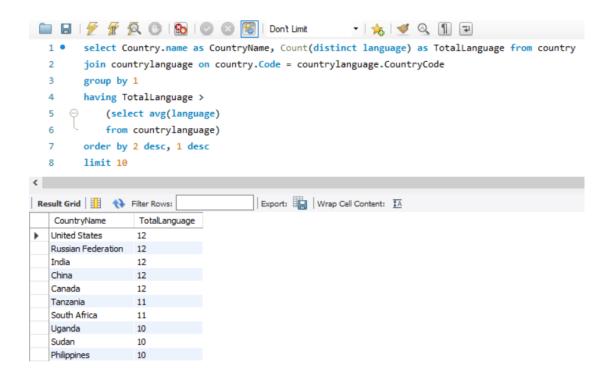
RADIF RAMADAN

LATIHAN DAY_8 SQL (Day 16)

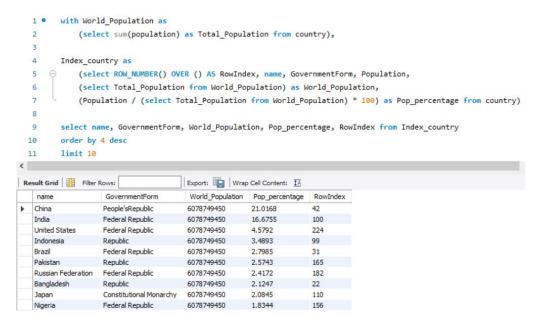
CTE

1. Tampilkan 10 nama negara (Name) dan jumlah bahasa (language) baik yang official maupun tidak di tiap negara, dari tabel Country dan CountryLanguage! Tampilkan hanya negara yang jumlah bahasanya di atas rata-rata jumlah bahasa tiap negara! Urutkan dari negara yang jumlah bahasanya paling banyak!



CTE + Window Function

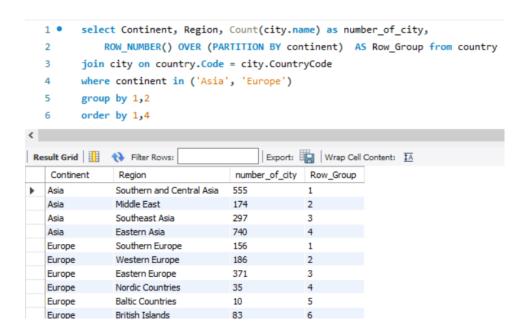
2. Tampilkan 10 nama negara (Name), bentuk pemerintahan (GovernmentForm), jumlah population semua negara (Population), persentase populasi tiap negara, serta nomor index baris tiap negara dari tabel Country!



Window Function

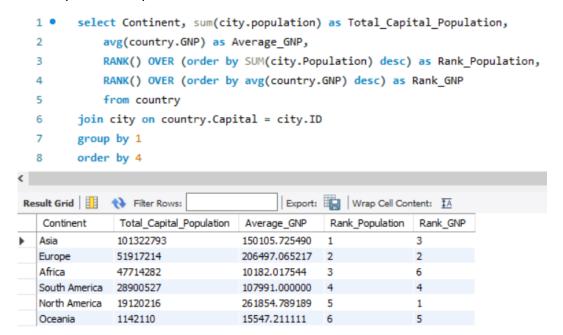
3. Tampilkan jumlah kota di tiap kawasan regional (Region)! Tampilkan hanya kawasan di Benua Asia dan Eropa, serta tambahkan nomor sesuai jumlah kawasan regional di tiap benua (Continent)!

Gunakan tabel City dan Country!



Window Function

- 4. Segmen konsumen yang potensial biasanya banyak tinggal di daerah ibukota negara. Meskipun, tidak menutup kemungkinan kota di luar ibukota juga mengalami perkembangan secara pesat, baik secara kuantitas pasar maupun daya beli konsumen. GNP suatu negara tidak sedikit yang disumbang perusahaan-perusahaan yang beroperasi di daerah ibukota. Terkadang pabriknya di luar ibukota, namun kantor pusatnya akan ditempatkan di ibukota. Sehingga, warga ibukota merupakan pasar potensial, karena banyak dari mereka yang bekerja di perusahaan-perusahaan besar penyumbang GNP nasional. Maka, GNP kurang lebih juga mencerminkan daya beli warga di ibukota suatu negara. Untuk menyusun strategi global, sebuah multinational company membutuhkan data peringkat benua berdasarkan jumlah populasi warga ibukota dan peringkat benua berdasarkan rata-rata GNP semua negara di benua tersebut.
 - Tulis query SQL dari tabel yang tersedia database World untuk mendapatkan output tabel seperti di bawah ini!



Menurut analisis Anda, benua manakah yang perlu diprioritaskan untuk pemasaran produk perusahaan?

Berdasarkan hasil query diatas, fokus utama pemasaran produk perusahaan sebaiknya diarahkan ke **Eropa** dan **Asia**, kemudian diikuti oleh **Amerika Utara**.

Eropa: Memiliki rata-rata GNP tinggi dan populasi ibu kota besar membuatnya menjadi target utama.

Asia: Populasi ibu kota yang sangat besar dan rata-rata GNP yang cukup tinggi menjadikannya pasar yang sangat potensial.

Amerika Utara: Meskipun populasinya lebih kecil, GNP rata-rata tertinggi menunjukkan daya beli yang kuat.

Window Function

5. Sebuah multinational company lain memiliki pendekatan strategi yang lain. Bukan dengan pendekatan benua prioritas target pasar, melainkan langsung menyasar negara prioritas. Perusahaan ini juga tidak menekankan kuantitas pasar (market size), tapi lebih ke daya beli pasar (consumer's buying power). Salah satu aspek yang mencerminkan daya beli pasar di suatu negara adalah GNP. Asumsinya semakin tinggi GNP suatu negara, maka semakin prioritas menjadi target product marketing. Dengan hanya menyasar negaranegara yang menyumbang 80 persen dari total GNP Global, maka operasi pemasaran akan lebih efisien. Perusahaan menugaskan Anda untuk mendapatkan output table seperti di bawah ini dari World Database.

Tulis SQL query untuk menampilkan:

- Nama negara prioritas,
- Persentase GNP tiap negara dibandingkan total GNP Global,
- Nilai kumulatif (Moving Sum) dari persentase GNP hanya sampai 80 persen saja,
- Peringkat berdasarkan persentase GNP, dan
- Kelompokkan negara-negara prioritas ini ke dalam 4 kelompok Market Priority

