

Business Intelligence Challenge

Gold Challenge Business Case C BIM 240500008 - Hariyanto



Fashion Industry

Perusahaan di bidang Fashion

- 1. ERD dengan tepat menggambarkan entitas dan cardinality antarentitas.
- 2. Query SQL yang dibuat dapat dijelaskan secara logis dan runut.
- 3. Business case diturunkan ke dalam metrics dan analisis yang tepat.
- 4. Membuat report (laporan) dari hasil analisis mencakup komponen yang diperlukan.



Dalam hal ini, kita akan punya tiga entitas, : Users alias customer, Sales Records, dan Items alias produk.

2 Atribut dari setiap entitas Dari ketiga entitas di nomor 1, kita bisa menentukan Atribut yaitu:

- •Users atributnya: id, Name, Gender, Age.
- •Sales_records atributnya: id, user_id, item_id, purchased_at
- •Items atributnya: id, Name, Gender, Price



Users
Id
Name
Gender

age



Sales_records

id

user_id

item_id

purchased_at



items

id

Name

Gender

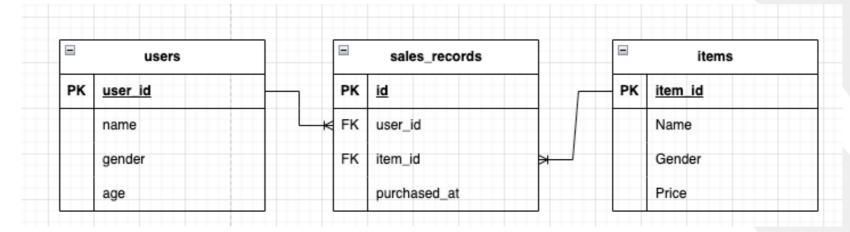
Price



Hubungan Cardinality ERD:

Catatan: (PK: Primary Key, FK: Foreign Key)

- Satu pelanggan (users) dapat melakukan banyak transaksi (sales_record),
- Satu produk (items) dapat terjual dalam banyak transaksi (sales_records)



Soal No 1



Tim marketing ingin memasarkan produk unggulan perusahaan dengan jitu. Produk apa yang paling banyak terjual?

Jawaban: Produk yang paling banyak terjual adalah kaos putih.

Query di bawah ini untuk mengambil data produk penjualan terbanyak.

```
SELECT item_id, items.name,COUNT(*) AS jumlah_item_terjual
From sales_records

JOIN users ON users.id = sales_records.user_id

JOIN items ON items.id = sales_records.item_id
group by item_id,items.name
order by jumlah_item_terjual desc
limit 1;
```

Di bawah ini adalah hasil dari query nya

	item_id integer	â	name character varying	jumlah_item_terjual bigint
1		11	kaos putih	68

Soal No 2



Tim business development ingin mengetahui gambaran usia pembeli. Berapa rata-rata usia pembeli pada produk topi?

Jawaban: Rata-rata usia pembeli produk topi adalah 29 tahun

Quey di bawah untuk mengambil rata-rata usia pembeli produk topi

id [PK] integer	name character varying	rata_rata_usia_pembeli text	
4	topi	29 tahun	



Tim marketing ingin mengatur fokus strategi marketing. Apa saja 3 produk yang paling sulit terjual?

Jawaban: Produk paling sulit terjual:

- 1. Kaos abu-abu
- 2. Skinny jean putih
- 3. Hoodie hitam

	item_id integer	name character varying	total_penjualan_per_item bigint
1	13	kaos abu-abu	9
2	22	skinny jean putih	10
3	27	hoodie hitam	15

Quey di bawah untuk mengambil 3 produk paling sulit terjual

```
SELECT item_id, items.name,COUNT(*) AS total_penjualan_per_item
From sales_records

JOIN users ON users.id = sales_records.user_id

JOIN items ON items.id = sales_records.item_id
group by item_id,items.name
order by total_penjualan_per_item asc
limit 3;
```

Soal No. 4



Tim keuangan ingin meneliti hubungan item produk dengan laba (keuntungan). Cari tahu 5 item yang memberikan total pendapatan tertinggi, kemudian total laba dan persentase labanya!

Quey di bawah untuk mengambil 5 item yang memberikan total pendapatan tertinggi, kemudian total laba dan persentase labanya

Jawaban: tertera di bawah

	item_id integer	item_name character varying	total_pendapatan numeric (10)	total_laba numeric (10)	persentase_laba text
1	23	jaket kulit	8640	5994	69%
2	30	mantel merah	6750	4875	72%
3	3	celana denim	3660	2074	57%
4	17	sepatu lari	2625	1645	63%
5	1	rok	2080	1664	80%

Soal No. 5



Dari 5 item yang ada di soal nomor 4, bisa jadi ada item yang lebih menguntungkan, bukan hanya besar pendapatan kotornya.Carilah 5 item yang memberikan penghasilan laba teratas, beserta total laba dan persentase labanya!

Quey di bawah untuk mengambil 5 item yang memberikan penghasilan laba teratas, beserta total laba dan persentase labanya

Jawaban: tertera di bawah

	item_id integer	item_name character varying	total_pendapatan numeric (10)	total_laba numeric (10)	persentase_laba text
1	23	jaket kulit	8640	5994	69%
2	30	mantel merah	6750	4875	72%
3	3	celana denim	3660	2074	57%
4	7	sweater	1972	1856	94%
5	1	rok	2080	1664	80%



Sejalan dengan soal sebelumnya, cari tahu 5 item dengan penghasilan laba (keuntungan) terburuk.

Quey di bawah untuk mengambil 5 item dengan penghasilan laba (keuntungan) terburuk.

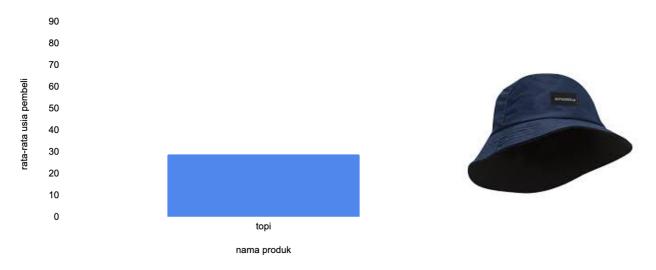
Jawaban: tertera di bawah

item_id integer	item_name character varying	total_pendapatan numeric (10)	total_laba numeric (10)	persentase_laba text
13	kaos abu-abu	207	117	57%
6	kaos kaki	180	144	80%
22	skinny jean putih	320	190	59%
10	kaos biru tua	400	220	55%
29	syal	306	221	72%





Secara demografi usia, pembeli produk topi berusia rata-rata di 29 tahun.



Rata-rata usia pembeli topi adalah 29 tahun, menunjukkan bahwa produk ini populer di kalangan konsumen muda dewasa. Hal ini memberikan wawasan tentang preferensi gaya dan kebutuhan fungsional dari kelompok usia ini, sehingga perusahaan dapat lebih fokus pada pemasaran yang menargetkan segmen demografi ini.

Laporan business case



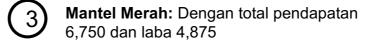
Maos Putih: Terjual sebanyak 68 item, merupakan produk terlaris.



2 Jaket Kulit: Dengan total pendapatan sebesar 8,640 dan laba sebesar 5,994, jaket kulit adalah produk dengan pendapatan dan laba tertinggi.



Produk Unggulan





Celana Denim: Dengan total pendapatan 3,660 dan laba 2,074



Sweater: Dengan total pendapatan 1,972 dan laba 1,645



Rok: Dengan total pendapatan 2,080 dan laba 1,664



Sepatu Lari: Dengan total pendapatan 2,625 dan laba 1,645





BINAR

Produk penjualan buruk

Maos Abu-Abu: Hanya terjual 9 item dengan laba 117, menunjukkan kurangnya minat dari konsumen, mungkin karena warna atau desain yang kurang menarik.

2

Skinny Jeans Putih: Terjual 10 item dengan laba 190, juga menunjukkan kesulitan dalam menarik minat pembeli, mungkin karena preferensi gaya yang berbeda.



Hoodie Hitam: Terjual 15 item dengan performa penjualan yang rendah, menunjukkan perlu adanya strategi pemasaran ulang atau penyesuaian produk agar lebih menarik.









Terima kasih 💝

