

AMERICAN GOLD BANK

Studi perilaku transaksi customer kartu kredit American Gold Bank untuk menentukan strategi marketing yang tepat sasaran.

01 - Customer Overview

02 - Cluster Description

03 - Cluster Behavior

Created by GAIA Team JCDSOL-08
Purwadhika Data Science Bootcamp

01 - Customer Overview

Perilaku transaksi yang diamati meliputi tingkat loyalitas dan konsumtifitas customer

Jumlah Customer

8,630

Total Saldo Kredit

\$ 13,826,654

Total Nominal Pembelian

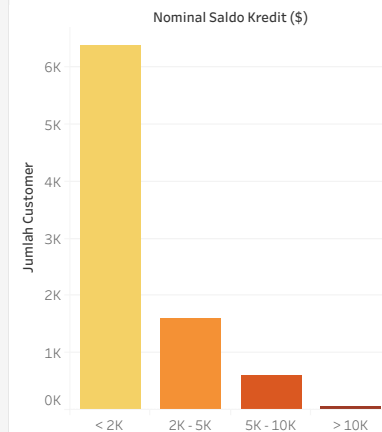
\$ 8,855,418

Total Nominal Tarik Tunai

\$ 8,579,550

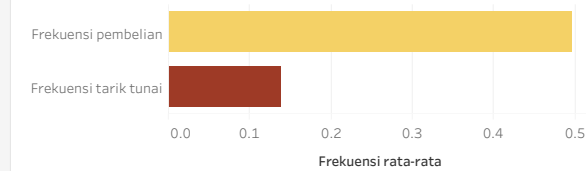
Total Saldo Kredit

Mayoritas customer memiliki saldo pinjaman yang rendah (< \$2000).

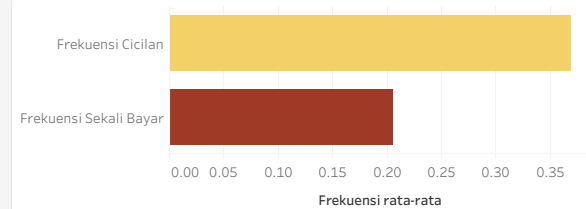


Frekuensi Penggunaan Kartu Kredit

Customer paling sering menggunakan kartu kredit untuk pembelian di merchant dan jarang melakukan tarik tunai.

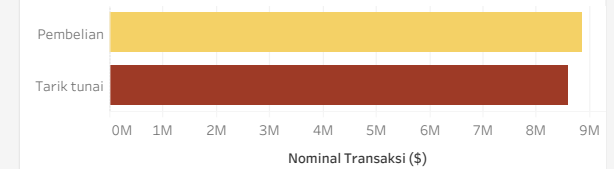


Metode cicilan lebih sering digunakan dibandingkan sekali pembayaran.

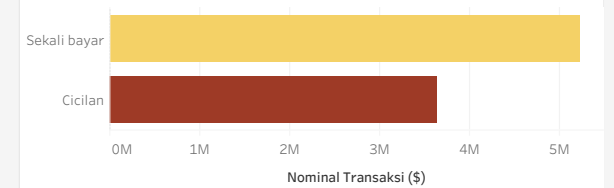


Perbandingan Nominal Kredit

Tidak terdapat perbedaan signifikan antara total pinjaman melalui tarik tunai dan pembelian.



Total pinjaman menggunakan metode sekali bayar lebih tinggi dibandingkan cicilan.



AMERICAN GOLD BANK

Studi perilaku transaksi customer kartu kredit American Gold Bank untuk menentukan strategi marketing yang tepat sasaran.

01 - Customer Overview

02 - Cluster Description

03 - Cluster Behavior

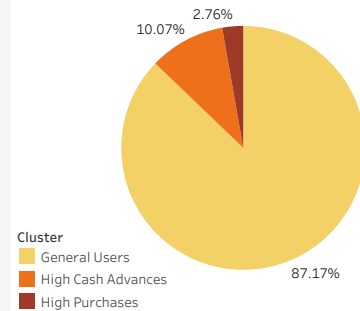
Created by GAIA Team JCDSOL-08
Purwadhika Data Science Bootcamp

02 - Cluster Description

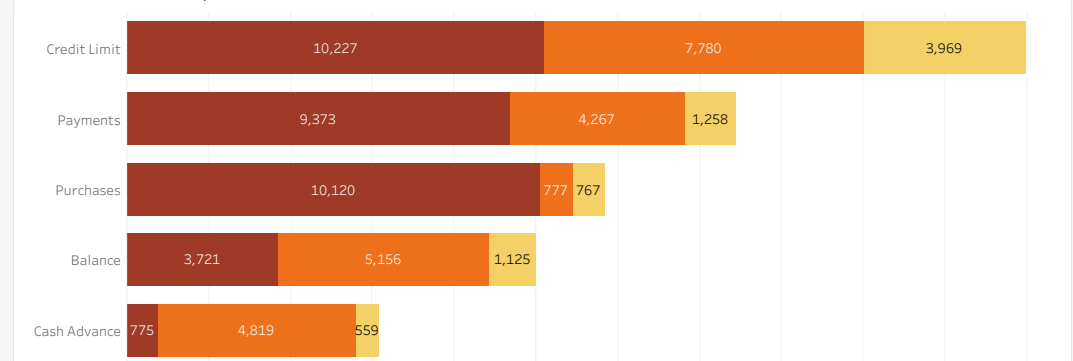
Tiga kelompok customer kartu kredit di American Gold Bank: General Users, High Purchases, dan High Cash Advances

Jumlah Customer tiap Cluster

Tipe pengguna kartu kredit didominasi oleh cluster General Users.



Rata-rata Nominal tiap Cluster



Cluster Description

- General Users:** 87.17% dari keseluruhan customer. Memiliki credit limit dan total pinjaman terendah. Termasuk low value customer karena meskipun jumlahnya banyak tetapi memiliki perputaran uang yang paling sedikit.
- High Cash Advances:** 10.07% dari keseluruhan customer. Memiliki credit limit dan total pinjaman menengah. Sebagian besar pinjaman berasal dari transaksi tarik tunai. Rata-rata customer di cluster ini tidak mampu melunasi pinjamannya tepat waktu.
- High Purchases:** 2.76% dari keseluruhan customer. Memiliki credit limit dan total pinjaman tertinggi. Sebagian besar pinjaman berasal dari pembelian. Cluster ini memiliki perputaran uang yang paling besar dan disiplin membayar tagihan kredit. Sehingga cluster ini dapat dikatakan sebagai high value customer.

AMERICAN GOLD BANK

Studi perilaku transaksi customer kartu kredit American Gold Bank untuk menentukan strategi marketing yang tepat sasaran.

01 - Customer Overview

02 - Cluster Description

03 - Cluster Behavior

Created by GAIA Team JCDSOL-08
Purwadhika Data Science Bootcamp

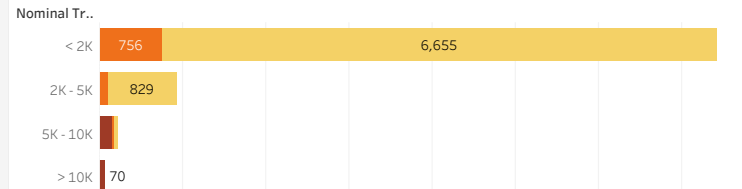
03 - Cluster Behavior

Perilaku customer dalam menggunakan kartu kredit berdasarkan nominal dan frekuensi penggunaan

Pilih Cluster
All

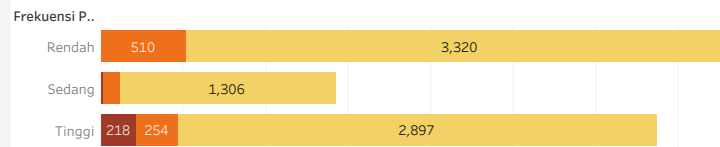
Nominal Pembelian tiap Cluster

Nominal pembelian >\$5000 didominasi oleh customer High Purchase.



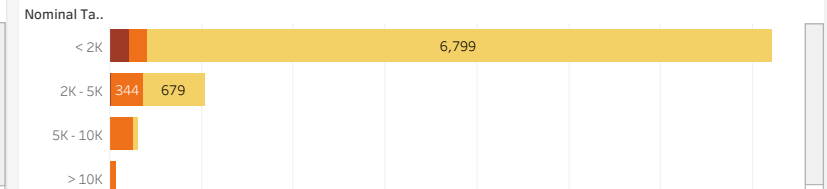
Frekuensi Pembelian tiap Cluster

Customer yang sering melakukan pembelian berada di cluster High Purchases.



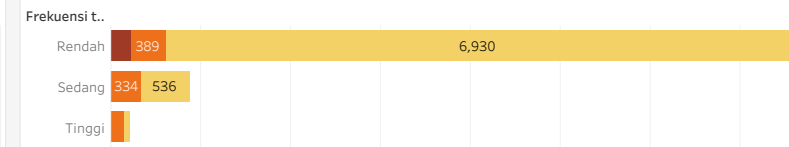
Nominal Tarik Tunai tiap Cluster

Nominal tarik tunai >\$5000 didominasi oleh customer High Cash Advances.



Frekuensi Tarik Tunai tiap Cluster

Customer yang sering melakukan tarik tunai berada di cluster High Cash Advances.



Strategi Marketing

1. **General Users:** 0% installment program, low level reward, dan low nominal cashback.
2. **High Cash Advances:** 0% installment program, medium level reward, medium nominal cashback, dan penawaran Cash Advance Program.
3. **High Purchases:** 0% installment program, high level reward, high nominal cashback, kolaborasi dengan merchant yang potential, serta menawarkan overlimit dan kenaikan credit limit.