



Created by:

Ivan Yudha Putranto H.

ivanyudha79@gmail.com

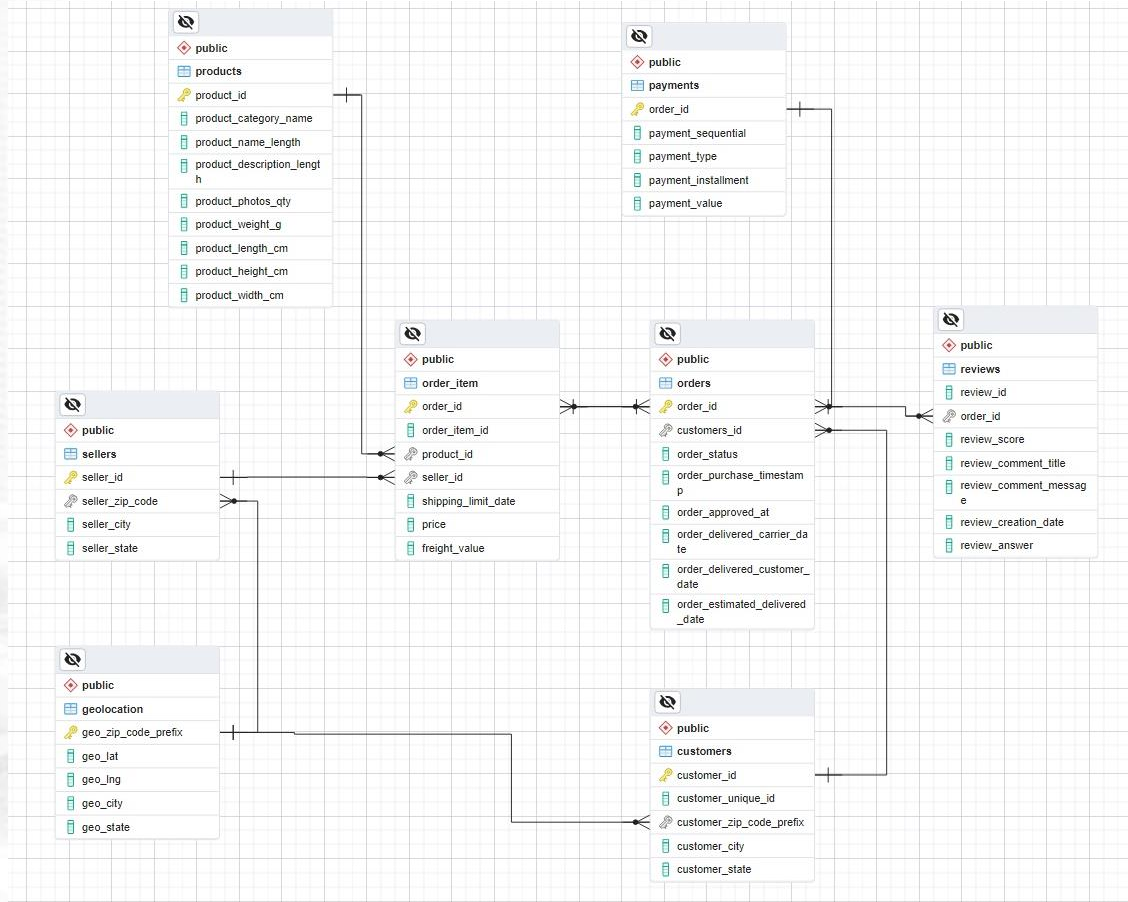
[LinkedIn](#)

Analyzing eCommerce Business Performance with SQL






Diploma of Informatics Engineering, I am a passionate and proficient Data Analyst who can leverage various platforms and tools to provide effective data analysis for diverse business needs. I have experience in using SQL, Sheets, Excel, Tableau, Looker, databases and Python Programming to collect, clean, process, visualize, and communicate data insights to various stakeholders.

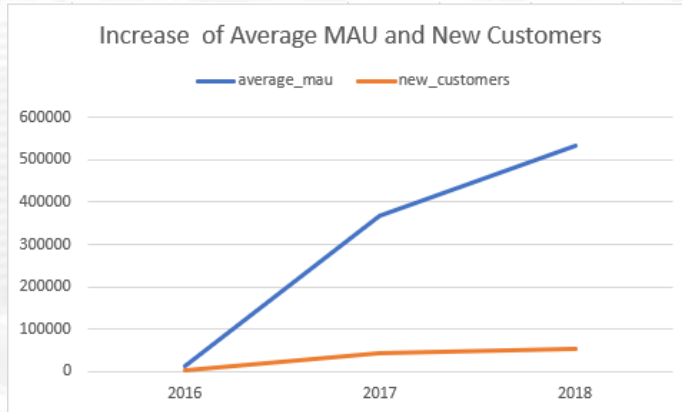
“Dalam suatu perusahaan mengukur performa bisnis sangatlah penting untuk melacak, memantau, dan menilai keberhasilan atau kegagalan dari berbagai proses bisnis. Oleh karena itu, dalam paper ini akan menganalisa performa bisnis untuk sebuah perusahaan eCommerce, dengan memperhitungkan beberapa metrik bisnis yaitu pertumbuhan pelanggan, kualitas produk, dan tipe pembayaran.”

ERD (Entity Relationship Diagram)






Query selengkapnya dapat dilihat [disini](#)

	year double precision 	average_mau numeric 	new_customers bigint 	repeating_customers bigint 	avg_orders_per_customers numeric 
1	2016	108.67	326	3	1.009
2	2017	3694.83	43708	1256	1.032
3	2018	5338.20	52062	1167	1.024



Dimulai dari data transaksi pada bulan September 2016, analisis menunjukkan perbedaan signifikan antara nilai di tahun 2016 dan tahun-tahun berikutnya, mengindikasikan dinamika yang mencolok. Terlihat bahwa aktivitas pelanggan bulanan (MAU) dan jumlah pelanggan baru mengalami lonjakan, memberikan gambaran perubahan positif yang terjadi dalam periode tersebut.

	year double precision 🔒	average_mau numeric 🔒	new_customers bigint 🔒	repeating_customers bigint 🔒	avg_orders_per_customers numeric 🔒
1	2016	108.67	326	3	1.009
2	2017	3694.83	43708	1256	1.032
3	2018	5338.20	52062	1167	1.024

	2016	2017	2018
Top Product	 Furniture Decor	 Health Beauty	 Health Beauty
Revenue	\$5225.15	\$493735.30	\$773382.99

Analisis

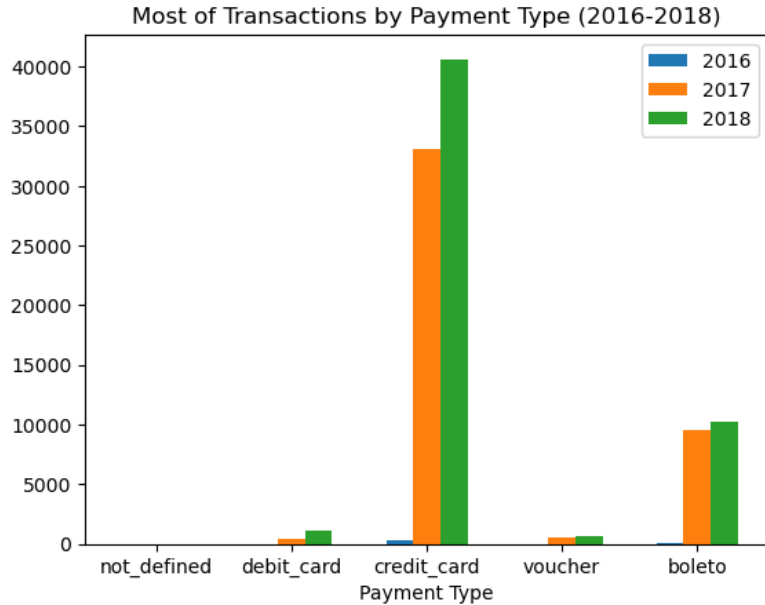
Dari analisis di atas, di mana setiap tahunnya, kategori produk yang menjadi kontributor terbesar terhadap pendapatan perusahaan mengalami perubahan dinamis. Melihat dari perspektif keseluruhan, pendapatan perusahaan juga menunjukkan pertumbuhan yang konsisten setiap tahun.

	2016	2017	2018
Most Canceled			
	Toys	Sports Leisure	Health Beauty
Total Cancel Order per Tahun	26	265	334

Analisis

Dari analisis perubahan kategori produk yang paling sering mengalami pembatalan setiap tahunnya, tampaknya pola ini dinamis dan terus berubah. Sebuah fakta menarik yang mencuri perhatian adalah bahwa kategori produk health & beauty, yang pada satu sisi memberikan kontribusi pendapatan terbesar, pada tahun 2018 juga menjadi kategori produk dengan pembatalan terbanyak. Ini bisa jadi disebabkan oleh dominasi kategori health & beauty dalam total transaksi pada tahun tersebut. Untuk mengonfirmasi temuan ini, analisis lebih lanjut dapat menjadi langkah yang menarik.

	payment_type character varying (250) 🔒	year_2016 numeric 🔒	year_2017 numeric 🔒	year_2018 numeric 🔒	pc_2017_2018 numeric 🔒
1	not_defined	0	0	3	[null]
2	debit_card	2	422	1102	1.61
3	credit_card	251	33095	40626	0.23
4	voucher	1	549	644	0.17
5	boleto	63	9508	10213	0.07



Analisis

Kartu kredit menjadi pilihan utama pelanggan. Menariknya, penggunaan kartu debit meningkat lebih dari 100% dari 2017 ke 2018, sementara penggunaan voucher malah menurun. Ini bisa terjadi karena promosi dengan kartu debit dan kurangnya promosi dengan voucher. Untuk info lebih lanjut, bisa dikonfirmasi dengan tim Marketing atau Business Development.



Thank You 😊