

Machine Learning Project

Kalbe Nutritionals Data Scientist Project Based Internship Program

Presented by Nabila





About You

Saya adalah seorang mahasiswi D3 di Politeknik Negeri Pontianak yang mengambil Jurusan Teknik Elektro dengan Program Studi Teknik Informatika.



Experiences



Experience 2
Desain UI/UX dan mahir menggunakan
Photoshop

Experience 3
Finalis KMIPN (Kompetisi Mahasiswa
Informatika Politeknik Nasional) 2023 di
Surabaya

Case Study



Kamu adalah seorang Data Scientist di Kalbe Nutritionals dan sedang mendapatkan project baru dari tim inventory dan tim marketing.

Dari tim inventory, kamu diminta untuk dapat membantu memprediksi jumlah penjualan (quantity) dari total keseluruhan product Kalbe

- Tujuan dari project ini adalah untuk mengetahui perkiraan quantity product yang terjual sehingga tim inventory dapat membuat stock persediaan harian yang cukup.
- Prediksi yang dilakukan harus harian.

Dari tim marketing, kamu diminta untuk membuat cluster/segment customer berdasarkan beberapa kriteria.

- Tujuan dari project ini adalah untuk membuat segment customer.
- Segment customer ini nantinya akan digunakan oleh tim marketing untuk memberikan personalized promotion dan sales treatment.





Case Study

Data file dari Kalbe Nutritionals:

- Customer:
 - Berisi detail informasi customer: customer ID, age, gender, marital status, dan income
- Product:
 - Berisi detail informasi produk: produk ID, name, dan price
- Store:
 - Berisi detail informasi store: Store ID, name, group, type, latitude, dan longtitude
- Transaction:
 - Berisi detail informasi transaction: transaction ID, Customer ID, date, Product ID, Price, Quantity, Total Amount, dan Store ID

Exploratory Data Analysis



query 1: Berapa rata-rata umur customer jika dilihat dari marital statusnya?

```
● SELECT

CASE

WHEN "Marital Status" = '' THEN 'Tidak Diketahui'

ELSE "Marital Status"

END AS MaritalStatus,

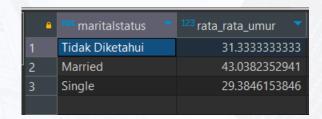
AVG(Age) AS rata_rata_umur

FROM

Customer

GROUP BY

MaritalStatus;
```



query 2 : Berapa rata-rata umur customer jika dilihat dari gender nya ?

```
● SELECT

CASE

WHEN Gender = 0 THEN 'Wanita'

WHEN Gender = 1 THEN 'Pria'

ELSE 'Tidak Diketahui'

END AS JenisKelamin,

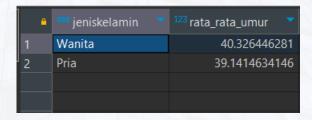
AVG(Age) AS rata_rata_umur

FROM

Customer

GROUP BY

Gender;
```

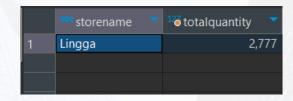


Exploratory Data Analysis



query 3: Tentukan nama store dengan total quantity terbanyak!

```
● SELECT StoreName, SUM(Qty) AS TotalQuantity
FROM Transaction
JOIN Store ON Transaction.StoreID = Store.StoreID
GROUP BY StoreName
ORDER BY TotalQuantity desc
LIMIT 1;
```



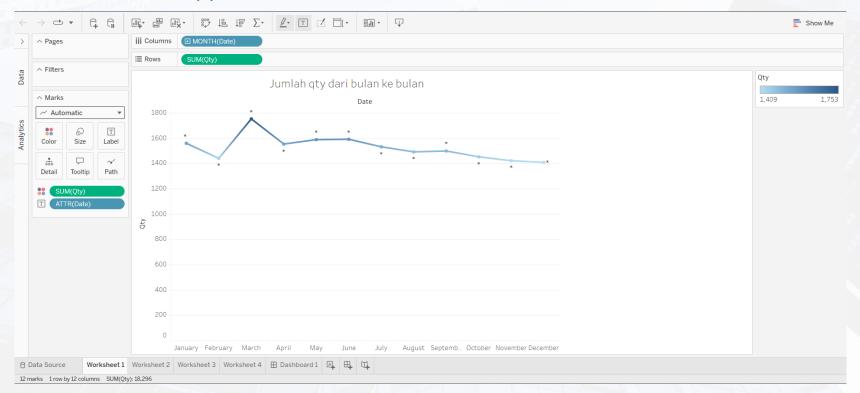
query 4: Tentukan nama produk terlaris dengan total amount terbanyak!

```
● SELECT "Product Name" , SUM(TotalAmount) AS TotalSalesAmount
FROM Transaction
JOIN Product ON Transaction.ProductID = Product.ProductID
GROUP BY "Product Name"
ORDER BY TotalSalesAmount desc
LIMIT 1;
```

| | Product Name | 176 totalsalesamount |
|---|--------------|----------------------|
| 1 | Cheese Stick | 27,615,000 |
| | | |
| | | |

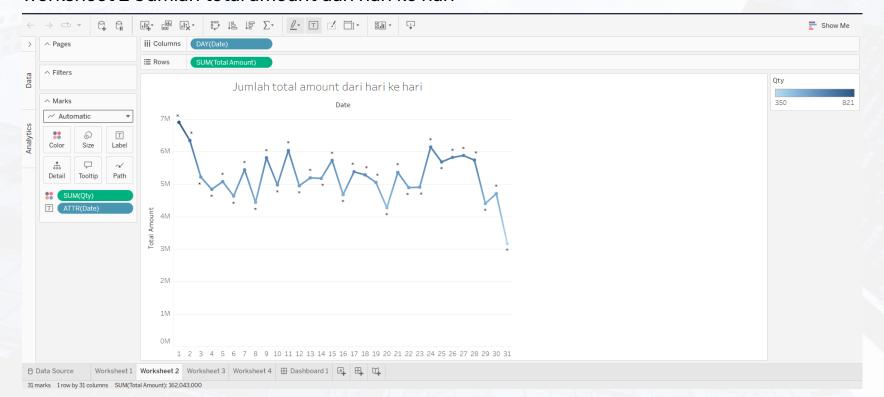


Worksheet 1 Jumlah qty dari bulan ke bulan



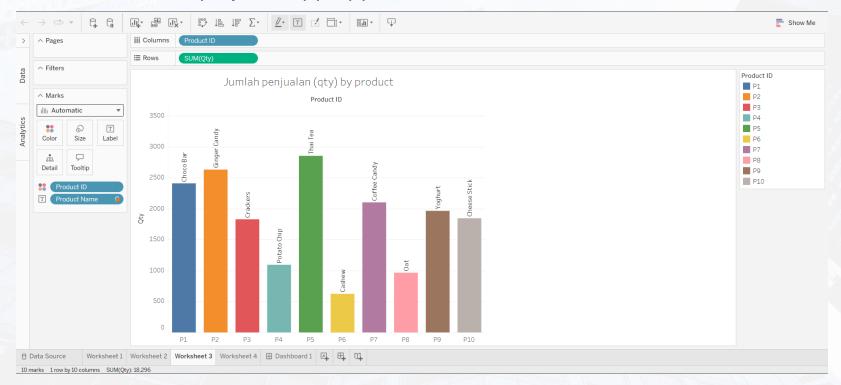


Worksheet 2 Jumlah total amount dari hari ke hari



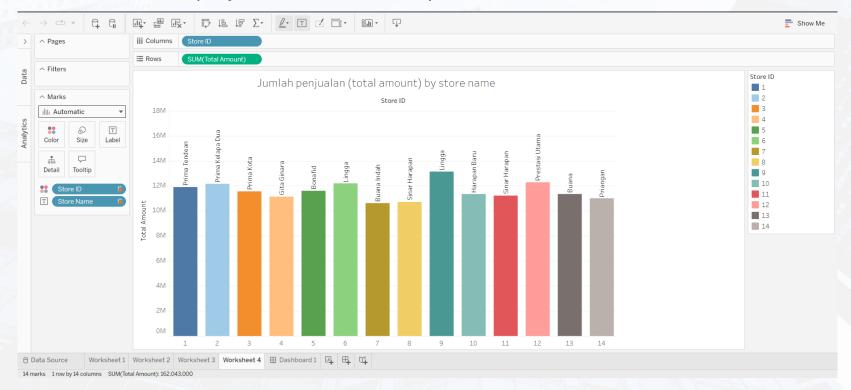


Worksheet 3 Jumlah penjualan (qty) by product



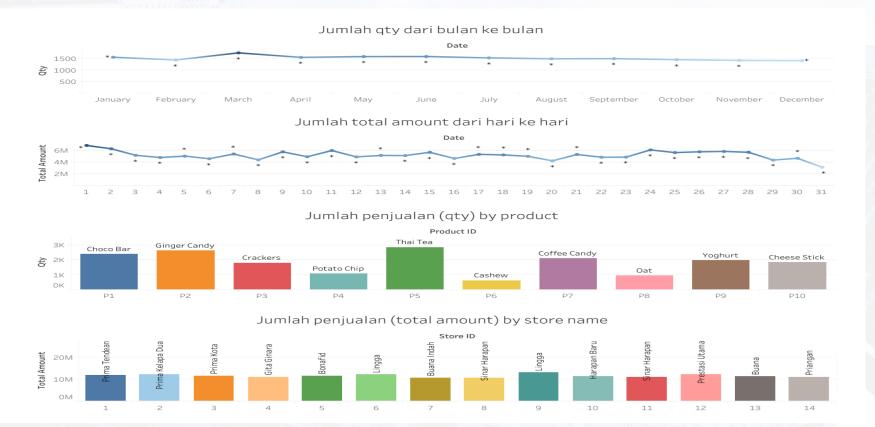


Worksheet 4 Jumlah penjualan (total amount) by store name



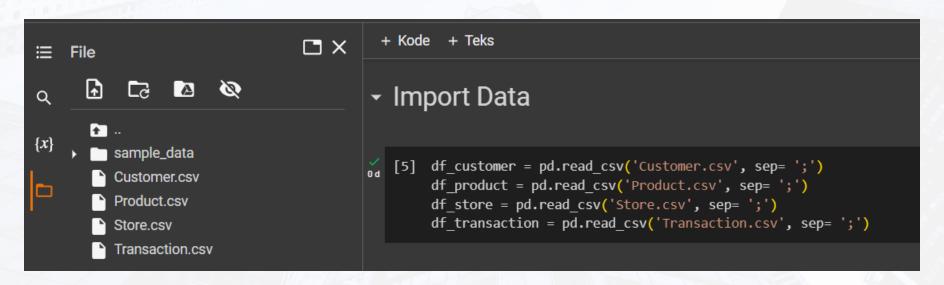
Dashboard







Membaca data CSV





Melakukan data cleansing

```
#drop missing values karena tidak signifikan jumlahnya
df_merged.dropna(inplace = True)
df merged.isna().sum()
TransactionID
CustomerID
Date
ProductID
Price x
Qty
TotalAmount
StoreID
Age
Gender
Marital Status
Income
StoreName
GroupStore
Type
Latitude
Longitude
Product Name
dtype: int64
```

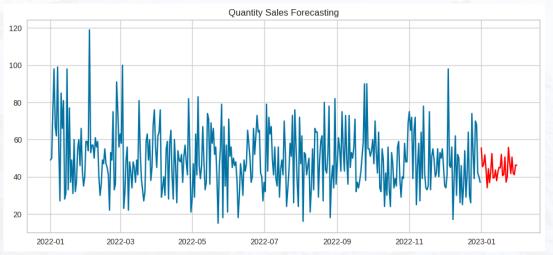


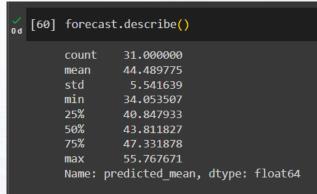
Menggabungkan semua data menjadi 1 data

| <pre>[10] df1 = pd.merge(df_transaction, df_customer, on='CustomerID', how='inner') df2 = pd.merge(df1, df_store, on = 'StoreID', how = 'inner') df_merged = pd.merge(df2, df_product, on = 'ProductID', how = 'inner') df_merged.head()</pre> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|------------|------------|-----------|---------|-----|-------------|---------|-----|--------|-------------------|--------|-------------------|------------|------------------|-----------|------------|-----------------|----------|
| | TransactionID | CustomerID | Date | ProductID | Price_x | Qty | TotalAmount | StoreID | Age | Gender | Marital Status | Income | StoreName | GroupStore | Туре | Latitude | Longitude | Product Name | Price_ |
| 0 | TR11369 | 328 | 01/01/2022 | P3 | 7500 | | 30000 | 12 | 36 | | Married | 10,53 | Prestasi Utama | Prestasi | General Trade | -2,990934 | 104,756554 | Crackers | 750 |
| 1 | TR89318 | 183 | 17/07/2022 | P3 | 7500 | | 7500 | 12 | 27 | | Single | 0,18 | Prestasi Utama | Prestasi | General Trade | -2,990934 | 104,756554 | Crackers | 750 |
| 2 | TR9106 | 123 | 26/09/2022 | P3 | 7500 | | 30000 | 12 | 34 | | Married | 4,36 | Prestasi Utama | Prestasi | General Trade | -2,990934 | 104,756554 | Crackers | 750 |
| 3 | TR4331 | 335 | 08/01/2022 | P3 | 7500 | 3 | 22500 | 12 | 29 | | Single | 4,74 | Prestasi Utama | Prestasi | General Trade | -2,990934 | 104,756554 | Crackers | 750 |
| 4 | TR6445 | 181 | 10/01/2022 | P3 | 7500 | 4 | 30000 | 12 | 33 | | Married | 9,94 | Prestasi Utama | Prestasi | General Trade | -2,990934 | 104,756554 | Crackers | 750 |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | + |



Membuat model machine learning regression (time series)

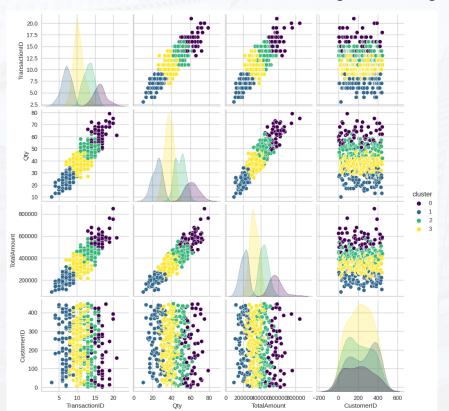




 Dari prakiraan tersebut, rata-rata kuantitas penjualan pada bulan Januari 2023 adalah 44.489775 atau dibulatkan menjadi sekitar 44 pcs/hari.

Rakamin Academy

Membuat model machine learning clustering



| | CustomerID | TransactionID | Qty | TotalAmount | |
|---------|------------|---------------|-----------|---------------|-----|
| cluster | | | | | 11. |
| 3 | 180 | 10.427778 | 37.350000 | 325663.333333 | |
| 2 | 113 | 13.247788 | 49.070796 | 435833.628319 | |
| 1 | 93 | 7.021505 | 24.505376 | 208283.870968 | |
| 0 | 58 | 16.362069 | 61.689655 | 574650.000000 | |

Kesimpulan



· Cluster 3

Cluster dengan jumlah pelanggan paling banyak. Karakteristik pelanggan menempati posisi ketiga dari setiap metriks (transaction, quantity, total amount).

Rekomendasi:

- Membangun hubungan baik dengan pelanggan.
- Memberikan survey untuk mengembangkan minat pelanggan terbanyak.

· Cluster 2

Karakteristik pelanggan yang menempati posisi ke dua tertinggi pada setiap metriks.

Rekomendasi:

- Memberikan promo secara rutin untuk meningkatkan transaksi.
- Melakukan upselling produk-produk dengan harga tinggi.

Kesimpulan



Cluster 1

Karakteristik pelanggan dengan nilai terendah pada setiap metriksnya.

Rekomendasi:

- Memberikan discount price yang cukup besar untuk meningkatkan Transaksi pelanggan.
- Memberikan promo pada transaksi dengan Quantity lebih tinggi.
- Memberikan survey untuk mengetahui potensi pengembangan produk.

Cluster 0

Cluster dengan jumlah pelanggan paling sedikit Karakteristik pelanggan dengan nilai tertinggi pada setiap metriksnya.

Rekomendasi:

- Memberikan promo loyalti untuk mempertahankan transaksi
- Memberikan survey kepuasan pelanggan.
- Melakukan upselling produk dengan harga lebih tinggi



Link

• Github: https://github.com/Nabila13n/FinalTask_Kalbe-Nutritionals-Data-Scientist



Video Presentation

Google Drive:

https://drive.google.com/drive/folders/12eL5YBp_k-P72ojDXIJDXdADGsEx7fne?usp=sharing

Thank You





