

PortoFolio

FinPro DA

Ragil Setyo Utomo



**Ragil Setyo
Utomo**
Data Science

Halo...

Nama : Ragil Setyo Utomo

Minat : Pengolahan data dan visualisasi untuk mendukung keputusan bisnis.

Latar belakang : Data science, terbiasa dengan data dan mengubahnya menjadi insight yang dipahami.

Tujuan : Membangun karier yang berdampak positif di perusahaan

Pendidikan

Saya lulusan S-1 Brawijaya teknik Informatika dan sudah mengikuti bootcamp dibimbing untuk data science.

Saya belum mempunyai pengalaman kerja sebagai data science, tetapi pada saat bootcamp, saya sudah mengerjakan proyek untuk memberikan insight-insight terhadap dataset dengan pendekatan customer segmentation.



Dibimbing

Project Background

Pada toko Walmart akhir-akhir ini pelanggan yang datang kembali berkurang. Untuk itu diharapkan dengan dataset yang ada, kita mengetahui perilaku pelanggan dan apa yang harus dilakukan untuk menanganinya.

Mengetahui perilaku pelanggan sangat penting karena kita bisa mengetahui pola-pola mereka berdasarkan segmentasi yang dibuat yang nantinya akan menentukan insight dan saran bisnis yang akan dilakukan.



Dataset yang dipakai

Sumber data : berisi catatan penjualan Walmart

Jenis data : Data Transaksional

Jumlah baris : 3.203 baris

Jumlah kolom : 12

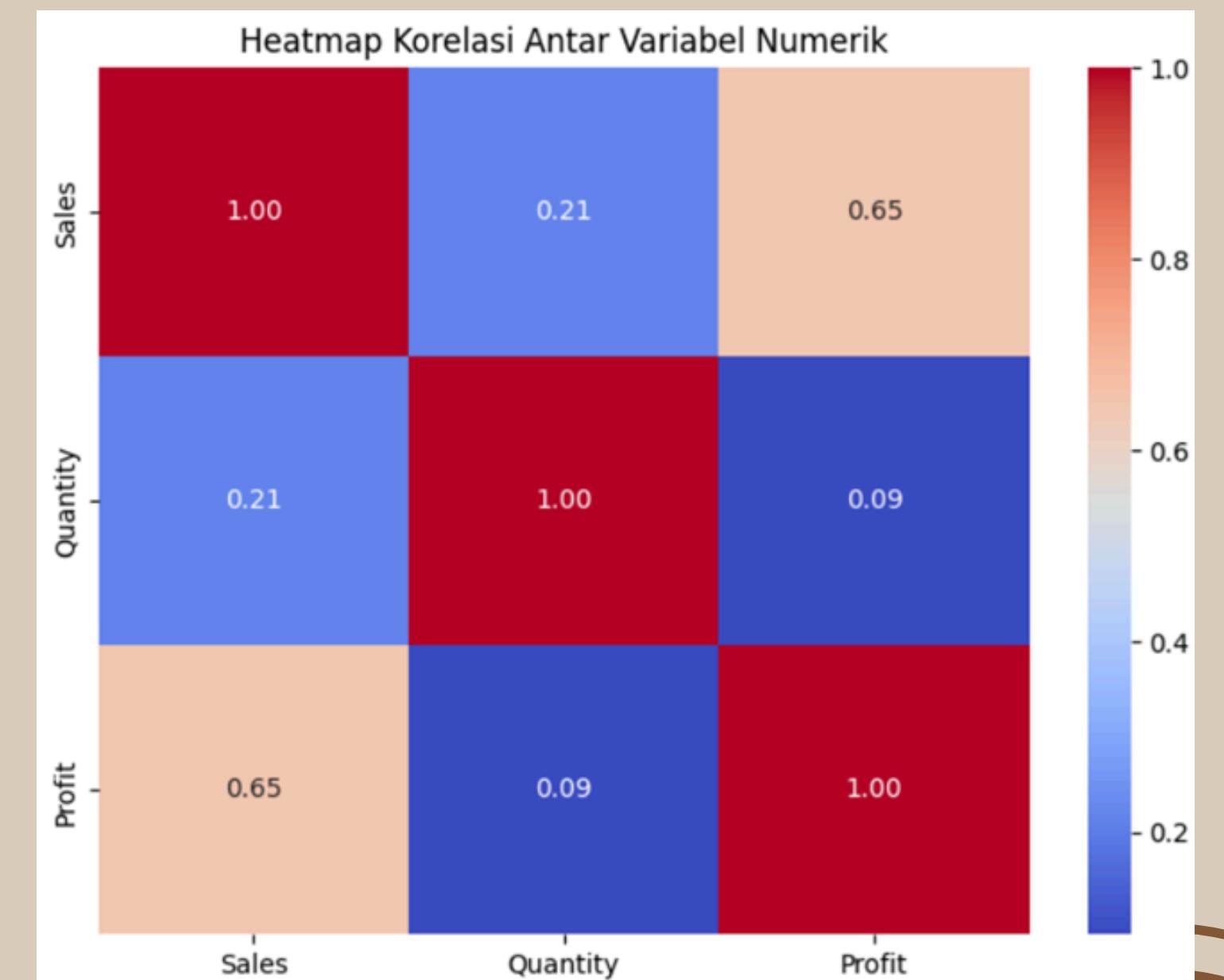
Pengumpulan data : data perusahaan diambil ke Excel

Duplikat dan missing value = 0
(tidak ada)

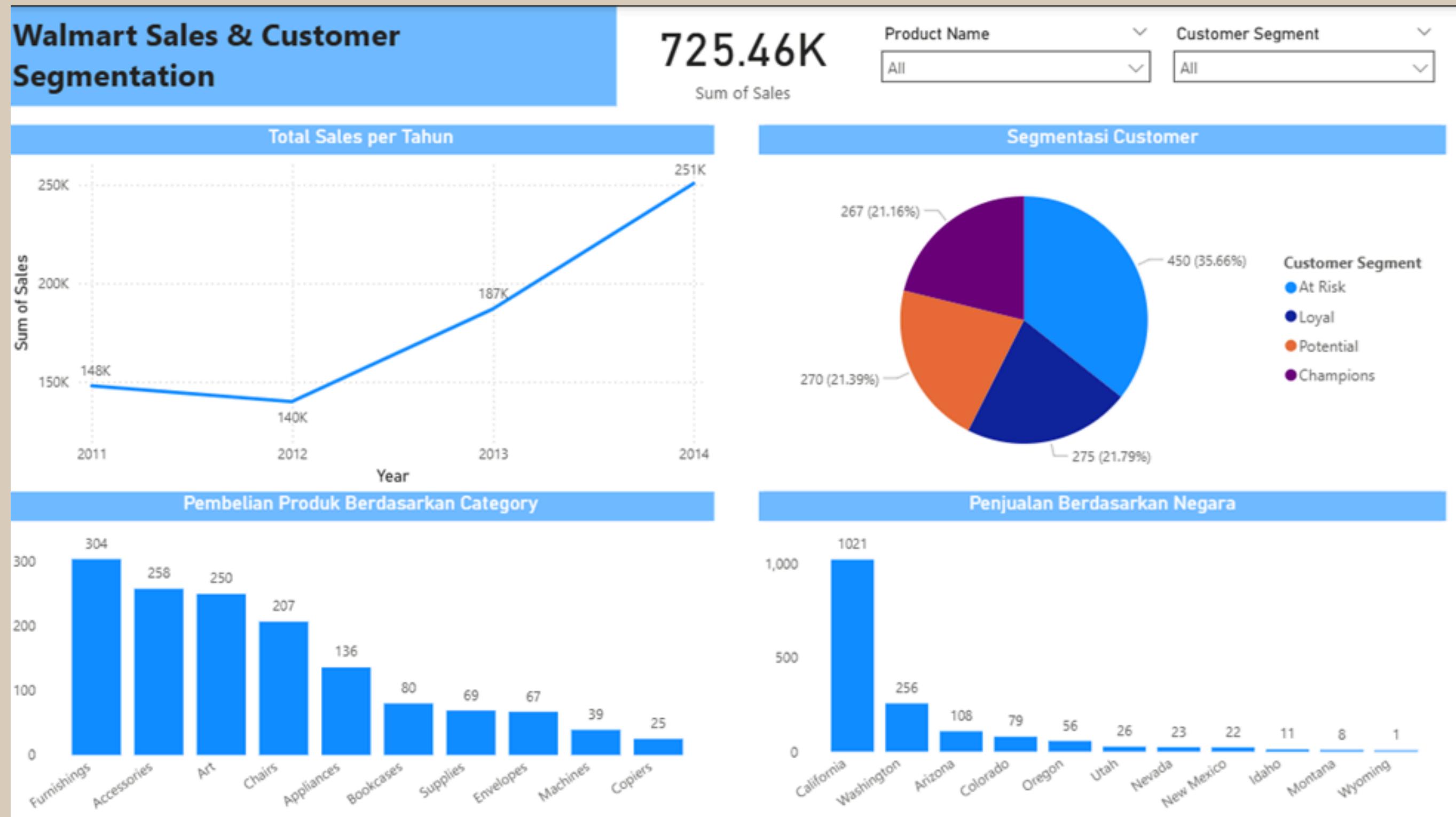
Order ID - ID unik pesanan (string)
Order Date - Tanggal pemesanan (datetime)
Ship Date - Tanggal pengiriman (datetime)
Customer Name - Nama pelanggan (string)
Country - Negara pelanggan (string)
City - Kota pelanggan (string)
State - Provinsi/negara bagian pelanggan (string)
Category - Kategori produk (string)
Product Name - Nama produk (string)
Sales - Nilai penjualan dalam USD (float)
Quantity - Jumlah barang terjual (integer)
Profit - Laba dari transaksi tersebut (float)

Korelasi data

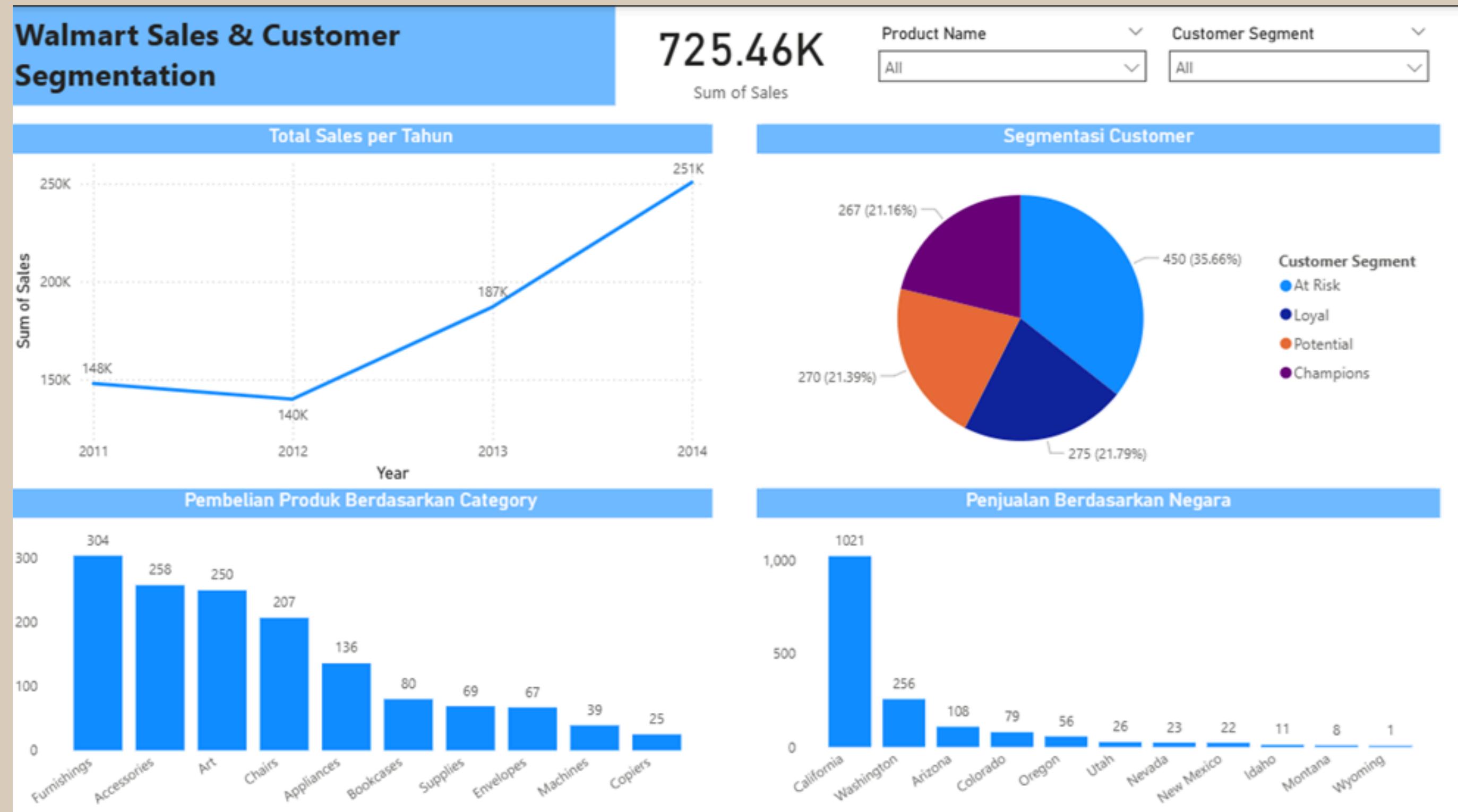
- Hubungan antara profit dan sales cukup kuat, dengan nilai 0,65. Kenaikan sales berarti cenderung meningkatkan profit.
- Quantity cenderung tidak mempengaruhi profit secara langsung. kemungkinan adanya variasi harga
- Untuk meningkatkan profit kita bisa fokus ke harga jual, bukan hanya banyaknya barang terjual



Dashboard



Dashboard Customer at Risk



Hasil Analisis

🔍⭐ Temuan Utama

- Jumlah penjualan customer at risk dari tahun 2011 – 2012 terus menurun
- Penjualan di California paling banyak yaitu 1021 penjualan dibandingkan negara lain setelahnya yaitu Washington dengan penjualan 256.
- Penjualan kategori art cukup tinggi yaitu 250 penjualan. Ini karena kebanyakan penjualan ada di California dimana orang-orang disana menyukai art
- Pada customer at risk, kategori barang populer adalah furnishing yaitu 127 penjualan dan dilanjutkan dengan art yaitu 109 penjualan

Rekomendasi

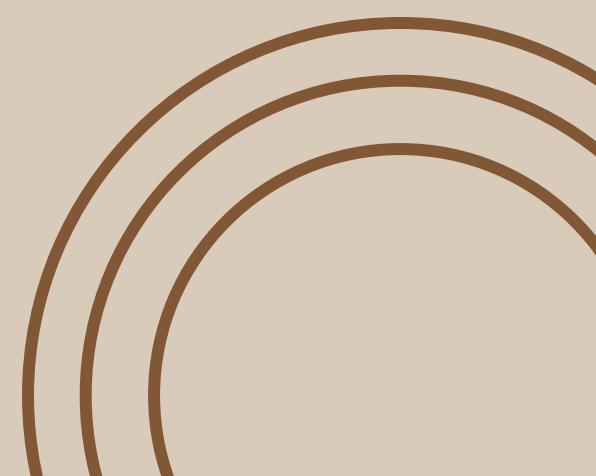


📌 Rekomendasi untuk customer at risk dan potential

-Pada customer at risk, karena penjualan dan customer at risk paling banyak ada di California maka bisa diberikan diskon untuk kategori art, dan menambahkan promo untuk setiap pembelian furnishing maka akan mendapatkan diskon kategori art juga.

-Untuk customer potential bisa diberikan promo jika datang missal 3 x seminggu, maka benefit yang didapatkan adalah diskon 10% untuk produk populer yaitu furnishing.

-Bisa dilakukan penelitian lebih lanjut pada kota California, seperti demografi penduduk



Terima Kasih

[Link Github](#)

[Link Google Drive](#)