

Ruko Modern Kav A16-A17, Jl Loncat Indah, Tasikmadu, Kota Malang 65143 No. Telepon 0812-1212-2388, Email: suratkita@gmail.com

ANALISIS CHURN PELANGGAN

Churn pelanggan mengacu pada persentase pelanggan yang berhenti menggunakan produk atau layanan perusahaan selama periode waktu tertentu. Bisnis menganalisis churn untuk memahami apa yang menyebabkan pelanggan pergi, dengan melihat faktor-faktor seperti informasi demografis, layanan yang dipilih, dan detail akun pelanggan. Dengan cara ini, mereka dapat mengidentifikasi pelanggan berisiko lainnya yang mungkin pergi dan mengambil tindakan untuk mempertahankannya.

Salah satu cara untuk mengatasi masalah ini adalah dengan menggunakan Scikit-learn untuk membangun pohon keputusan, yang dapat membantu memprediksi pelanggan mana yang berisiko pergi setelah dilatih tentang data churn. Kaggle menawarkan kumpulan data churn (tercantum di atas) untuk memulai, bersama dengan berbagai buku catatan kumpulan data yang berisi kode sumber unik yang dapat Anda coba..

Dataset: https://www.kaggle.com/datasets/blastchar/telco-customer-churn/data











