





## **Digital Churn User** Dashboard

Bank Muamalat BI Analyst Virtual Internship **Program** 

Presented by Fabiyan Rahadi





#### **About You**

Hello,

I'm a Graduated at Padjadjaran University, majoring in Mathematics. I have interest in Statistics, Data, and Business Intelligence.



#### **Insert Your Experience**

Project-Based Virtual Intern: Big Data Analytics Kimia Farma x Rakamin Academy PT. Kimia Farma, Tbk Mar 2024 - April 2024

Teaching Assistant Kumon February 2023 - now

Centralized Data Processing Staff
BFI Finance
July 2022 - October 2022



# **Case Study**



## Challenge

Saya adalah seorang BI Analyst PT Sejahtera Bersama, saya mendapat challenge berupa

- Menentukan masing masing Primary Key pada 4 Database Penjualan
- Menentukan Relationship dari 4 Tabel Tersebut
- Membuat Table Master
- Membuat Visualisasi Data Penjualan
- Rekomendasi



## **Tools**

- Google BigQuery
- Looker Studio







# Results



## **Primary Key**

- Primary Key dari Customers adalah CustomerID
- Primary Key dari Orders adalah OrderID
- Primary Key dari ProductCategory adalah CategoryID
- Primary Key dari Products adalah ProdNumber



## **Query Customers**

```
# Menentukan Primary Key Table
```

#### Customer

Limit 5;

```
SELECT CustomerID,
COUNT(CustomerID)
as Total_Cust
from `bi_analyst.customers`
GROUP BY 1
order by 1 desc
```

Row /	CustomerID ▼	Total_Cust ▼
1	2123	1
2	2122	1
3	2121	1
4	2120	1
5	2119	1



# **Query Orders**

```
# Menentukan Primary Key Table
Order
```

SELECT OrderID, COUNT(OrderID) as

TotalOrders FROM

`bi\_analyst.order`

GROUP BY 1

ORDER BY 2 DESC

LIMIT 5;

Row /	OrderID ▼	TotalOrders ▼ //
1	1098	1
2	1758	1
3	404	1
4	1320	1
5	575	1



## **Query ProdNumber**

```
# Menentukan Primary Key Table
Product
SELECT ProdNumber, COUNT(*) AS
Total_Products from
`bi_analyst.products`
GROUP BY ProdNumber
LIMIT 5;
```

Row .	ProdNumber ▼	Total_Products ▼ ,
1	BP101	1
2	BP102	1
3	BP104	1
4	BP105	1
5	BP106	1



## **Query ProductCategory**

```
# Menentukan Primary Key Table
product_category
SELECT CategoryID,
COUNT(CategoryID) as
Total_Category FROM
`bi_analyst.product_category`
GROUP BY 1
ORDER BY 2 DESC
LIMIT 5;
```

Row /	CategoryID ▼	Total_Category ▼
1	4	1
2	1	1
3	2	1
4	5	1
5	3	1



### **Entity Relationship Diagram**



Hubungan antar tabel adalah sebagai berikut:

- Tabel Customers memiliki hubungan One to Many dengan tabel Orders
- Tabel Products memiliki hubungan One to Many dengan tabel Orders
- Tabel ProductCategory memiliki hubungan One to Many dengan tabel Products



## **Query Table Master**

```
SELECT

o.Date as order_date,

pc.CategoryName as category_name,

p.ProdName as product_name,

o.Quantity as order_qty,

p.Price as product_price,

p.Price*o.Quantity as total_sales,

c.CustomerEmail as cust_email,

c.CustomerCity as cust_city

from __bi_analyst.customers_ c

join __bi_analyst.order_ o on c.CustomerID = o.CustomerID

join __bi_analyst.products_ p on o.ProdNumber = p.ProdNumber

join __bi_analyst.product_category_ pc on p.Category = pc.CategoryID

ORDER_BY o.Date_ASC
```

order_date ▼ //	category_name ▼	product_name ▼	order_qty ▼	product_price ▼ //	total_sales ▼	cust_email ▼	cust_city ▼
2020-01-01	eBooks	SCARA Robots	5	19.5	97.5	llespercx@com.com#mailto:lle	Des Moines
2020-01-01	Robots	RWW-75 Robot	3	883.0	2649.0	tmckernot@tinyurl.com#mailto	Katy
2020-01-01	Drone Kits	BYOD-220	1	69.0	69.0	edew@nba.com#mailto:edew	Honolulu
2020-01-01	eBooks	Spherical Robots	5	16.75	83.75	lfromonte9@de.vu#mailto:lfro	Birmingham
2020-01-01	Training Videos	Drone Video Techniques	6	37.99	227.94	gstiggersdd@eventbrite.com# mailto:gstiggersdd@eventbrit	Saint Petersburg

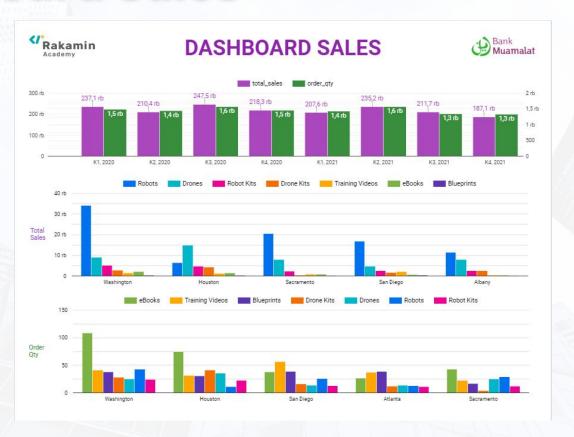
### **Dashboard Sales**





#### **Dashboard Sales**







#### Rekomendasi

- Menaikkan Harga Ebook dan Training: Meskipun kategori Ebook dan Training memiliki jumlah order yang tinggi, kontribusinya terhadap total sales masih kurang signifikan.
- Maintain Penjualan Robots dan Drones : Kategori Robots dan Drones menunjukkan performa yang baik dengan jumlah sales yang tinggi.
- Antisipasi Penurunan Sales pada Q4: Terdapat pola penurunan penjualan di kuartal keempat setiap tahunnya. Untuk mengatasi hal ini, strategi seperti kampanye promosi atau pemberian harga khusus selama Q4 dapat dilakukan untuk meminimalisir penurunan dan memtivasi pembelian di akhir tahun



## Link

<u>GitHub</u>

**Looker Studio** 

## **Thank You**



