**PROMO EFFECTIVENESS REVIEW**

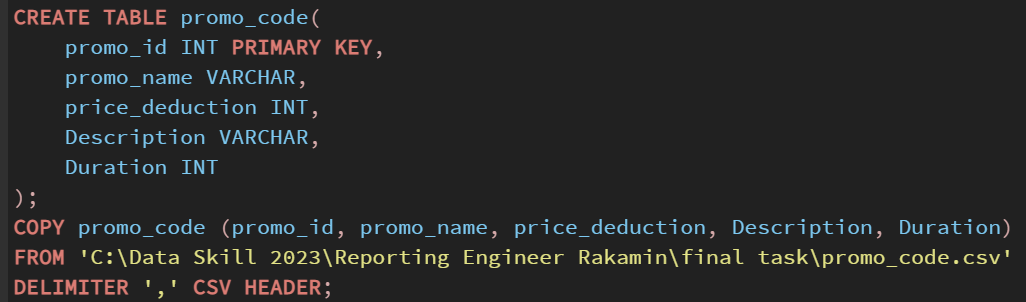
**CASE :**

Setiap 6 Bulan sekali (Akhir Semester) Omnichannel Jubelio mengadakan *Promo Effectiveness Review*, untuk melihat efektivitas dari PROMO CODE terhadap total penjualan dari salah satu marketplace.

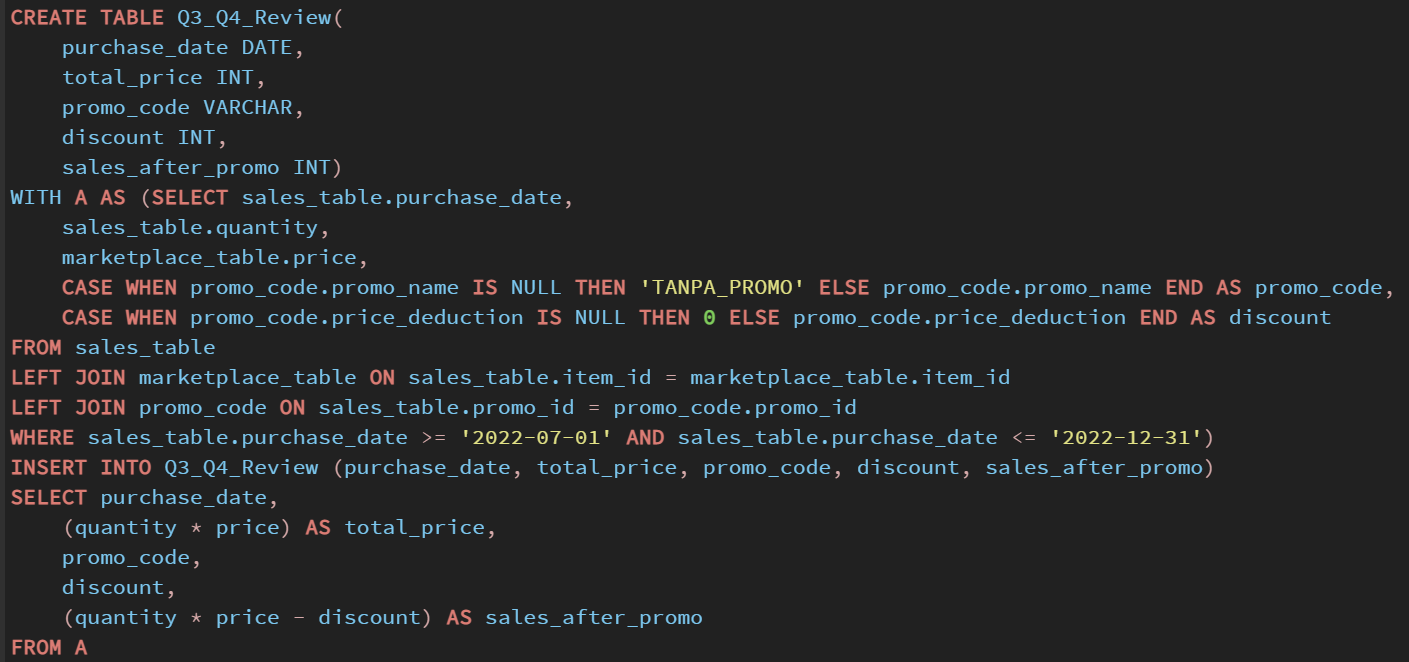
Sebagai reporting engineer ada beberapa Task yang perlu anda lakukan.

1. Mengaplikasikan Promo Code dari Tim Budgeting.
2. Membuat Table Laporan Khusus Quartal ke 3 dan 4.
3. Melakukan Summary dan Visualisasi dari Hasil Data Table Quartal ke 3 dan 4.
4. Membuat Shipping Label Khusus Bulan December.

Untuk menjawab pertanyaan 1 sampai 3.

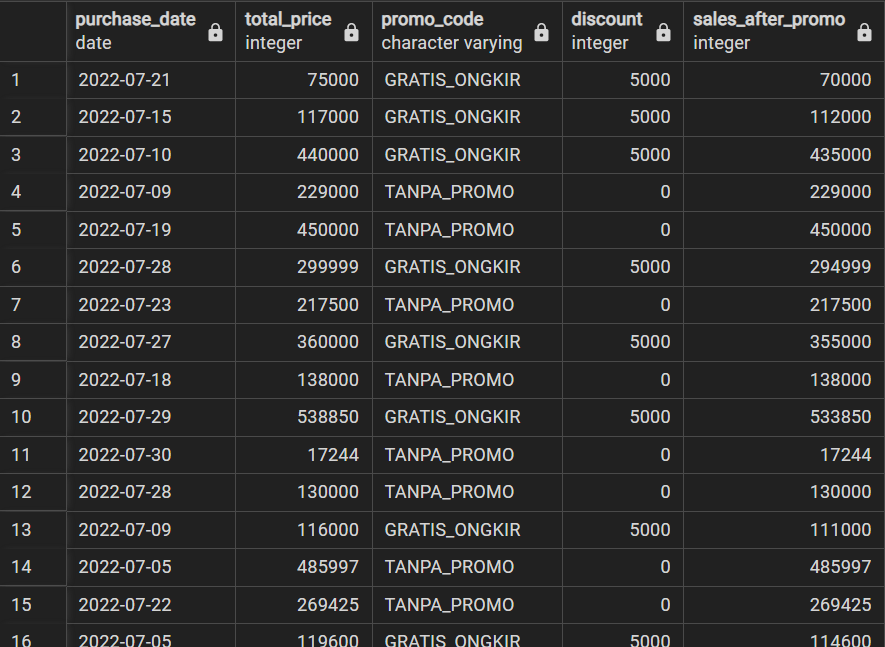
1. Pertama buat database jubelio di RDBMS postgreSQL, lalu import file Task5\_DB yang berisi buyer\_table, marketplace\_table, sales\_table, seller\_table, shipping\_table ke dalam database tersebut.
2. Setelah itu, import juga promo\_code.csv ke dalam database yang sama. Menggunakan query berikut ini. 
3. Setelah semua data terimport, kita buat table Q3\_Q4\_Review menggunakan 'CTE' dan 'INSERT with SELECT STATEMENT'. Table Q3\_Q4\_Review berisi kolom purchase\_date, total\_price, promo\_code, discount, sales\_after\_promo. Total price didapatkan dari mengalikan quantity dari sales\_tabel dengan price dari marketplace\_table. sales\_after\_promo didapatkan dari mengalikan quantity dari sales\_tabel dengan price dari marketplace\_table lalu dengan mengurangi kolom discount yang didapatkan dari price\_deduction pada table promo\_code. Agar kolom discount dan promo\_code tidak menghasilkan null, ubah null menggunakan CASE STATEMENT.

Untuk querynya dapat dilihat dari gambar dibawah ini.



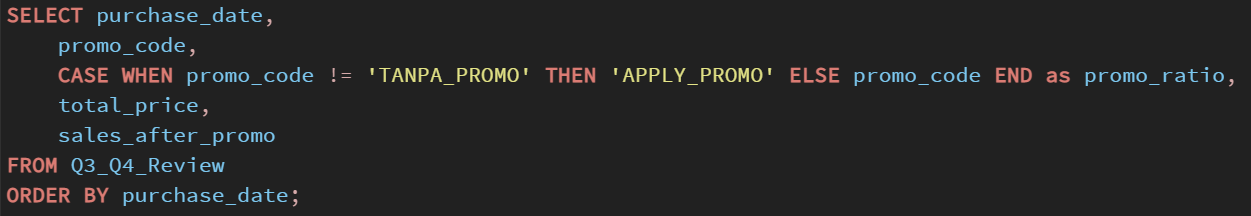
1. Selanjutnya export table Q3\_Q4\_Review untuk membuat summary dan visualisasi di Microsoft Excel.

Result table Q3\_Q4\_Review :

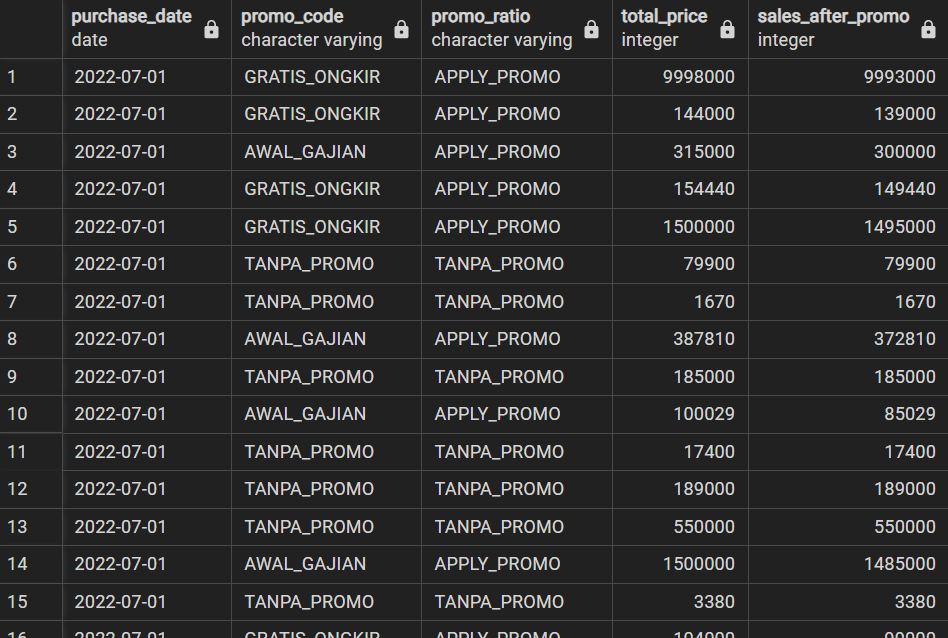


Jika ingin membuat ratio antara pengguna yang memakai kode promo dan tidak memakai kode promo. Kita tambahkan kolom ratio pada tabel Q3\_Q4\_Review dengan menggunakan CASE STATEMENT.

Query :



Result :



Visualisasi data menggunakan Microsoft Excel:



Interpretasi hasil visualisasi :

* Kode promo bulanan yang ditawarkan AWAL\_GAJIAN dan GRATIS\_ONGKIR.
* Penjualan di Q3 mengalami penurunan dan Penjualan di Q4 tidak menentu.
* Penjualan di akhir Q4 mengalami peningkatan sangat tinggi, hal tersebut mungkin disebabkan karena beragamnya kode promo yang ditawarkan.

Rekomendasi :

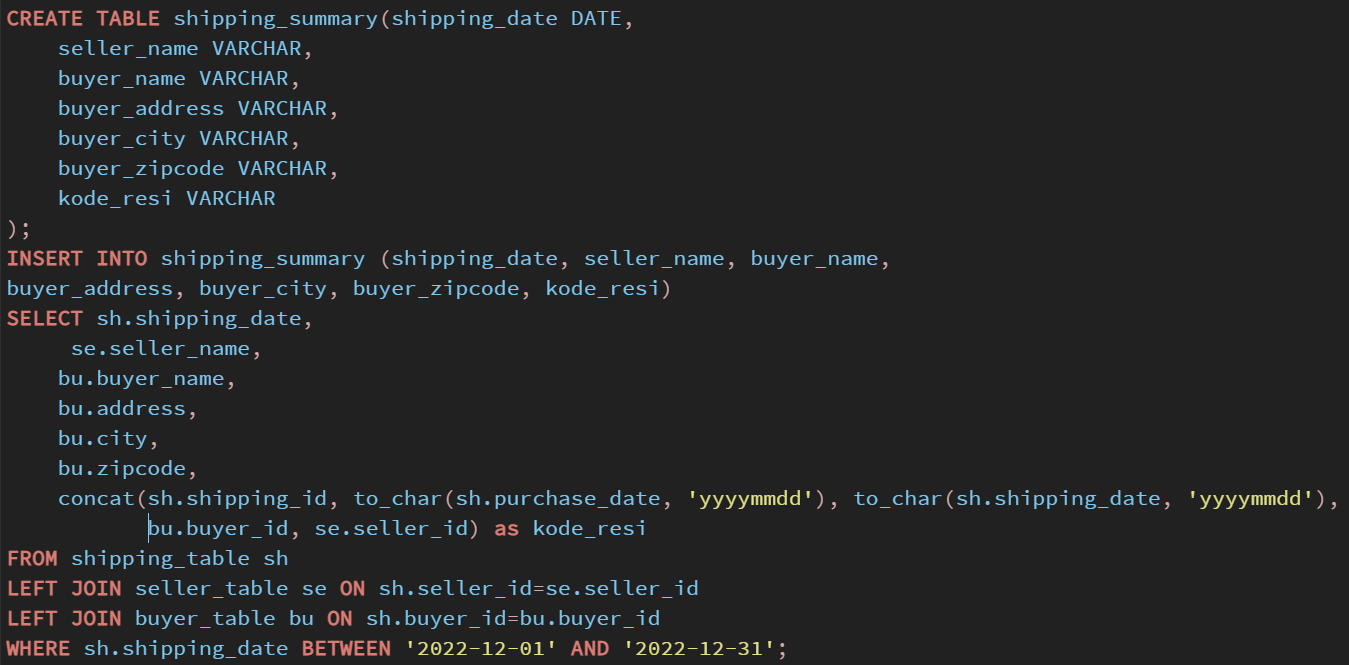
* Meningkatkan jumlah kode promo yang ditawarkan setiap bulannya.
* Memberikan pengingat notifikasi pada setiap pengguna untuk belanja menggunakan kode\_promo.
* Membuat campaign atau bekerja sama dengan KOL specialist dan influencer untuk mengajak belanja dengan menggunakan kode promo.

**Untuk membuat shipping label pada bulan desember:**

1. Pertama, buat table shipping\_summary hanya pada bulan desember didatabase yang sama menggunakan 'INSERT with SELECT STATEMENT'. Table berisi kolom shipping\_date, seller\_name, buyer\_name, buyer\_address, buyer\_city, buyer\_zipcode dan kode resi. Kode resi didapatkan dengan menggabungkan kolom shipping\_id - purchase\_date - shipping\_date (“YYYYMMDD”) - buyer\_id - seller\_id).

Query untuk membuat table ini dengan menghubungkan shipping\_table dengan seller\_table dan buyer\_table.

Query :



1. Export dan save hasil table.

Link table : shipping\_summary

1. Selanjutnya buat label di Microsoft word dengan layout 2 Across dan 5 Down serta format buyer\_name, buyer\_address, buyer\_city, buyer\_zipcode, dan kode resi.

Result label\_shipping:

