**E-commerce Customer Churn**

**Konteks**  
Dataset ini berasal dari perusahaan E-commerce terkemuka. Sebuah perusahaan retail online (E-commerce) ingin mengetahui pelanggan yang berpotensi akan berhenti menggunakan layanan mereka (**churn**), sehingga mereka dapat menawarkan promo atau strategi retensi untuk mempertahankan pelanggan tersebut.

**Fitur-fitur:**

* **Tenure:** Lama waktu pelanggan menjadi pengguna layanan di perusahaan tersebut.
* **WarehouseToHome:** Jarak antara gudang dengan rumah pelanggan.
* **NumberOfDeviceRegistered:** Jumlah total perangkat yang terdaftar untuk seorang pelanggan.
* **PreferedOrderCat:** Kategori pesanan yang paling sering dipilih oleh pelanggan dalam bulan terakhir.
* **SatisfactionScore:** Skor kepuasan pelanggan terhadap layanan.
* **MaritalStatus:** Status pernikahan pelanggan.
* **NumberOfAddress:** Jumlah total alamat yang ditambahkan pada akun pelanggan.
* **Complaint:** Apakah pelanggan mengajukan keluhan dalam bulan terakhir.
* **DaySinceLastOrder:** Jumlah hari sejak pelanggan terakhir kali melakukan pemesanan.
* **CashbackAmount:** Rata-rata jumlah cashback yang diterima pelanggan dalam bulan terakhir.
* **Churn:** Flag yang menunjukkan apakah pelanggan berhenti menggunakan layanan atau tidak.

Dataset ini dapat digunakan untuk memprediksi perilaku **churn** pelanggan dengan tujuan meningkatkan retensi dan mengurangi tingkat churn melalui penawaran khusus atau strategi pemasaran yang sesuai.