

# **ANALISIS PERILAKU PELANGGAN UNTUK OPTIMALISASI BISNIS E-COMMERCE**

## **WAWASAN DARI DATA TRANSAKSI DAN REKOMENDASI AI (IBM GRANITE)**

Rasyid Tri S

➤ Start Slide

Rasyid Tri Sasongko

---

# Latar Belakang & Tujuan

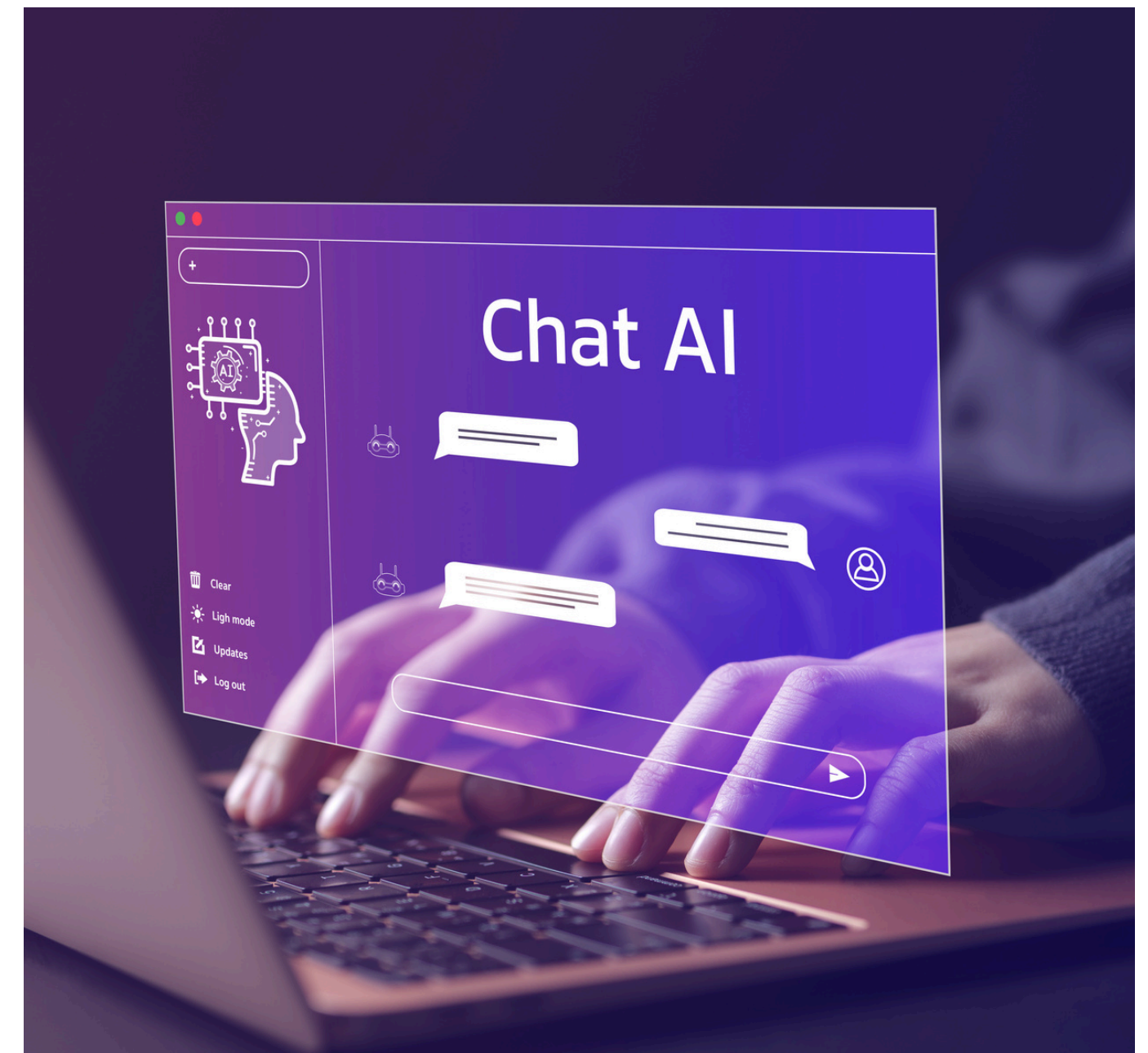
---

## Latar Belakang

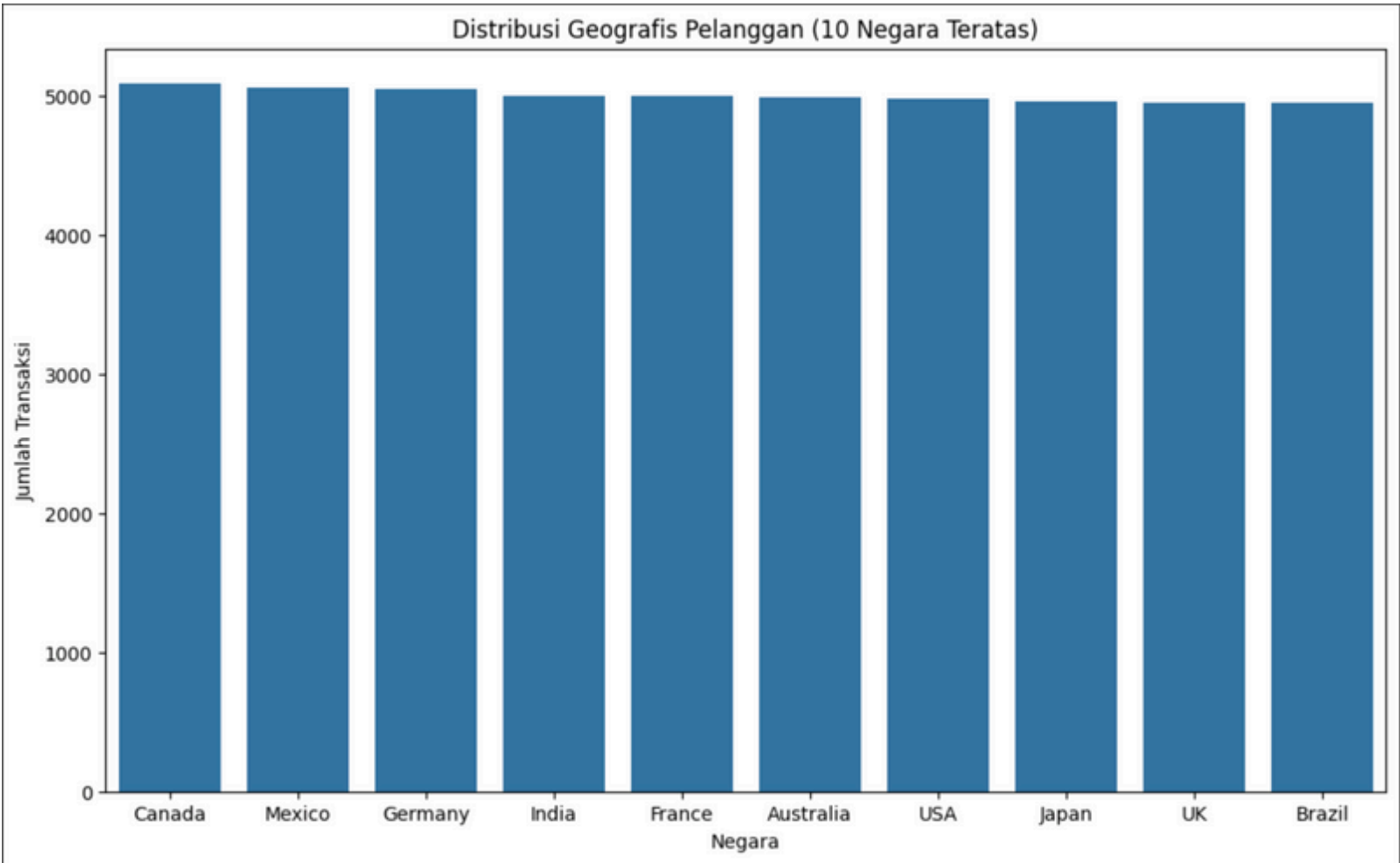
Perlunya memahami pelanggan untuk meningkatkan strategi bisnis di tengah persaingan e-commerce yang ketat.

## Tujuan Proyek

- Mengidentifikasi produk, metode pembayaran, dan wilayah geografis paling dominan.
- Memanfaatkan AI untuk menerjemahkan data menjadi rekomendasi strategis.

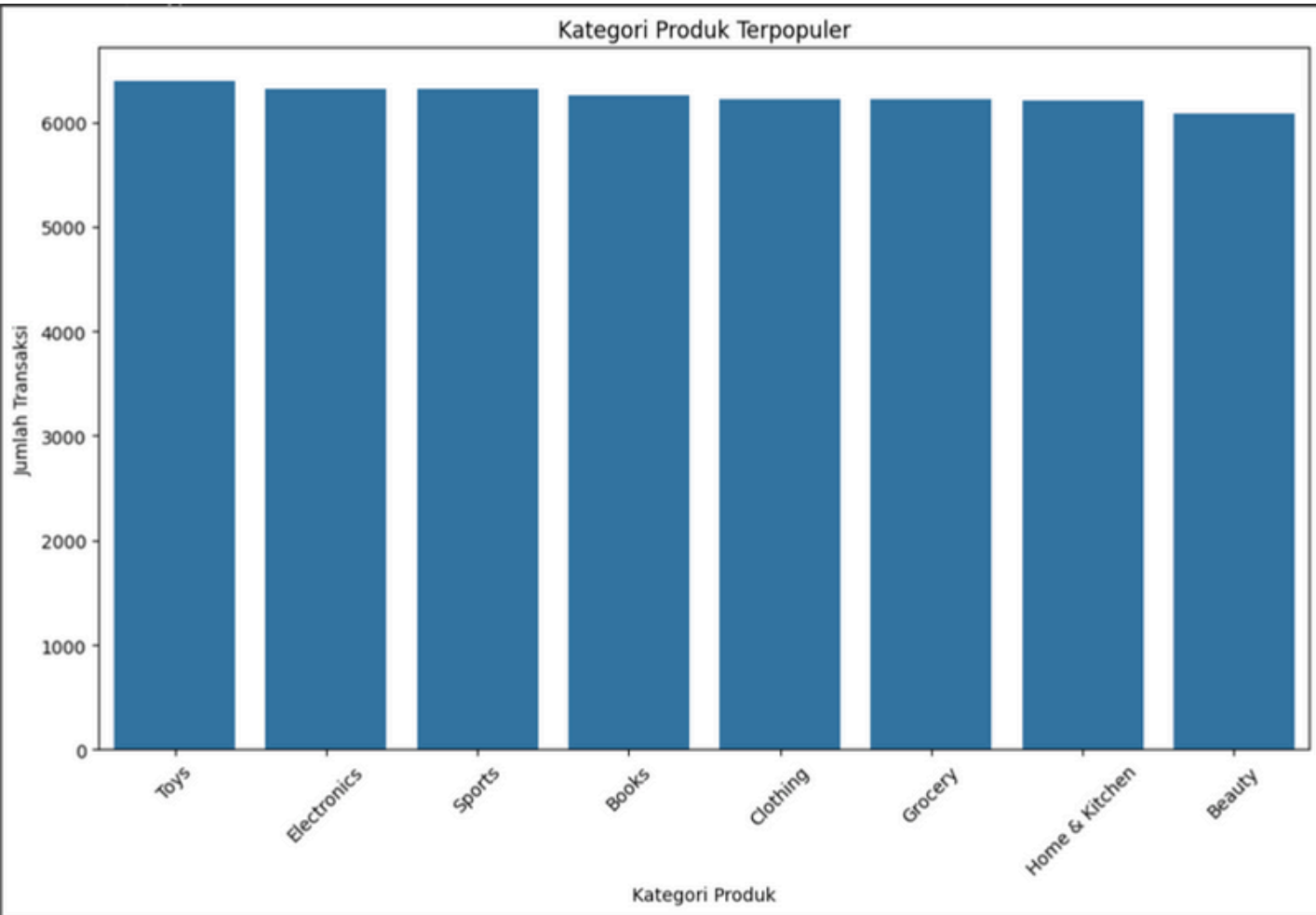


## Distribusi Geografis



Pelanggan mayoritas berasal dari Meksiko dan Amerika Serikat. Ini menandakan pasar utama ada di Amerika Utara.

## Produk Paling Diminati



Kategori terlaris adalah Mainan (Toys), Elektronik, dan Olahraga (Sports).

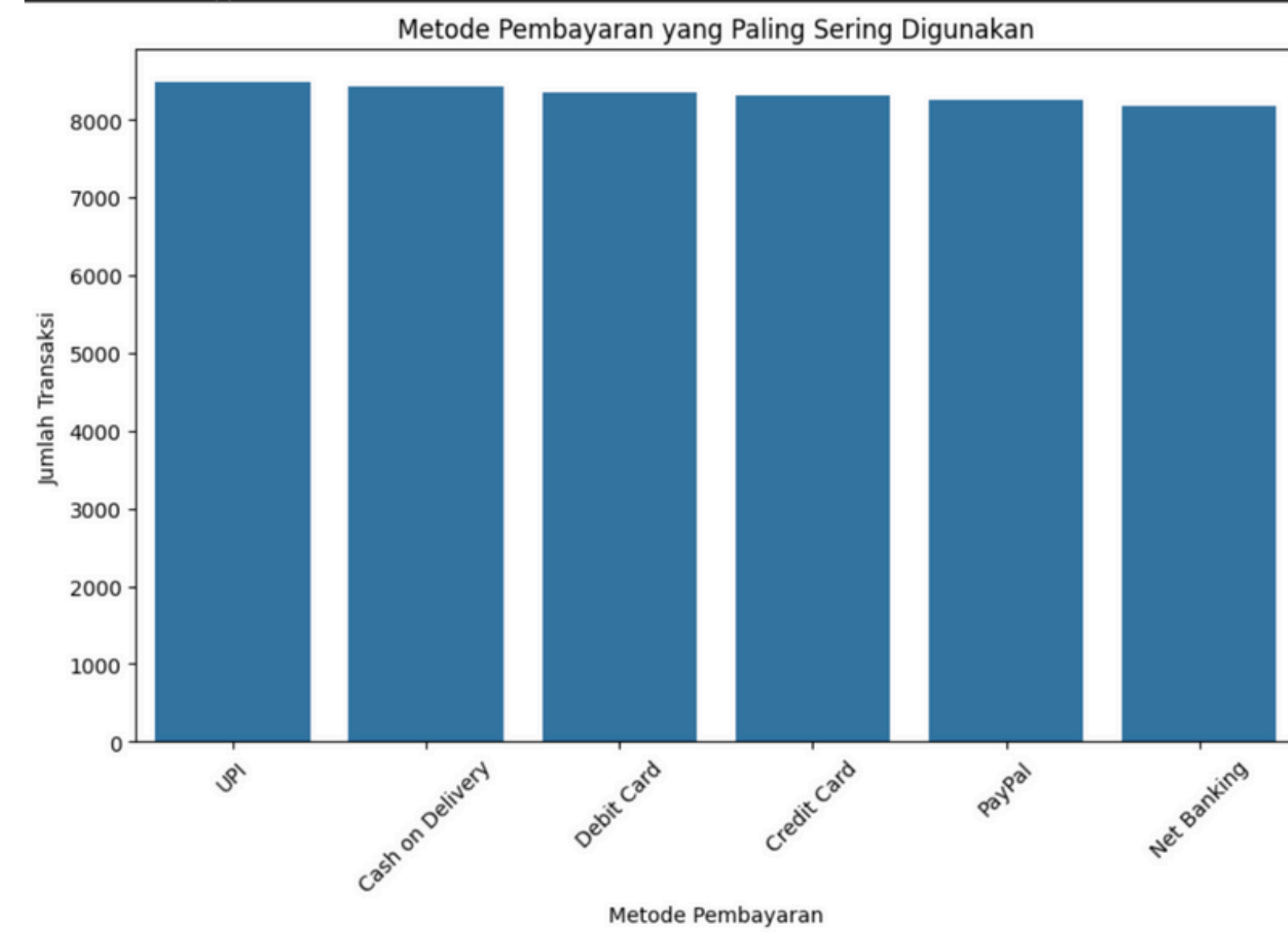
Rasyid Tri Sasongko

## Metode Pembayaran Favorit

Kartu Debit dan Kartu Kredit adalah metode yang paling sering digunakan, menunjukkan preferensi pada pembayaran konvensional.

## Daya Beli

Rata-rata nilai transaksi adalah \$503, yang menunjukkan daya beli yang cukup tinggi per pembelian.



Temuan  
Utama:  
Bagaimana  
Mereka  
Bertransaksi?

- **Fokuskan Pemasaran:** Optimalkan inventaris dan iklan untuk produk **Mainan & Elektronik** di wilayah **Meksiko & AS**.
- **Dorong Pembayaran Digital:** Tawarkan promo kecil (cashback/diskon) untuk pembayaran via **PayPal atau UPI** untuk menarik segmen pelanggan baru.
- **Tingkatkan Loyalitas:** Buat program loyalitas khusus (misal: gratis ongkir) untuk pelanggan di **Meksiko & AS** untuk mendorong pembelian ulang.

Analisis data membuktikan bahwa pelanggan utama kita berada di Amerika Utara, menyukai produk hiburan, dan nyaman dengan pembayaran via kartu. Rekomendasi AI memberikan langkah strategis yang jelas untuk bertumbuh.

Rasyid Tri S

---

**THANK YOU**

17 September 2025

› End Slide