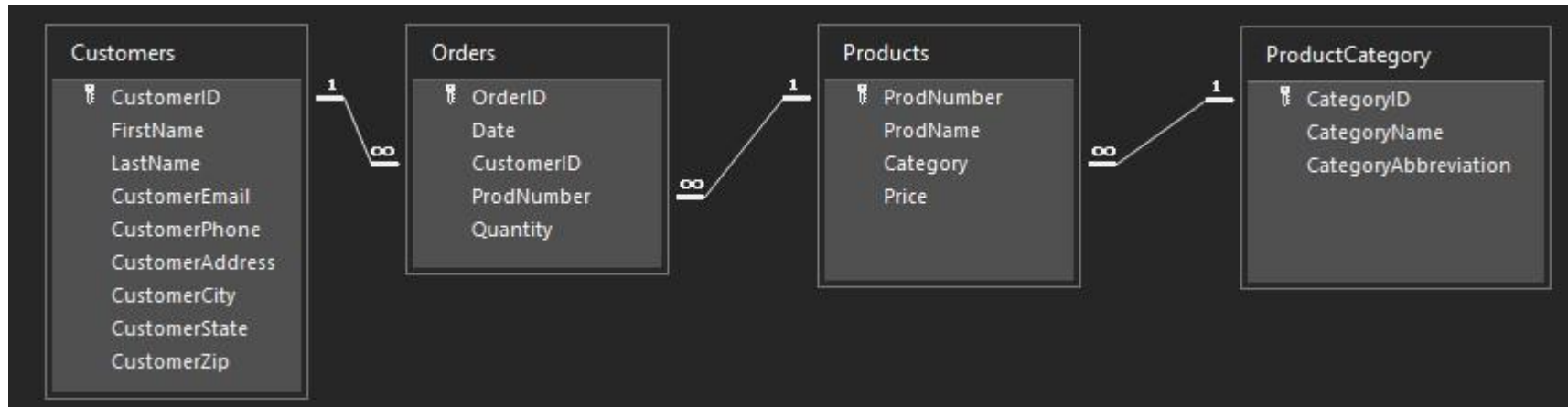
Primary key tabel Products: ProdNumber

Primary key tabel Orders: OrderID

Primary key tabel ProductCategory: Category ID

TABLE RELATIONSHIP

Tentukan relationship dari ke-4 tabel tersebut



Tabel "Customer" dan "Orders" memiliki relasi "One-to-many"

Tabel "Orders" dan "Products" memiliki relasi "many to many"

Tabel "Products" dan "ProductCategory" memiliki relasi "One-to-many"

QUERY MASTER TABLE

Sebagai BI Analyst PT Sejahtera Bersama, buatlah table master

```
CREATE TABLE rakamin.master_table AS (
  SELECT
    c.CustomerID,
    o.OrderID,
    o.Date,
    CONCAT(c.FirstName, ' ', c.LastName) AS FullName,
    c.CustomerEmail,
    c.CustomerPhone,
    c.CustomerAddress,
    c.CustomerCity,
    c.CustomerState,
    c.CustomerZip,
    o.ProdNumber,
    o.Quantity,
    pc.CategoryID,
    pc.CategoryName,
    pc.CategoryAbbreviation,
    p.ProdName,
    p.Category,
    p.Price
  FROM
    rakamin.customers c
  INNER JOIN
    rakamin.orders o ON c.CustomerID = o.CustomerID
  INNER JOIN
    rakamin.products p ON o.ProdNumber = p.ProdNumber
  INNER JOIN
    rakamin.productcategory pc ON p.Category = pc.CategoryID
);
ALTER TABLE rakamin.master_table ADD PRIMARY KEY (CustomerID, ProdNumber, OrderID, CategoryID);
```

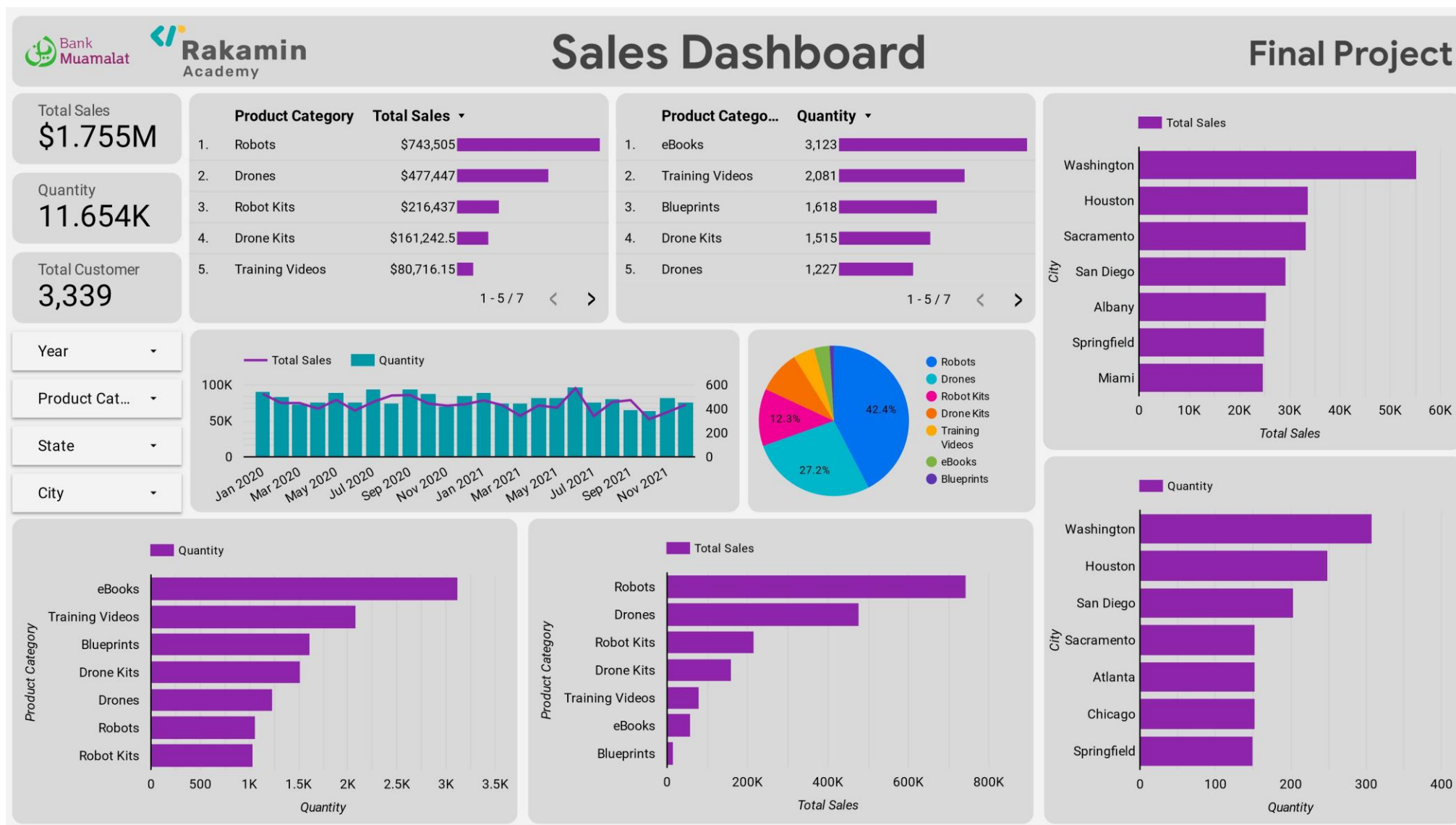
```
CREATE TABLE rakamin.master_table2 AS(
  SELECT
    Date AS order_date,
    CategoryName AS category_name,
    ProdName AS product_name,
    Price AS product_price,
    Quantity AS order_qty,
    SUM (Quantity * Price) AS total_sales,
    CustomerEmail AS cust_email,
    CustomerCity AS cust_city,
  FROM
    rakamin.master_table
  GROUP BY
    order_date,
    category_name,
    product_name,
    product_price,
    order_qty,
    cust_email,
    cust_city
);
```

SALES DASHBOARD

Dari hasil tabel yang dibuat pada soal nomor 3, buatlah visualisasi dari tabel tersebut dengan menggunakan Looker studio

<https://lookerstudio.google.com/reporting/623bf4c4-5526-4fa9-8657-d1d4e66c7e41>

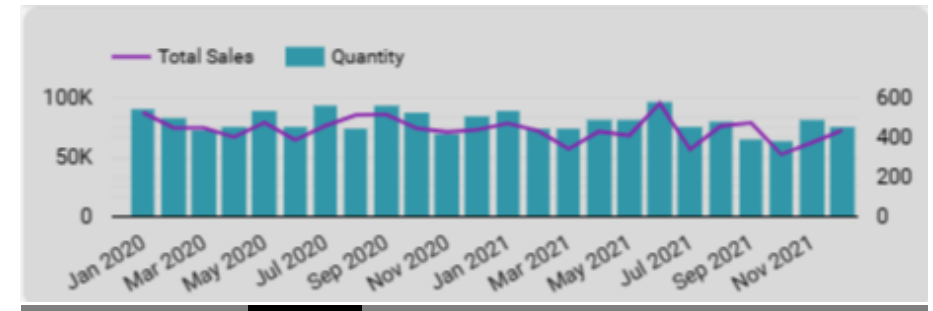
SALES DASHBOARD



BUSINESS RECOMENDATION

Sebagai BI Analyst PT Sejahtera Bersama, apa yang bisa anda usulkan untuk mempertahankan penjualan ataupun menaikkan penjualan dengan tabel transaksi detail yang sudah ada?

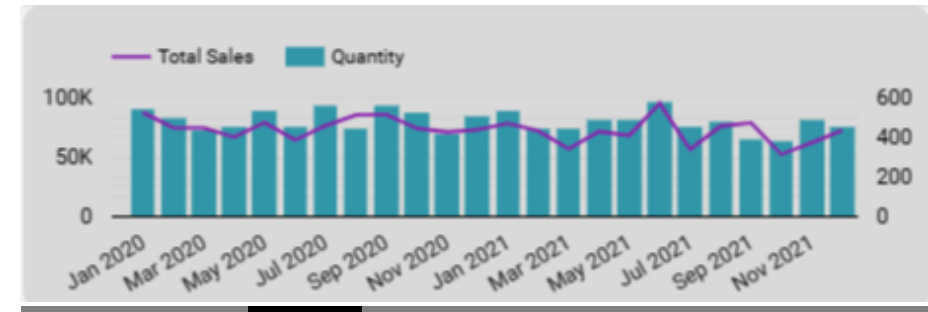
Total sales / revenue terendah selama 2 tahun terakhir diperoleh pada Oktober 2021. Perlu dilakukan seasonal push untuk boost penjualan. Hal tersebut dapat diperoleh dengan memberikan diskon, cash back, dan lainnya. Event tersebut dapat dilakukan menjelang Halloween. Dengan adanya event tersebut diharapkan dapat menaikkan penjualan pada tahun berikutnya.



BUSINESS RECOMENDATION

Sebagai BI Analyst PT Sejahtera Bersama, apa yang bisa anda usulkan untuk mempertahankan penjualan ataupun menaikkan penjualan dengan tabel transaksi detail yang sudah ada?

1. Analisis transaksi selama dua tahun terakhir
2. Memberikan penawaran berupa diskon dan promosi pada seasonal event seperti menjelang Halloween. Merujuk pada data dua tahun terakhir, Oktober 2021 merupakan bulan dengan Total Sales terendah
3. Memberikan penawaran paket penjualan/bundle pada produk dengan penjualan yang kurang memuaskan
4. Memberikan penawaran free shipping dengan minimum total pembelian
5. Meningkatkan pengalaman pembelian dan kualitas produk





THANK YOU
