

# Final Project (Stage 0)

**Anggota Kelompok:**  
**Muhammad Gilang Mahardika**  
**Muhammad Farhan Al Hafizh**  
**Suny Guinesya Ardiansyah**  
**Aldi Pajar Romadon**  
**Anuar Ali Syabana**  
**Rivani Putra Irwanto**  
**Agus Setiana**



# 1. Apa problem yang mau diselesaikan dari dataset tsb?

## Jawaban:

Identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat konversi. Pengunjung yang menghasilkan pendapatan masih terbilang kecil yakni sekitar 15% saja dari keseluruhan data

## Penjelasan:

Dataset ini menyediakan informasi tentang aktivitas pengguna pada platform e-commerce. Dengan menganalisis dataset ini, kita dapat mendapatkan wawasan yang mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian dan menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif. Selain itu, dapat membantu dalam pengembangan pengalaman pengguna yang lebih baik dan peningkatan konversi secara keseluruhan.

# 2. Sebagai siapa kalian pada dataset tersebut?

## Jawaban:

1. Data Engineer
2. Data Scientist
3. Data Analytics

## Penjelasan:

1. Sebagai Data Engineer, kami dapat bertanggung jawab untuk merancang, membangun, dan mengelola infrastruktur data yang mendukung pengumpulan, penyimpanan, dan pemrosesan data dari platform e-commerce tersebut.
2. Sebagai Data Scientist, kami dapat menggunakan keahlian statistik dan pemodelan untuk menganalisis data dan mendapatkan wawasan yang mendalam tentang perilaku pengguna, pola pembelian, serta membangun model prediktif untuk membantu dalam pengambilan keputusan.
3. Sebagai Data Analyst, kami dapat fokus pada eksplorasi data, visualisasi, dan penyajian informasi untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang kinerja bisnis, tren, dan potensi peluang untuk meningkatkan konversi.

### 3. Apa goal yang mau dicapai?

**Jawaban:**

Goal yang ingin dicapai dari dataset ini adalah meningkatkan tingkat konversi, yaitu mengubah lebih banyak pengunjung platform e-commerce tersebut menjadi pelanggan yang melakukan transaksi.

**Penjelasan:**

Dengan menganalisis perilaku pengguna, tren pembelian, dan faktor-faktor lainnya, tujuannya adalah untuk mengidentifikasi strategi dan tindakan yang dapat meningkatkan efektivitas platform dalam mengonversi pengunjung menjadi pelanggan yang aktif. Penyelesaian masalah ini dapat melibatkan optimalisasi antarmuka pengguna, penargetan kampanye pemasaran, atau pengembangan fitur-fitur khusus untuk meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan pengguna dalam melakukan transaksi.

### 4. Apa Objective yang sesuai dengan goal tsb?

**Jawaban:**

1. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.
2. Membuat model untuk memprediksi apakah user akan menghasilkan kunjungan atau tidak

**Penjelasan:**

1. Poin pertama membantu dalam memahami perilaku pengguna dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan kemungkinan konversi.
2. Poin kedua menjadi end product yang ingin kami capai



## 5. Apa business metrics yang cocok untuk mengukur ketercapaian Objective tsb?

### Jawaban:

Business metrics yang cocok untuk mengukur ketercapaian objective tersebut adalah "Conversion Rate" atau tingkat konversi.

### Penjelasan:

Conversion Rate mengukur seberapa efektif platform e-commerce dalam mengubah pengunjung menjadi pelanggan yang melakukan pembelian. Tingkat konversi dapat dihitung dengan membagi jumlah transaksi berhasil oleh jumlah total pengunjung, kemudian dikalikan 100 untuk mendapatkan persentase. Peningkatan konversi rate akan mencerminkan keberhasilan dalam meningkatkan interaksi pengguna menjadi transaksi yang sebenarnya. Oleh karena itu, tingkat konversi adalah metrik yang relevan dan langsung terkait dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan.