



Dvd Rental

By Muhammad Fariz Rohman

INTRODUCTION

Basic and Intermediate SQL Queries dilakukan pada dataset dvdrental di beberapa negara. Fokus utama analisis ini adalah untuk memahami pola perilaku pelanggan. hal ini dapat menambah wawasan untuk memaksimalkan profit dalam perusahaan

Overview

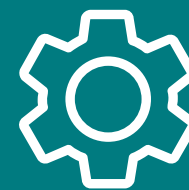
1 Data Overview



2 Diagram Dan Objective



3 Data Preparation



4 Hasil Dan Temuan



5 Rekomendasi



Data Understanding

Dataset Ini memiliki Table Sebanyak 15 Tables dan data tersebut dari tahun Februari 2007 Sampai Mei 2007 dengan Table :

▶ Actor	▶ Customers	▶ Language
▶ Addres	▶ Film	▶ Payment
▶ Category	▶ Film Actor	▶ Rental
▶ City	▶ Film Category	▶ Staff
▶ Country	▶ Inventory	▶ Store



Diagram Dan Objective

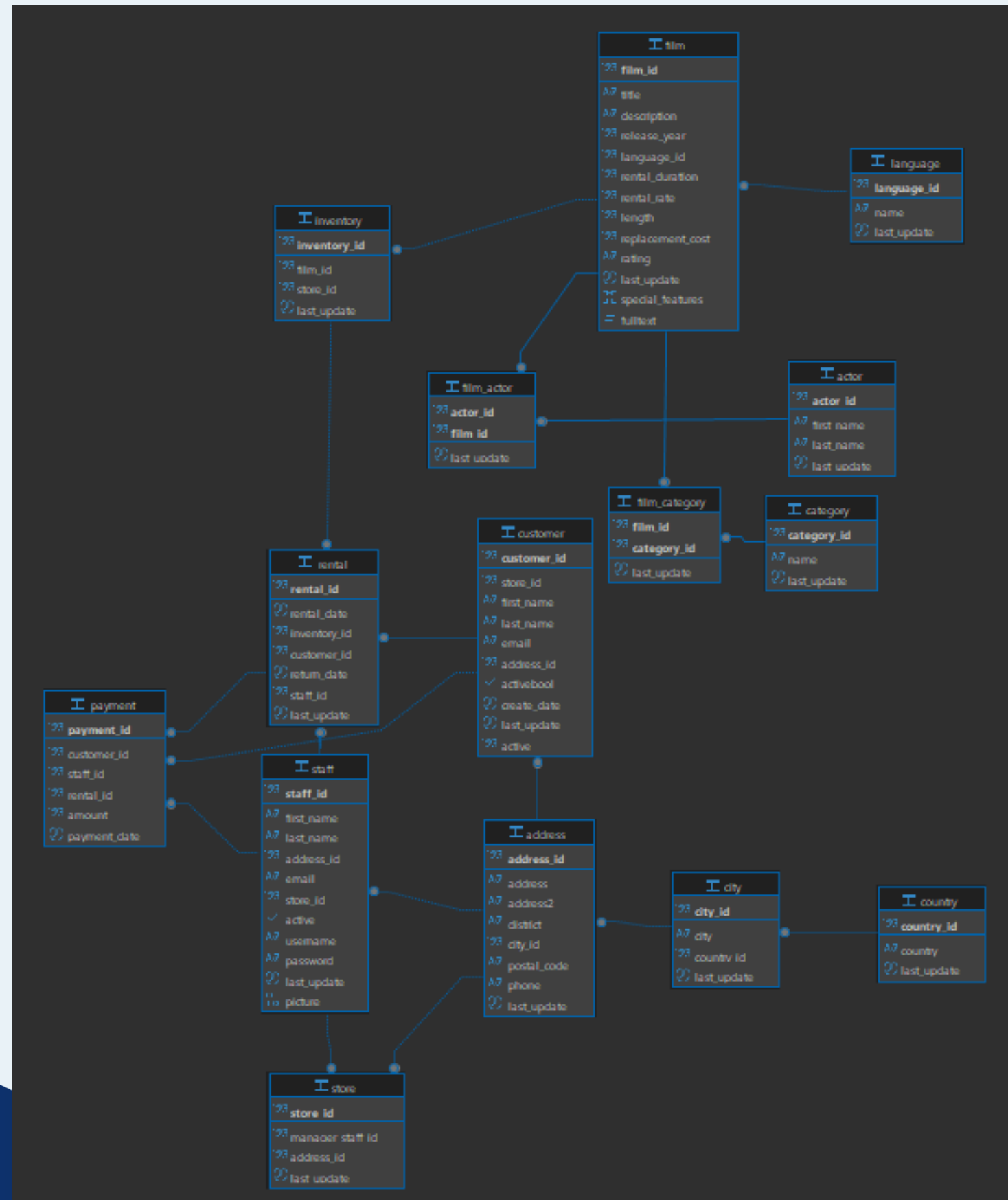
Menganalisis kontribusi pendapatan berdasarkan customer, film, kategori, dan waktu untuk mengidentifikasi sumber revenue utama. melakukan segmentasi pelanggan berdasarkan perilaku belanja menggunakan metode RFM (Recency, Frequency, Monetary). Lalu Hasil segmentasi diharapkan mampu memaksimalkan profit

Spesific Objective

- 1 Kategori film mana paling menguntungkan?**
- 2 Film apa yang paling sering disewa vs paling menghasilkan revenue?**
- 3 Tren revenue bulanan / tahunan?**
- 4 Segment mana yang berimpact kecil atau besar secara profit?**



DIAGRAM



Data Preprocessing

Cek Missing Value

No Missing Value

01

Cek Duplicated

No Duplicated

02

Cek Outlier

No Outlier

03

Dashboard

Basic Visualisasi On
Power BI

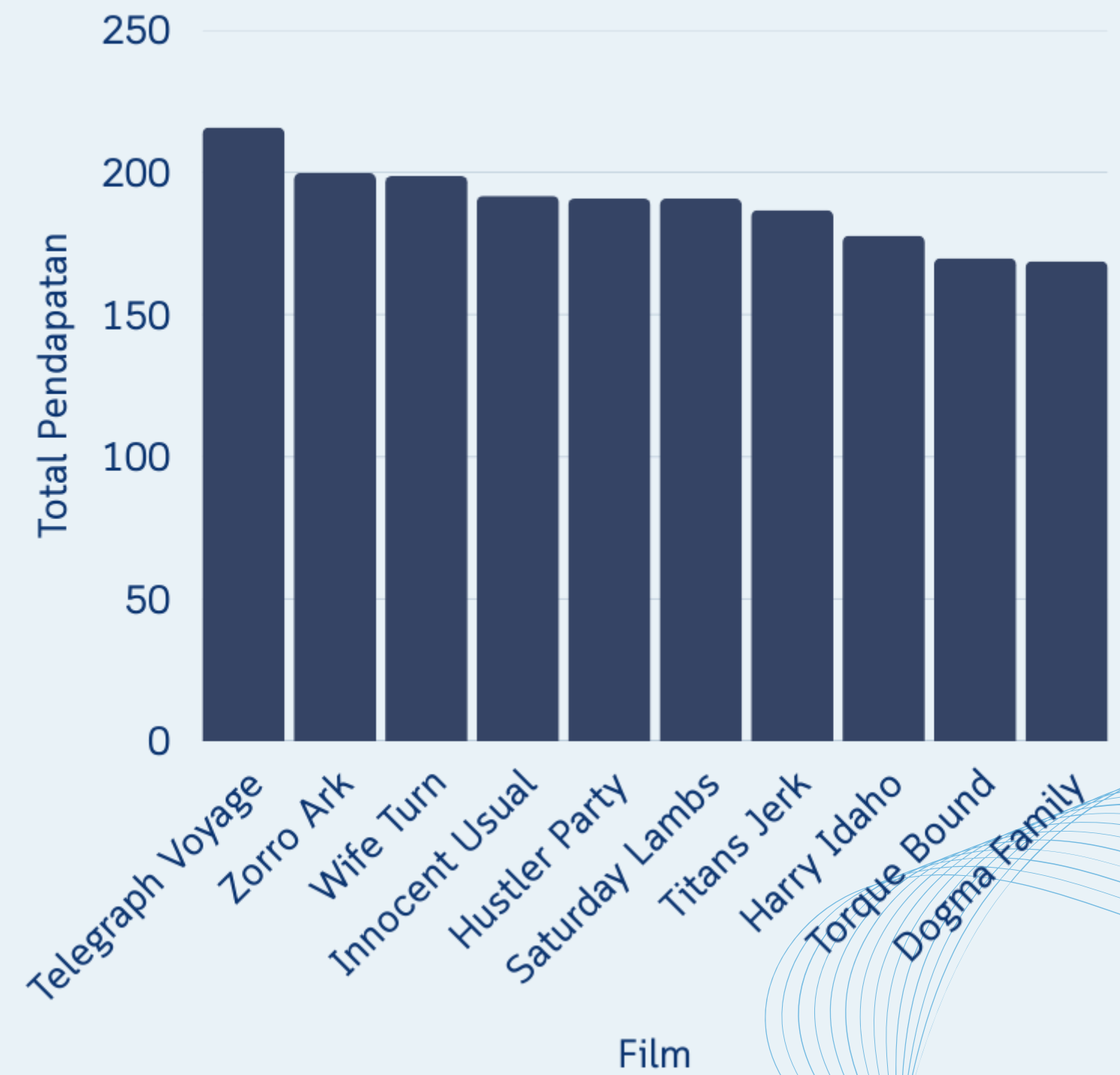
04

HASIL DAN TEMUAN

Insight :

Film dengan pendapatan tertinggi ialah Telegraph dengan total pendapatan sebesar 215.75 dollar

Total Pendapatan Per Film

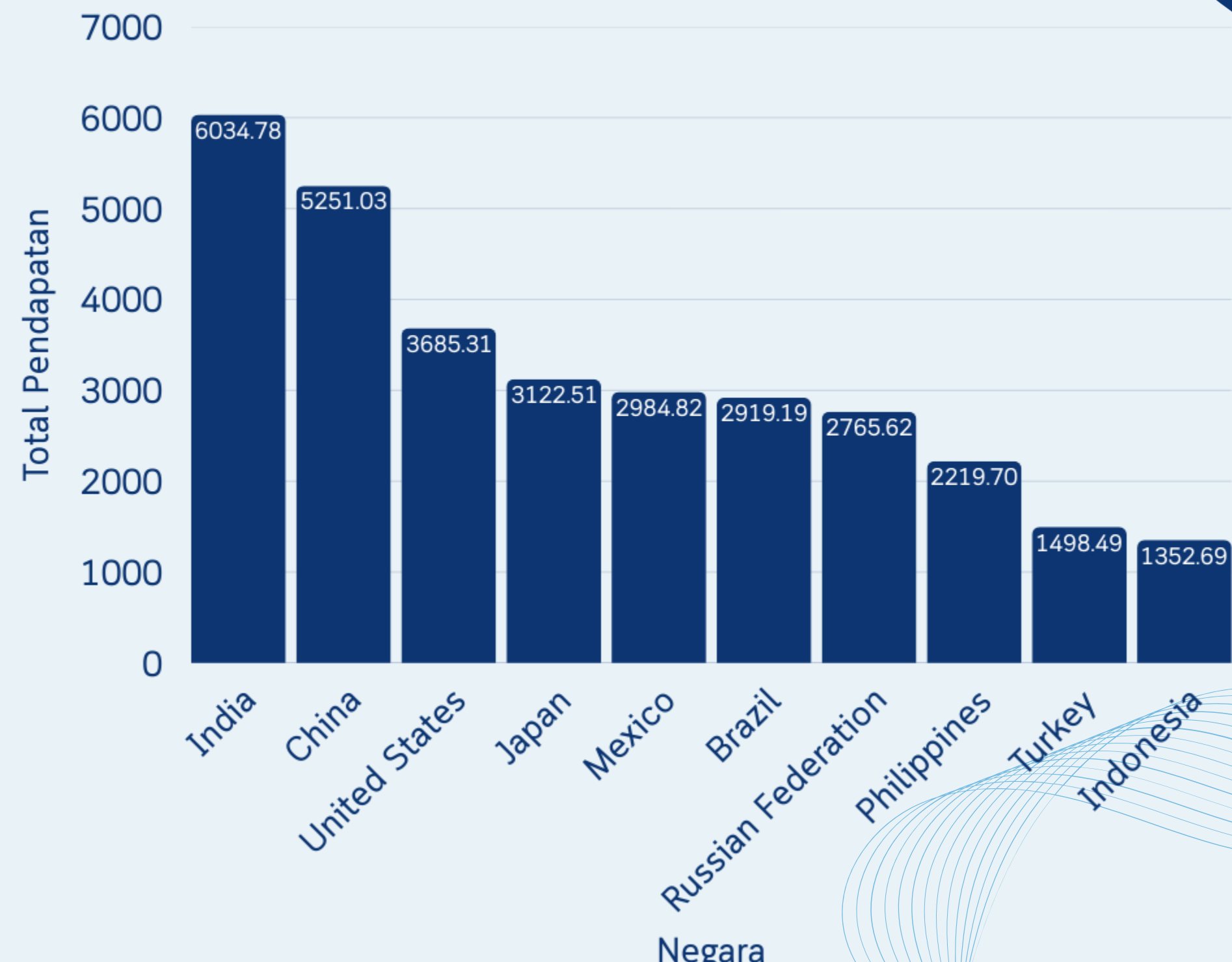


HASIL DAN TEMUAN

Insight :

India Paling banyak sewa dan di negara tersebut paling menguntungkan di bandingkan negara lain

Total Pendapatan Per Negara

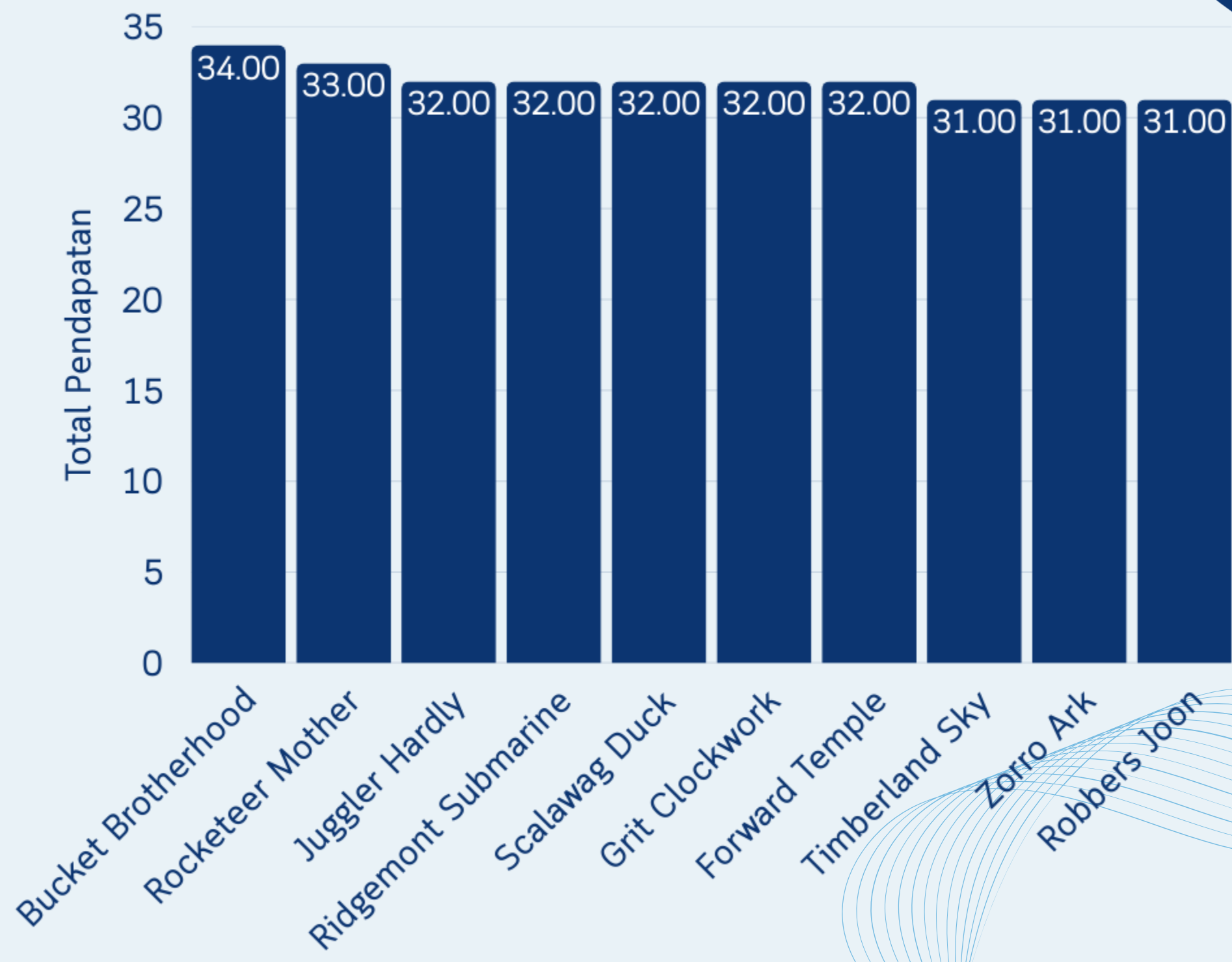


HASIL DAN TEMUAN

Insight :

Film yang paling banyak disewa ialah bucket brotherhood , hal ini menandakan berbanding terbalik dengan total pendapatannya

Total Pendapatan Per Negara



HASIL DAN TEMUAN

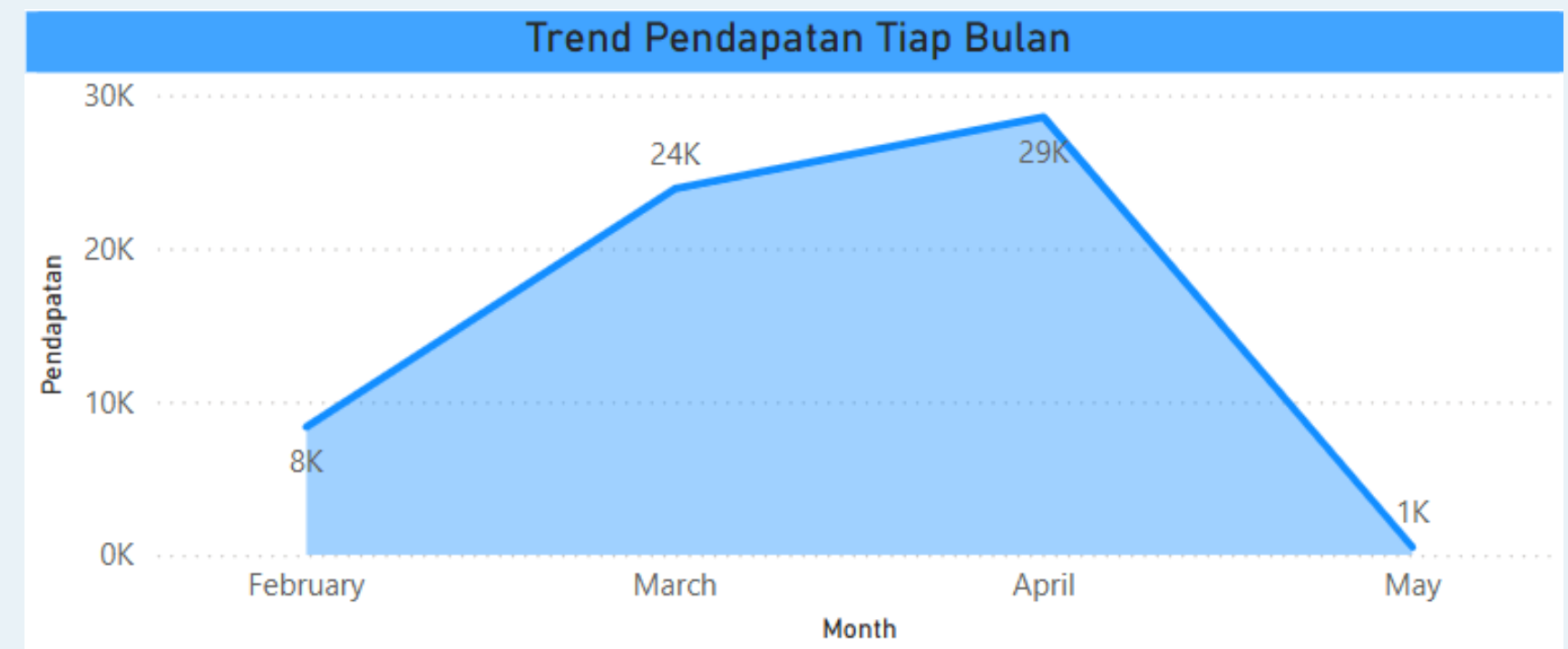
Insight :

Paling melonjak pendapatanya di bulan April 29 ribu Dollar Dan Paling Turun di bulan Mei padahal sudah di tengah bulan

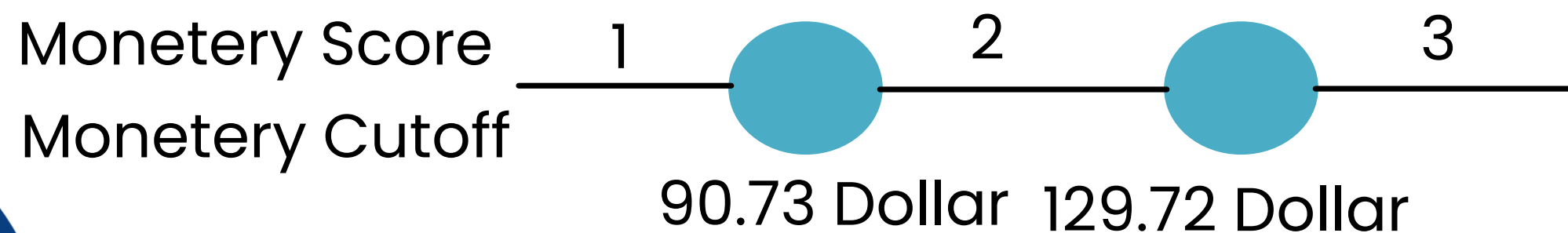
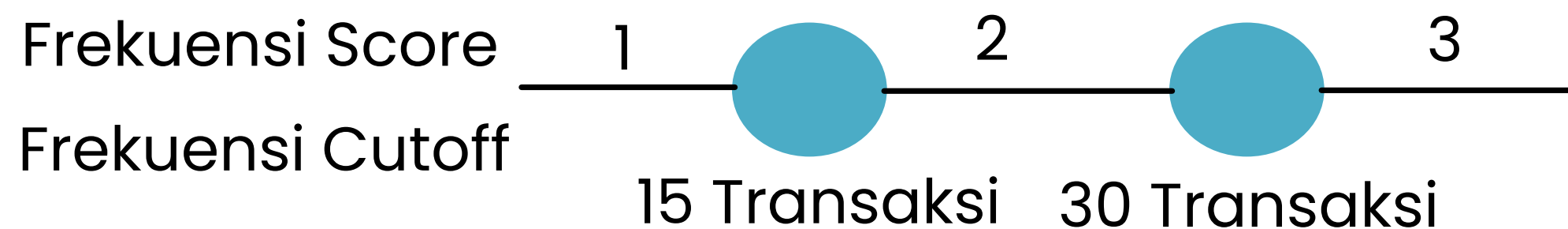
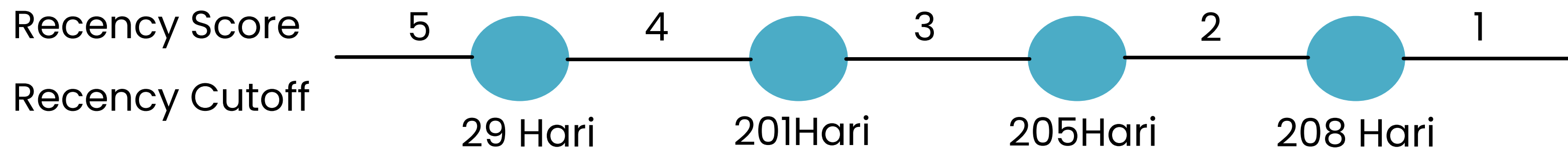
Notes :

Data Awal 14 - 29 Februari 2007

Data Akhir 1 - 14 Mei 2007



HASIL DAN TEMUAN

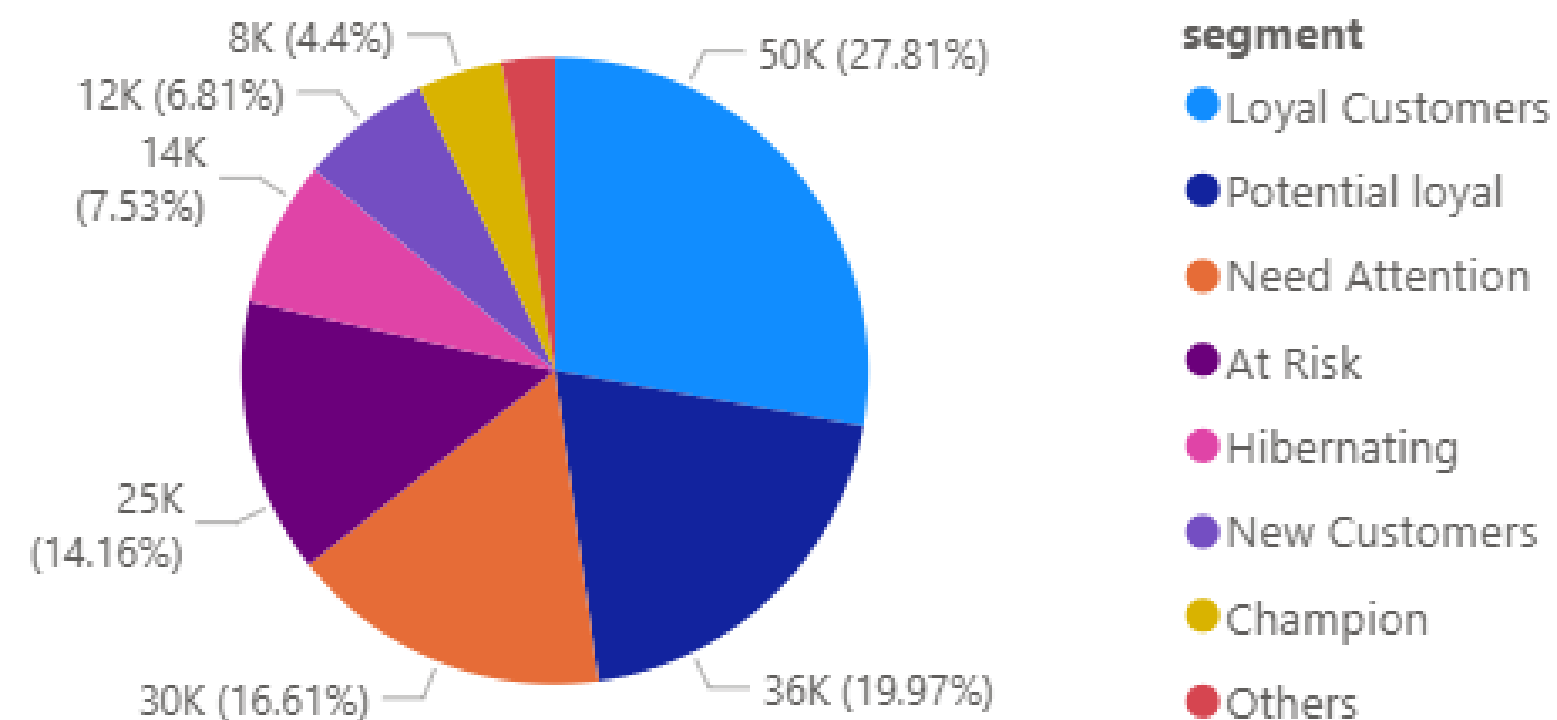


HASIL DAN TEMUAN

Insight :

Jumlah Segment Customers Di dominasi oleh Loyal Customers dengan gap yang cukup lumayan dengan potential loyal

Persentase Segment DVDrental



HASIL DAN TEMUAN

Insight :

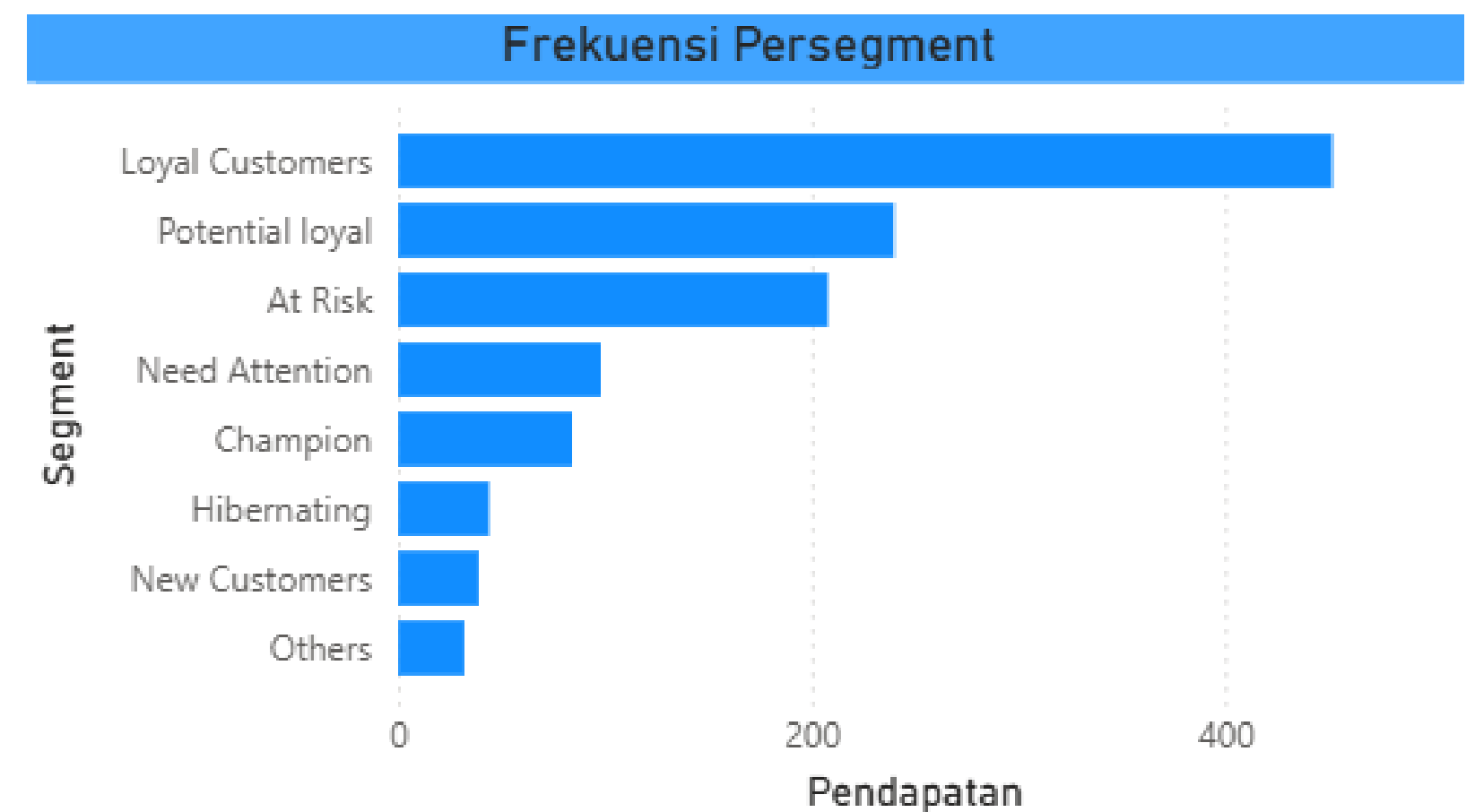
Yang paling low impact ialah others , new customers dan hibernating secara pendapatan



HASIL DAN TEMUAN

Insight :

Yang paling low impact ialah others , new customers dan hibernating secara Frekuensi tandanya berbanding urus dengan pendapatan



REKOMENDASI

1. Mengoptimalkan Pendapatan Berdasarkan Negara

Strategi : Melakukan Program Loyalty dengan Top 10 Negara dan melakukan diskon di top 10 negara

2. Meningkatkan Pendapatan Berdasarkan Keaktifan Customers

Strategi : Melakukan Promo gratis sewa dengan beberapa waktu dan jika sering melakukan transaksi dengan film segenre maka di dapat promosi setelah beberapa kali melakukan sewa segenre

3. Meningkatkan Pendapatan Bulanan

Strategi : Melakukan Remainder melalui email customers agar dapat ternotice , melakukan bisnis campaign dan melakukan promo setiap pergantian bulan agar nilai transaksi naik

4. Meningkatkan Pendapatan Berdasarkan Jumlah Sewa

Strategi : Melakukan Paket Bundling dan bonus waktu penambahan rental

REKOMENDASI

5. Meningkatkan Retensi Customers

Target : Others , Need Attation , At risk

Cara : Menawarkan produk melalui notifikasi email berdasarkan Riwayat pencarian dan Riwayat pembelian terakhir , serta memberikan diskon

6. Meningkatkan Frekuensi Pembelian

Target : Champion , Customers , Hibernating

Cara : Melakukan Promo Bundling Setiap kali ada film segenre atau genre relevan

7. Meningkatkan Segmentation

Target : Hibernating , Customer baru , Hibernating

Cara : Membuat Mini event bagi pelanggan yang di targetkan dengan cara voucher progresif dan remainder melalui email dan sosmed lain



THANK YOU