

MANDIRI SEKURITAS  
Data Analyst

# TECHNICAL TEST 1 **ANALISIS PERILAKU PENGGUNA**

DIMAS PUTRA KURNIAWAN



# DATASET



## USERS DATA

users id  
age  
gender  
per capita  
income  
total debt  
credit score

## CARDS DATA

card id  
client id  
card  
brand  
credit  
limit

## TRANSACTION DATA

date  
client id  
amount  
card id

# TARGET ANALISA



1.

Mengetahui jumlah Nasabah Yang Memiliki Credit Score rendah berdasarkan gender

3.

Mengetahui Segmentasi Nasabah Berdasarkan Usia

5.

Mengetahui Card Brand Yang Paling Banyak Diminati Nasabah

2.

Mengetahui jumlah Uang Transaksi Setiap Bulan

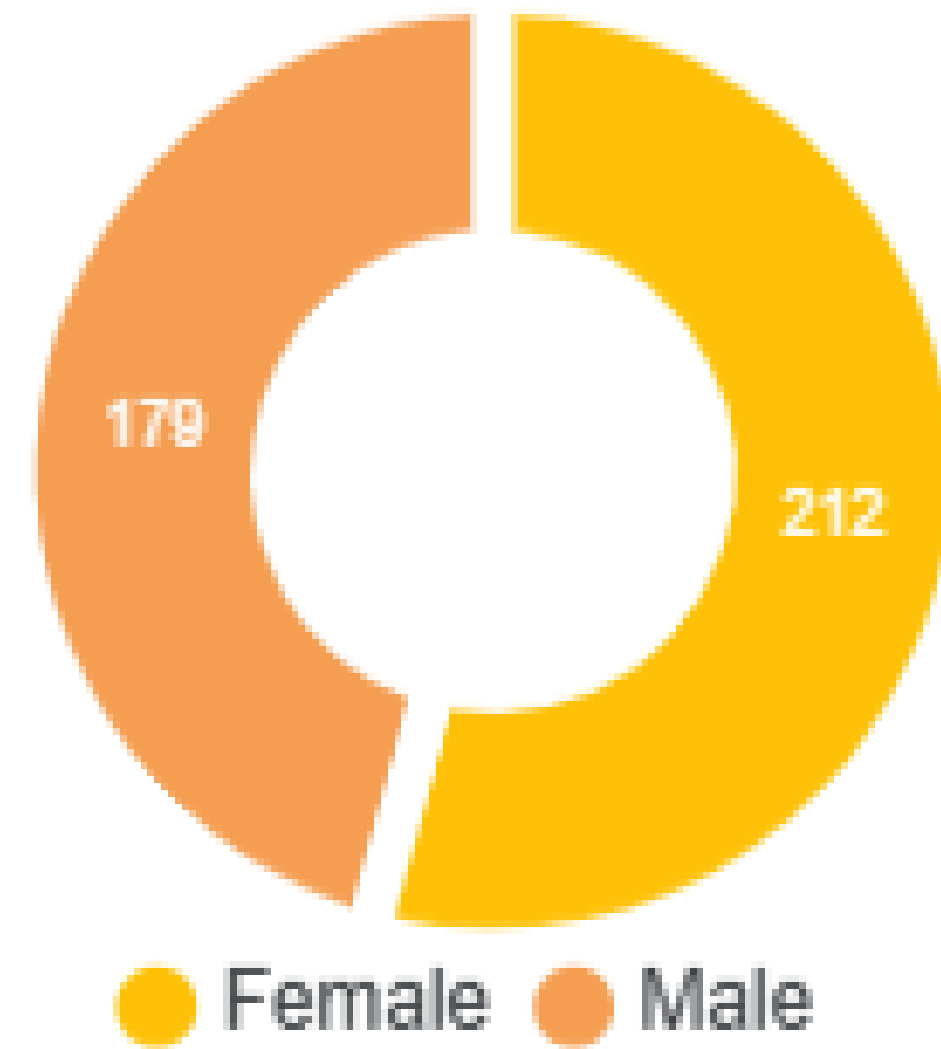
4.

Mengetahui Pengaruh Antara Pendapatan per kapita dan Hutang Terhadap Credit Score

# GENDER

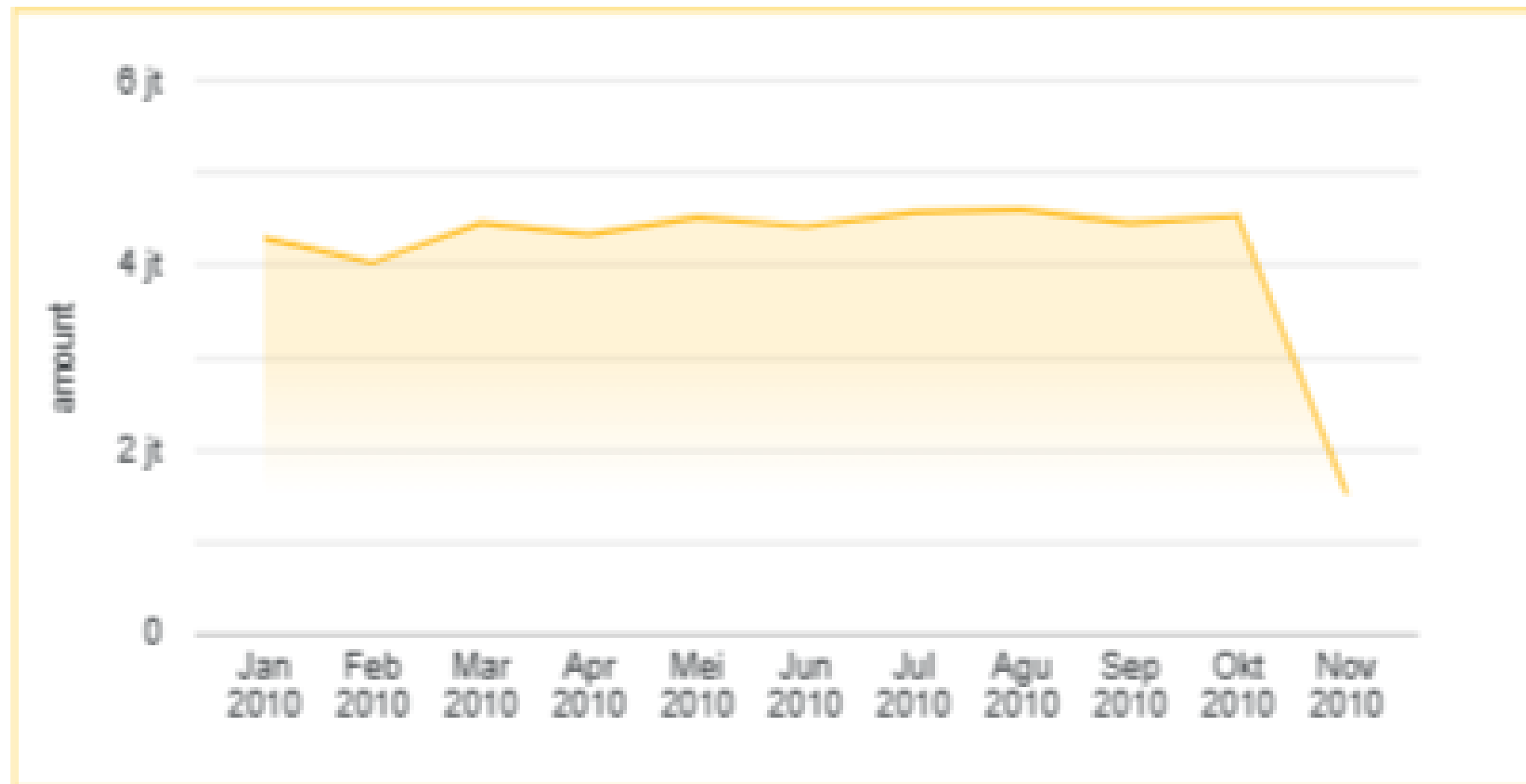
1.

Mayoritas nasabah yang memiliki nilai skor kredit kurang dari sama dengan 660 atau skor kredit rendah adalah perempuan (*female*). Oleh karena itu, nasabah yang dapat dijadikan sebagai target pemasaran adalah laki-laki (*male*) sehingga dapat mengurangi risiko kredit macet atau permasalahan lainnya



**Skor Kredit Rendah**

# JUMLAH UANG TRANSAKSI

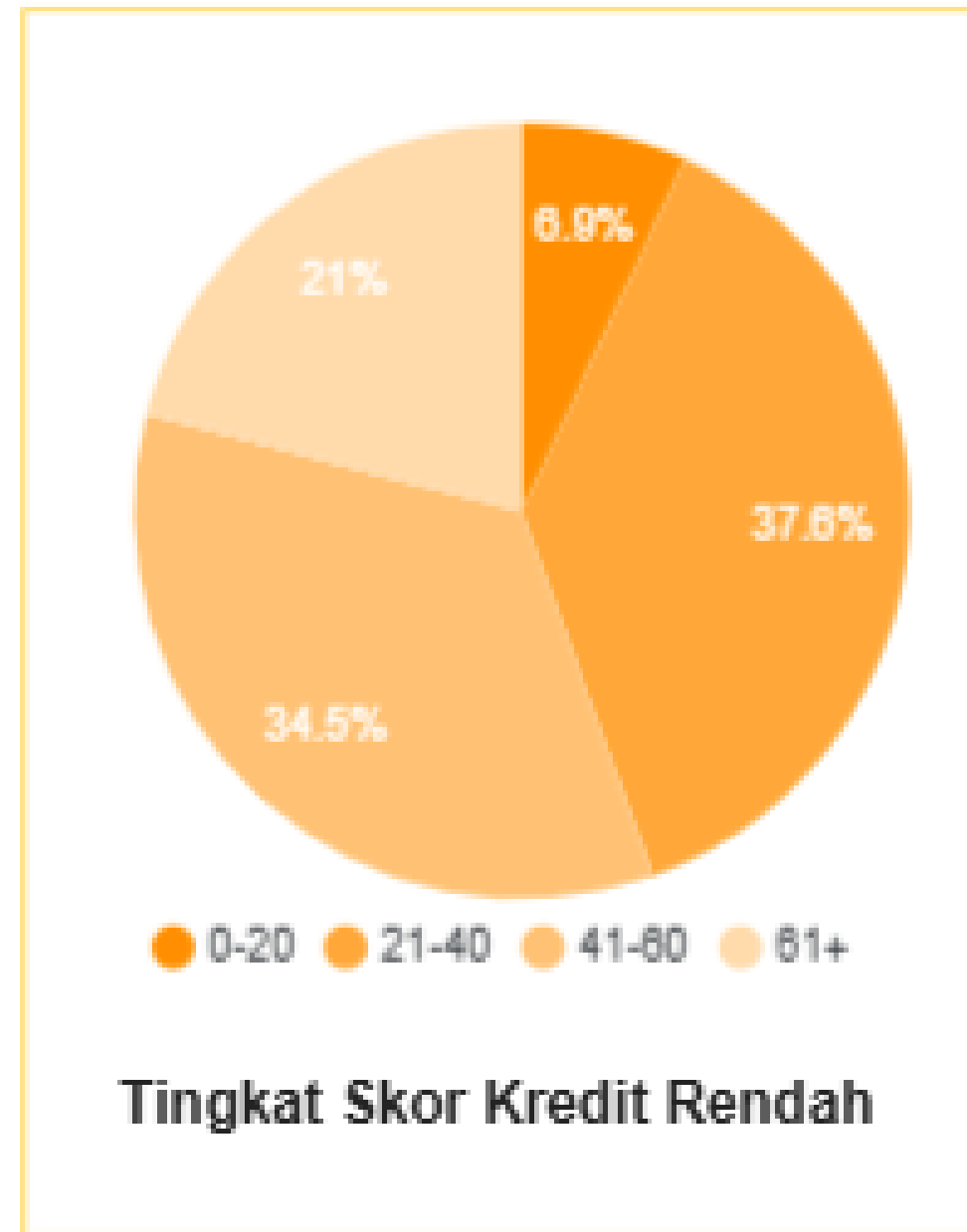
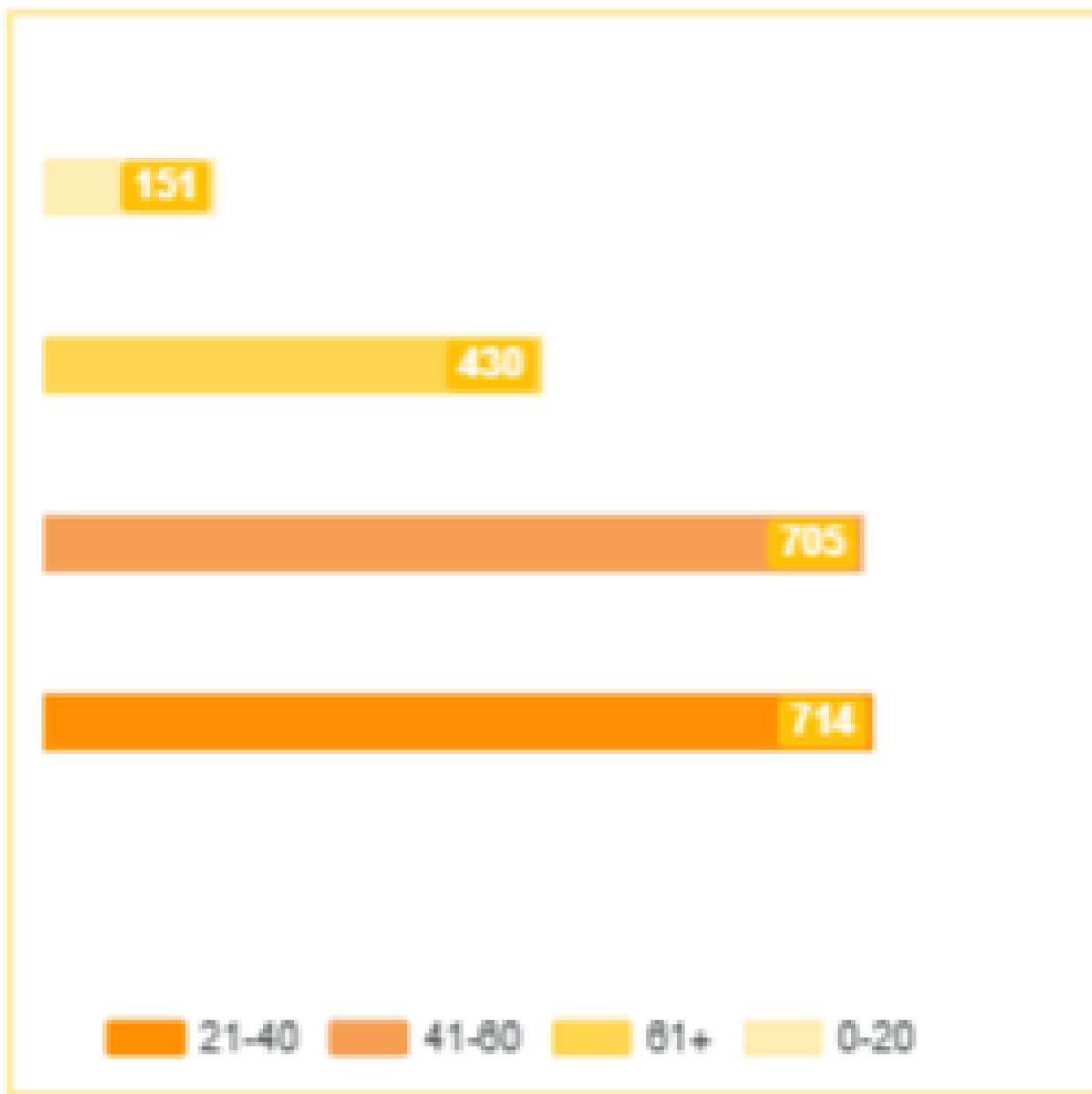


2.

Berdasarkan data, Jumlah nominal transaksi relatif stabil pada tiap bulan dengan jumlah nominal tertinggi yaitu pada bulan Oktober. Sedangkan, pada bulan November mengalami penurunan drastis sebesar 66,54%. Hal tersebut terjadi kemungkinan terdapat permasalahan massal atau tragedi dalam regional tersebut yang mengakibatkan turunnya minat nasabah dalam transaksi barang.

# SEGMENTASI NASABAH

3.



Berdasarkan data, mayoritas pengguna adalah nasabah anak muda yang termasuk ke kelompok rentang umur 21-40 sebanyak 714 nasabah. Akan Tetapi, nasabah yang termasuk ke kelompok tersebut memiliki rata-rata skor kredit rendah yaitu berjumlah sebanyak 37,6%. Kelompok nasabah 41-60 lebih efektif dengan lebih rendahnya skor kredit rendah dengan jumlah nasabah yang besar.

# KATEGORI DTI (DEBT TO INNCOME)

4.

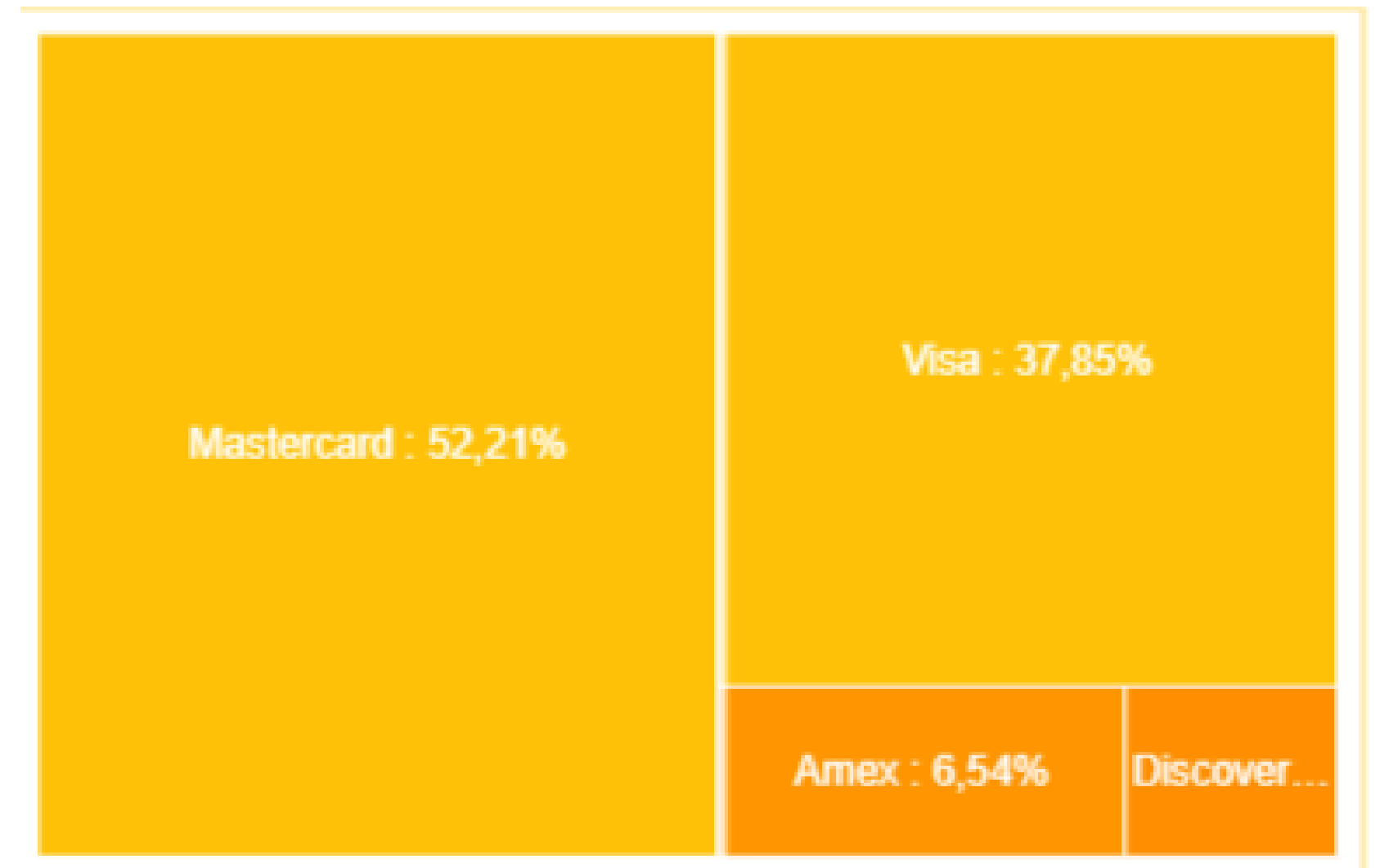
Kategori sehat adalah kategori nasabah yang memiliki perbandingan hutang dan pendapatan per kapita dibawah 35%, kategori cukup sebesar antara 35% hingga 60%, dan kategori berisiko sebesar lebih dari 60%. Berdasarkan data, perbandingan tersebut memiliki pengaruh terhadap skor kredit, semakin rendah persentase perbandingan tersebut, semakin tinggi skor kredit nasabah.

Kategori DTI	id	credit_score ▾
Sehat	262	729,7
Cukup	40	719,65
Berisiko	1.698	706,42
1 - 3 / 3 < >		

# CARD BRAND

5.

Berdasarkan data card brand yang paling diminati oleh nasabah adalah Mastercard sebesar 52,21% dengan jumlah nasabah 3207 orang. Sedangkan card brand dengan jumlah nasabah paling sedikit atau kurang diminati nasabah adalah card brand discover





# KESIMPULAN

## STRATEGI PEMASARAN

Berdasarkan hasil analisis, strategi pemasaran yang direkomendasikan adalah meningkatkan intensitas promosi kepada calon nasabah berusia 41–60 tahun dengan jenis kelamin laki-laki, yang memiliki rasio utang terhadap pendapatan per kapita di bawah 35%. Waktu pelaksanaan yang optimal adalah pada pertengahan tahun, mengingat periode tersebut menunjukkan aktivitas transaksi yang tinggi dan stabil. Selain itu, brand kartu yang disarankan untuk difokuskan adalah Mastercard.



# THANK YOU

