

# Customer Segmentation with RFM Method

Internship Mizan Amanah  
Kelompok Offline Donasi



# Daftar Isi

1

Define  
Business  
problem

5

Agreement  
Analytic

2

Data  
Understanding

6

Data  
Preparation

3

Derive  
Specific  
Goal

7

Data  
Analytics &  
Scientist

4

Conclude  
Objective

8

Design  
report &  
Dashboard



**Define Business Problem**

Customer  
segmentation untuk  
mizan amanah

# Data Understanding

Dataset diambil dari donasi offline di lembaga Mizan Amanah dari bulan Januari 2021 s/d Desember 2021

Terdiri dari 7 column	No	Nominal
	Kode	Tanggal Donasi
	Akad	Metode Pembayaran
	Muzaki	

# Data Understanding

Jumlah Dataset Perbulan	Januari: 7920 Data	Agustus: 7948 Data	Pembagian Jenis Akad:
	Februari: 6783 Data	September: 7063 Data	1. Zakat
	Maret: 7349 Data	Oktober: 7862 Data	2. Zakat Mal/Profesi
	April: 8941 Data	November: 7493 Data	3. Sedekah
	Juni: 6156 Data	Desember: 458 Data	4. Infak
	Juli: 7071 Data		5. Beasiswa
			6. Wakaf Masjid
			7. Nazar
			8. Fidyah
			9. KPY

# Derive Specific Goal

Memutuskan bagaimana hubungan pelanggan di setiap segmen untuk memaksimalkan nilai setiap pelanggan untuk bisnis.



# Conclude Objective

Kami akan membuat segmentasi-segmentasi customer berdasarkan kriteria tertentu sehingga klien bisa lebih memfokuskan customer mana yang perlu diprioritaskan.



# Agreement Analytic

## Recency, Frequency, & Monetary Value

- Recency :
  - mengacu pada terakhir kali pelanggan melakukan pembelian.
- Frequency:
  - mengacu pada berapa kali pelanggan telah melakukan pembelian dalam jangka waktu tertentu.
- Monetary Value:
  - mengacu pada jumlah uang yang telah dihabiskan pelanggan dalam jangka waktu yang sama.

# Data Preparation

## Data Collection

- Menyimpan data yang sudah didapatkan dari mizan amanah berupa data Offline donasi dari bulan Januari s/d bulan Desember ke dalam Google Drive.
- Mengimport data dari masing masing bulan dan Menyatukan data tersebut kedalam satu file yang nantinya akan disimpan ke dalam Google drive kembali.



# Data Preparation

## Data Preprocessing (Data Cleaning, Handling Anomali)

01

menggabungkan  
semua data  
menjadi 1 data  
lalu  
menambahkan  
kolom Nama asli

02

Mendrop  
kolom No dan  
Mereset index

03

Mengubah  
nama pada  
kolom Muzaki  
menjadi huruf  
kecil semua

04

Menghilangkan  
singkatan di  
depan/sebutan  
seperti "Bp", "Bpk",  
"ibu", "kel", Dll.  
pada nama di  
kolom Muzaki

05

Menghilangkan  
spasi dan tanda  
titik pada nama  
di kolom Muzaki

# Data Preparation

## Data Preprocessing (Data Cleaning, Handling Anomali)

06

Mendrop nilai kosong yang ada di kolom Muzaki by row

07

Mendrop nama "hamba Allah" dan variasinya di kolom Muzaki by row

08

Menghilangkan tanda titik di kolom Nominal dan Mengubah tipe data menjadi tipe data integer

09

Mengisi data kosong pada kolom Nominal serta angka anomali dengan metode median berdasarkan metode pembayaran

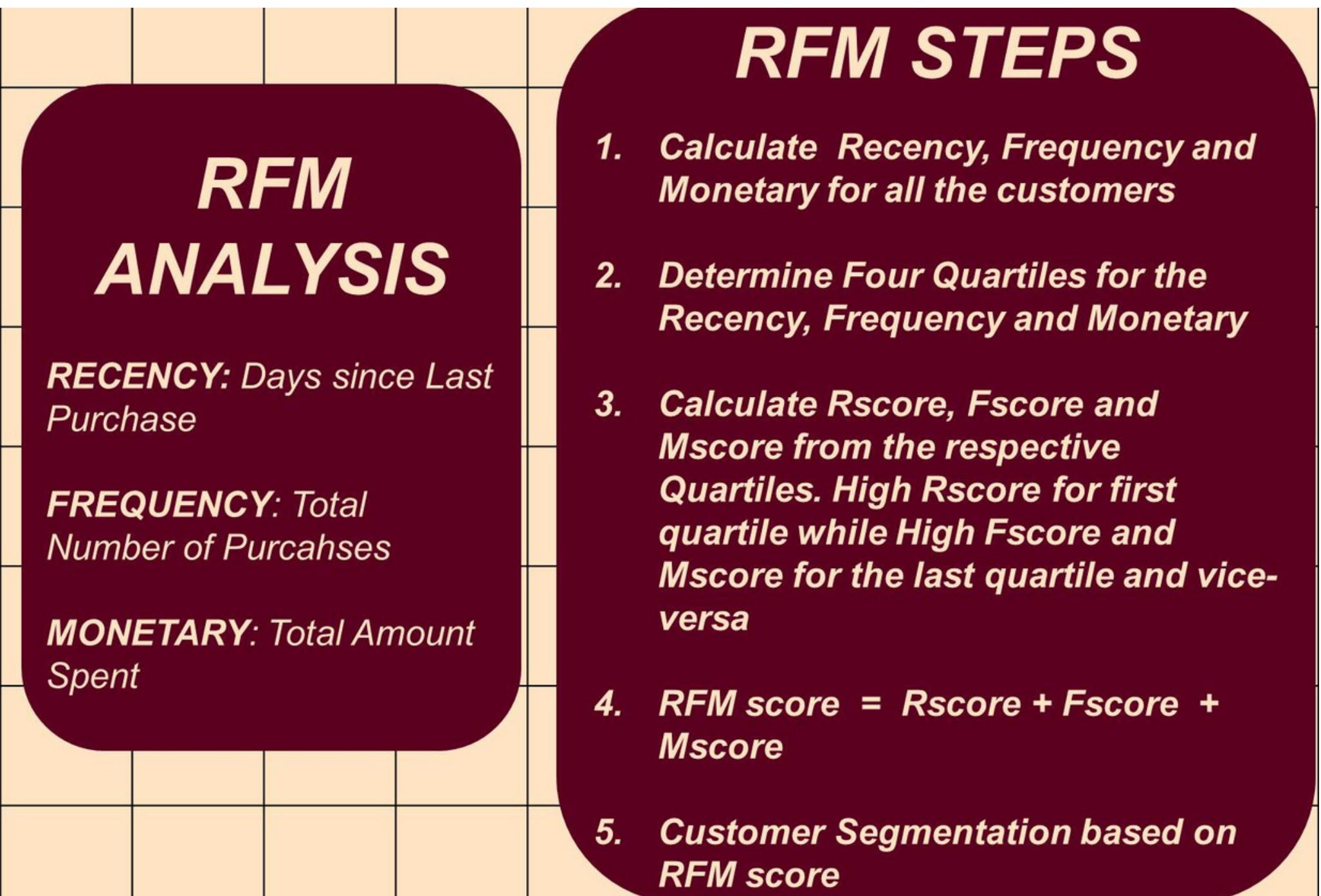
10

Menghilangkan nama di kolom Muzaki yang berupa angka kemudian merubah nama Muzaki kembali ke nama asli

A photograph of three business professionals—two men and one woman—looking intently at a laptop screen. They are dressed in professional attire, with one man in a dark suit and the other in a white shirt. The woman is wearing glasses and a patterned blazer. The scene is set in an office environment with a white wall and a window in the background.

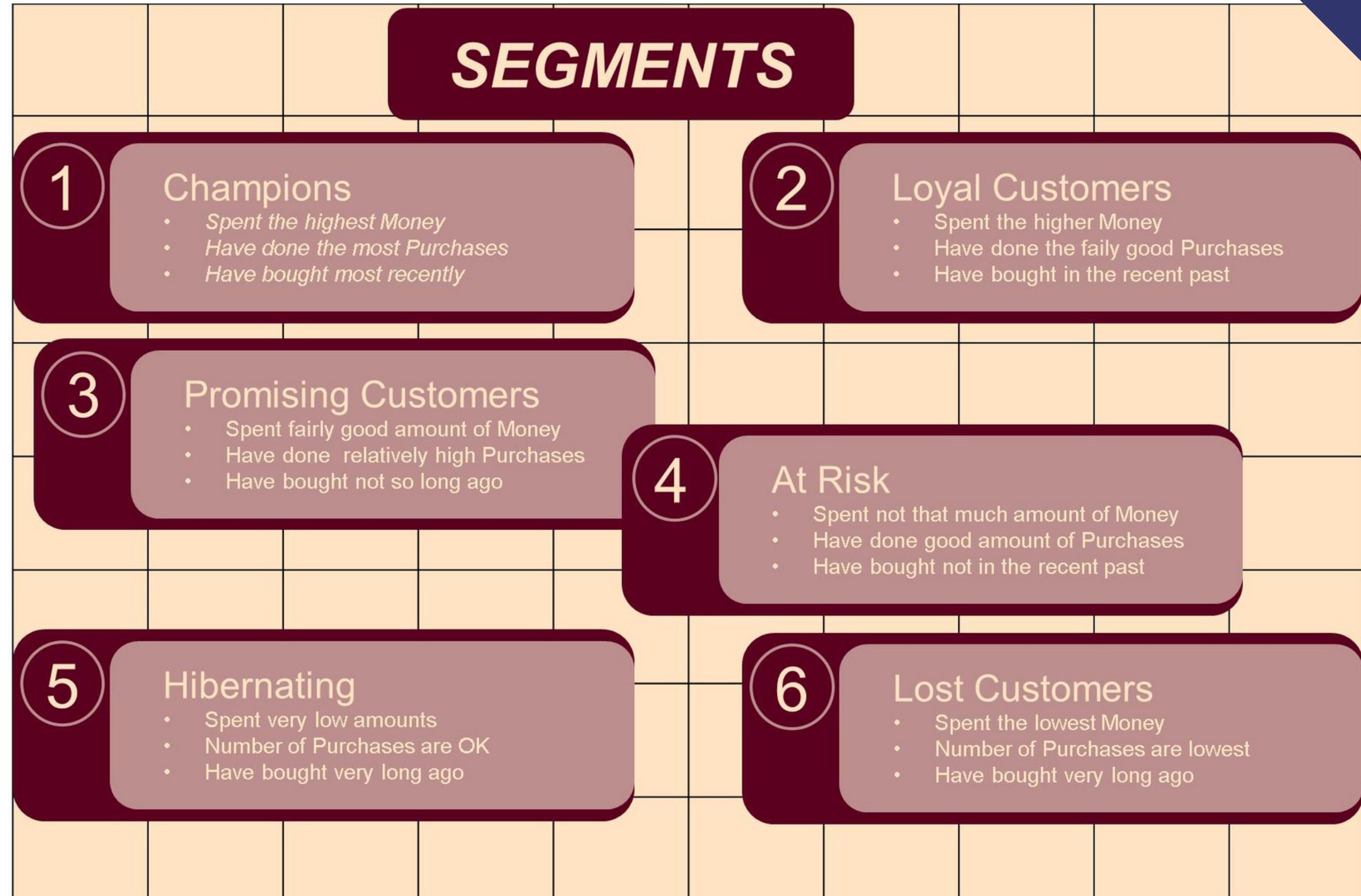
# Data Analytics & Scientist

## Costumer Segmentation dengan metode RFM untuk analisis data



# Data Analytics & Scientist

Membagi segmentasi costumer kedalam 6 jenis costumer



# Report & Dashboard

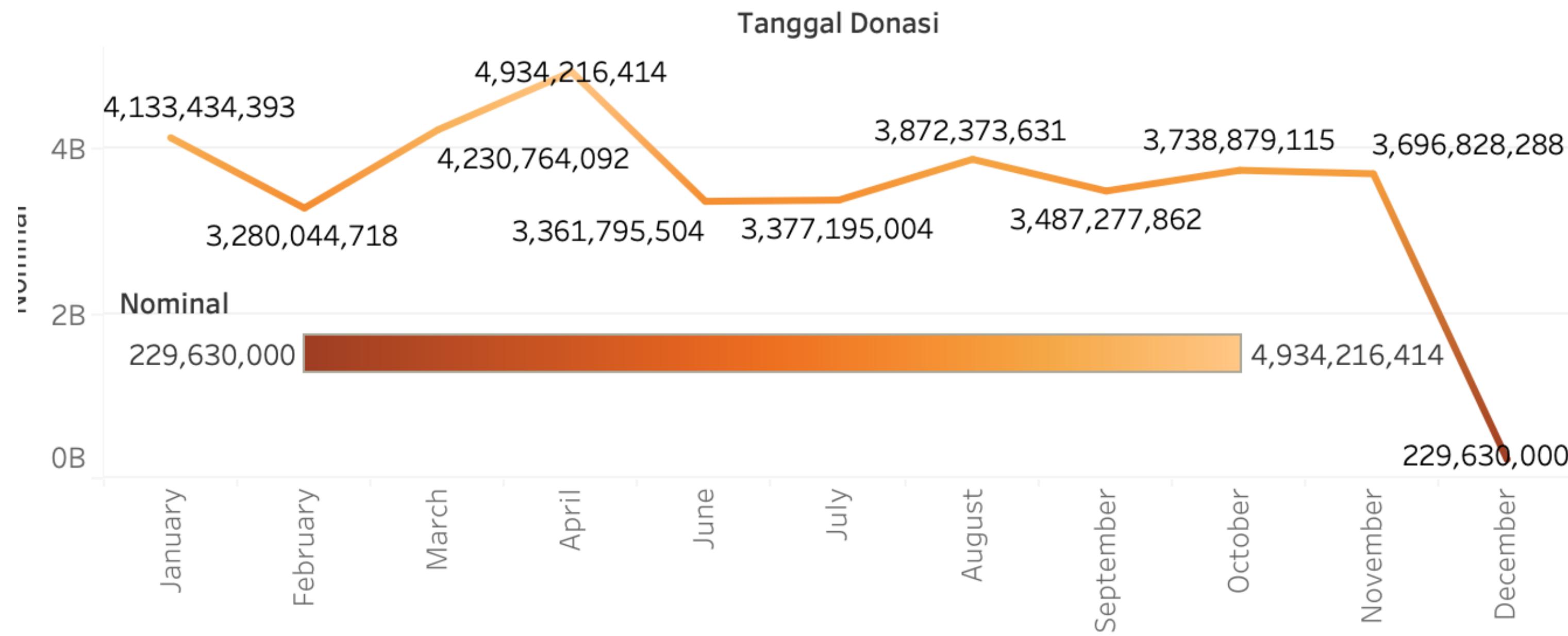
## Menjawab pertanyaan menggunakan visualisasi dan dashboard

1. Bagaimana tren total donasi penggunaan platform Mizan Amanah selama 1 tahun? pada bulan apa platform ini memiliki pengguna tertinggi atau terendah?
2. Apa kategori donasi terbesar menggunakan mizan Amanah?
3. Segmen customer apa yang paling berkontribusi terhadap total jumlah donasi?



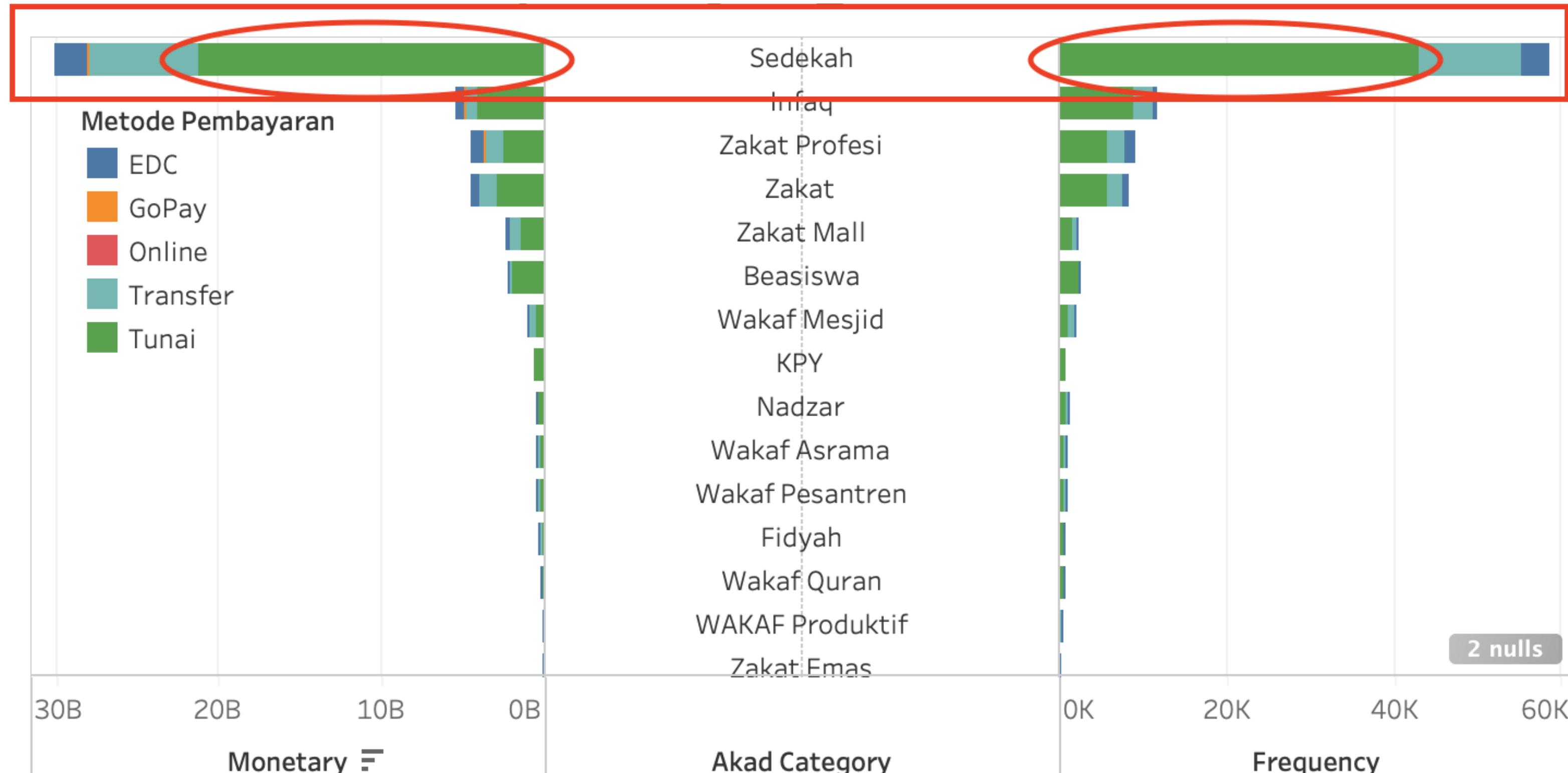
# Report & Dashboard

## Total Donasi per Bulan



# Report & Dashboard

## Nominal donasi berdasarkan Akad dan Metode Pembayaran



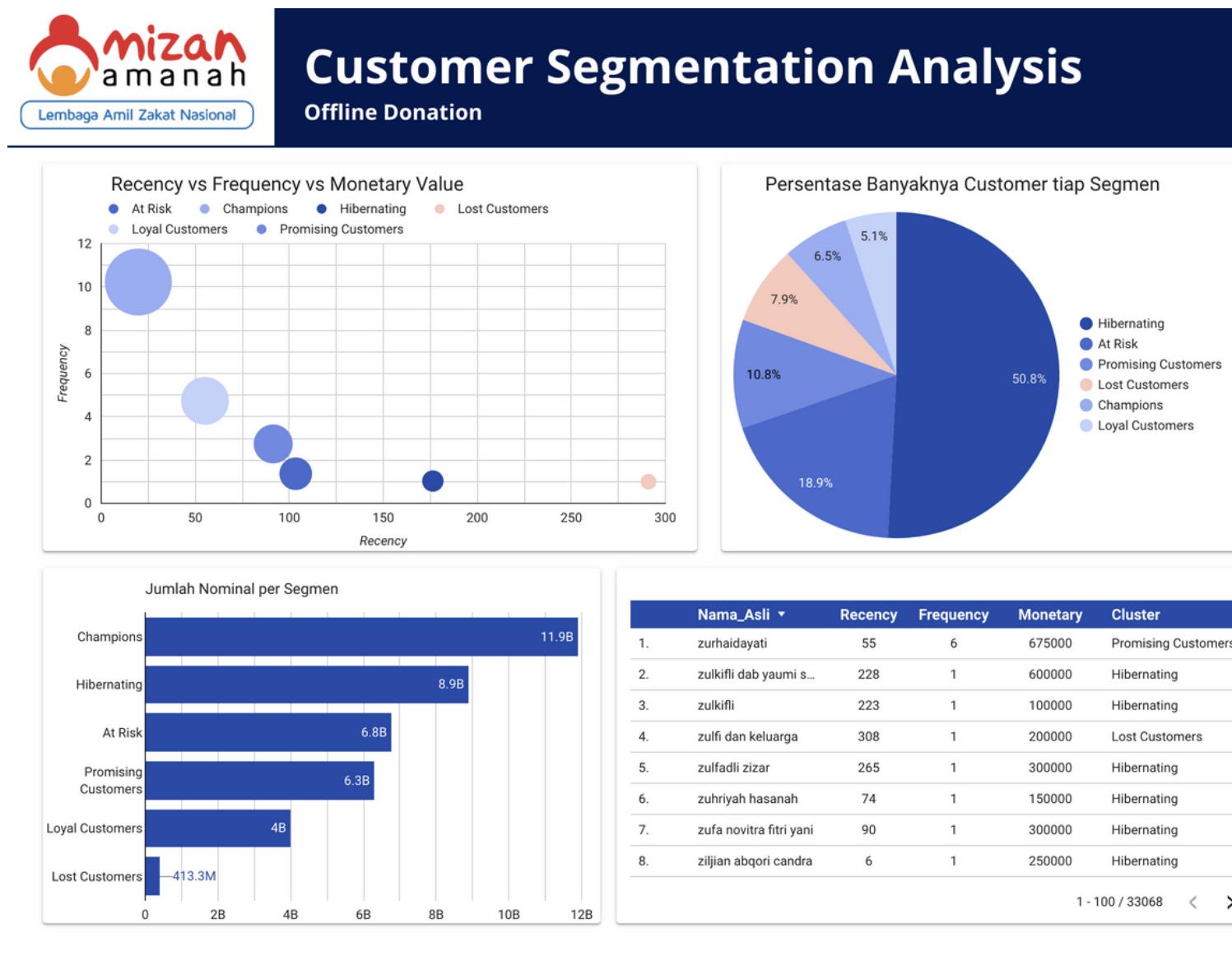
# Report & Dashboard

1. Champions
2. Loyal Customer
3. Promising customer
4. At-risk
5. Hibernating
6. Lost Customer

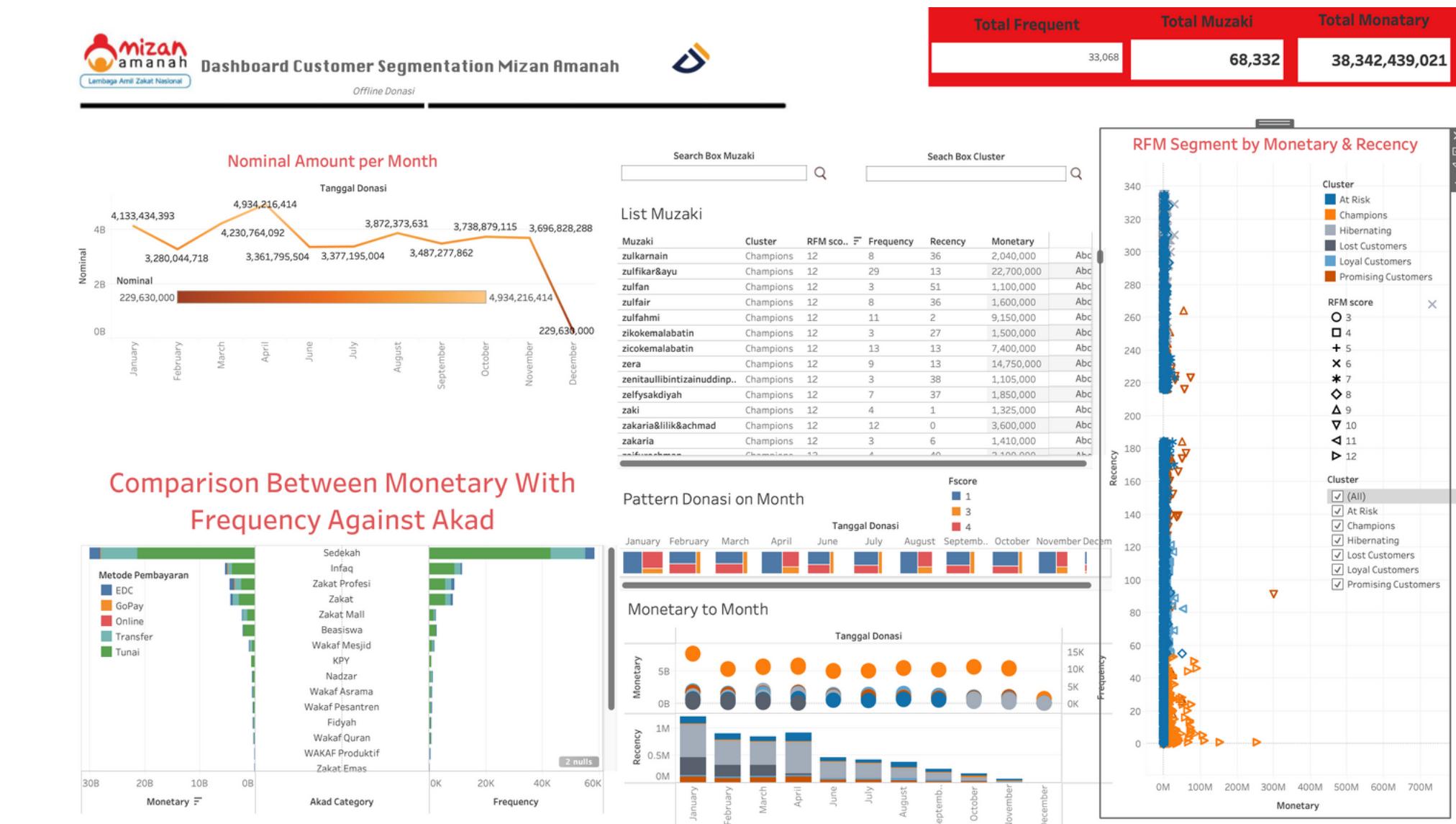


# Our Dashboard

## Google Data Studio



## Tableau Tools





THANK YOU