

Final Project: E-Commerce Shipping Data



Data Scientist PT DaHLah



*				٠						*	
Α	gis	s Fa	auz	zi R	Rac	hn	nar) -	Ke	tua	٠









```
Raisya Ayu Widiyanti
```

```
Special Thanks

Cimby Wicaksono Rezeki Nur Alam
```



Outline

- Business Understanding
- Data Understanding
- <u>Data Preprocessing</u>
- Modeling & Evaluation
- Business Recommendation
- Business Simulation



Business Understanding

(Apa yang sedang terjadi?)



Latar Belakang





PT DaHLah merupakan sebuah perusahaan *E-commerce*.



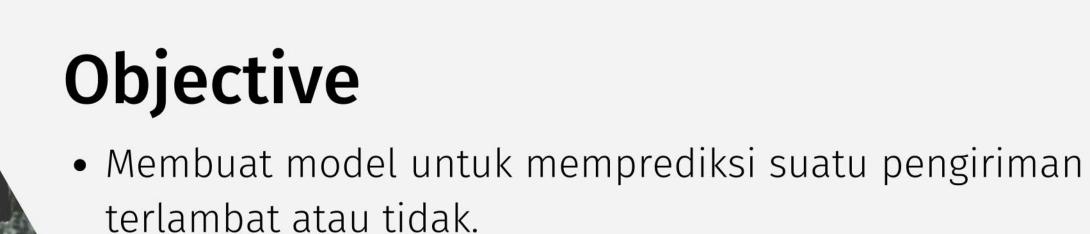
Tim marketing telah mengeluarkan **biaya** besar untuk akuisisi pelanggan.



Kepercayaan customer menurun dan berpengaruh pada turunnya revenue perusahaan.



59.67% dari total pengiriman barang mengalami keterlambatan.



Goals

• Menurunkan loss revenue akibat pembelian menurun karena keterlambatan pengiriman.

Business Metrics

- On Time Delivery Ratio
- Customer Retention
- Revenue



Data Understanding

(Bagaimana pola keterlambatannya?)







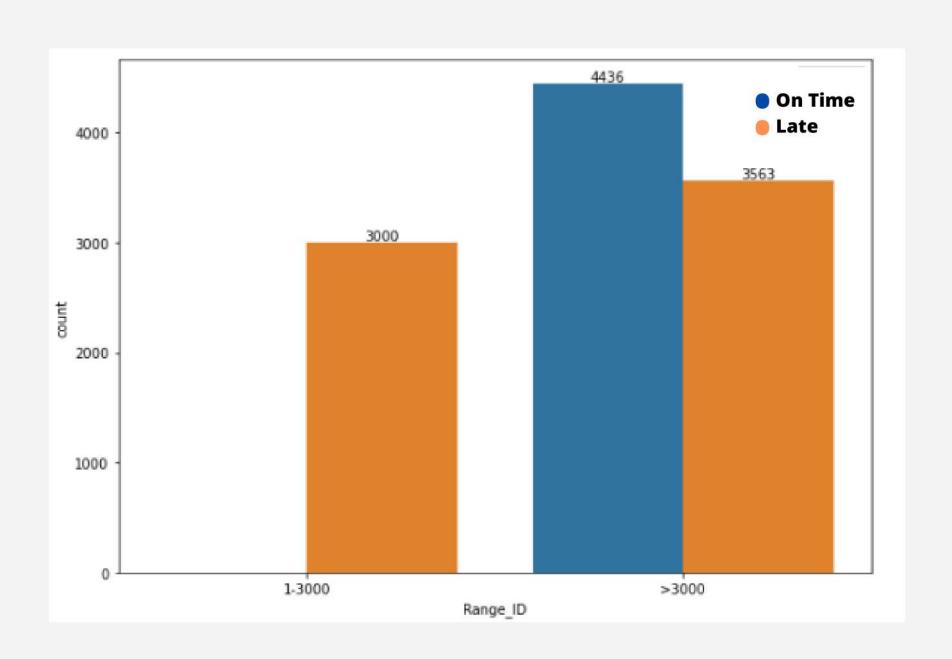
10.999 Pelanggan

12 Kolom

Tidak ada data KOSONG Tidak ada data DUPLIKAT

ID Pelanggan





Kenapa **3.000 pelanggan awal** seluruhnya mengalami **keterlambatan**?

Customer Rating



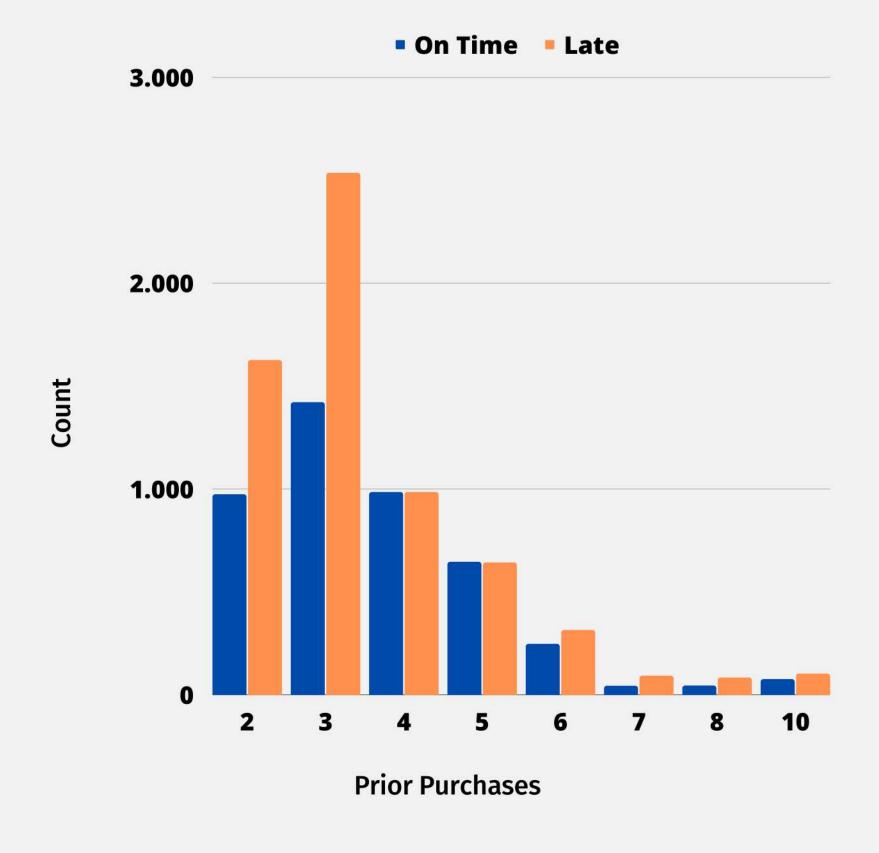
Rating	Late/On Time	Count	Total	
4	On Time	922	2225	
	Late	1313	2235	
2	On Time	892	0405	
2	Late	1273	2165	
	On Time	882	2220	
3	Late	1357	2239	
,	On Time	886	2400	
4	Late	1303	2189	
	On Time	854	2474	
5	Late	1317	2171	





Prior Purchases





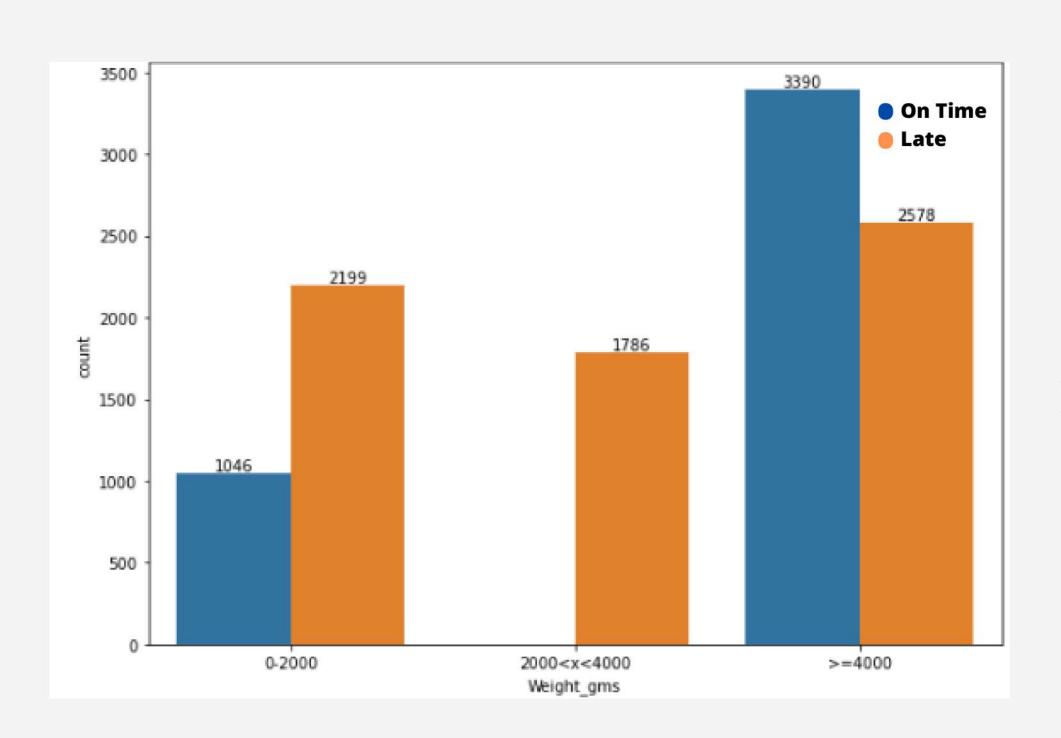
Pengiriman barang yang terlambat hampir paling banyak ada di prior purchase ke 3.

4436 On Time 4000 3916 Late 3000 2647 2000 1000 0-10% >10% Discount (%)

Discount Offered

100% **keterlambatan** terjadi pada pembelian produk dengan diskon **lebih dari 10%**

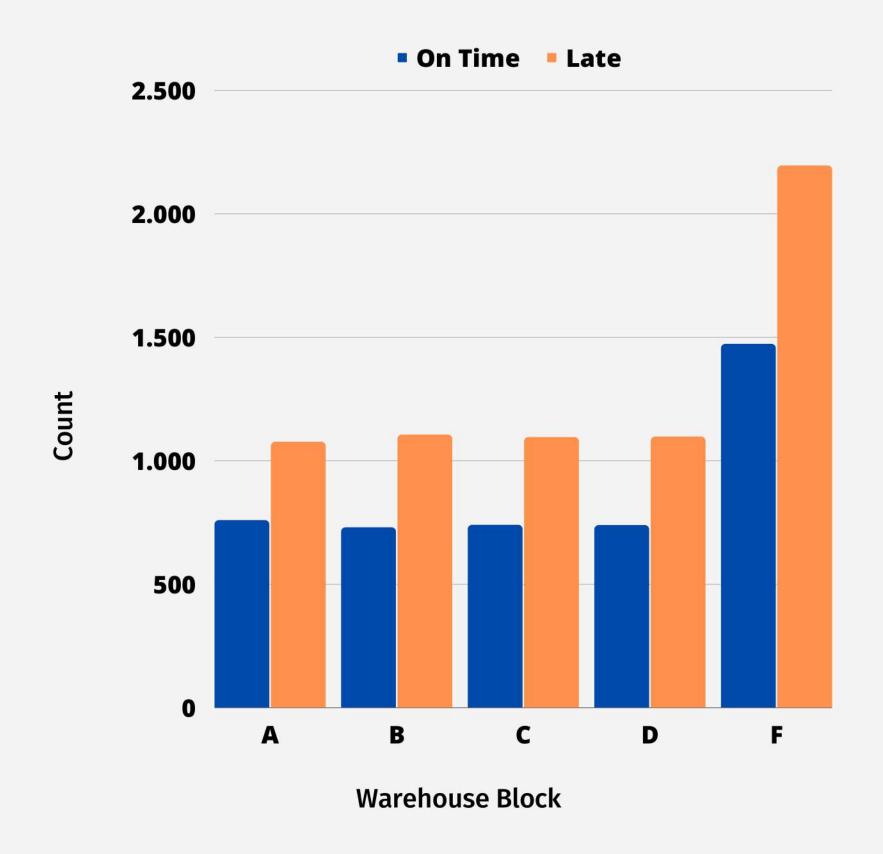
Weight (gms)



Kenapa barang dengan berat antara **2-4 kg** seluruhnya mengalami **keterlambatan**?

Warehouse Block

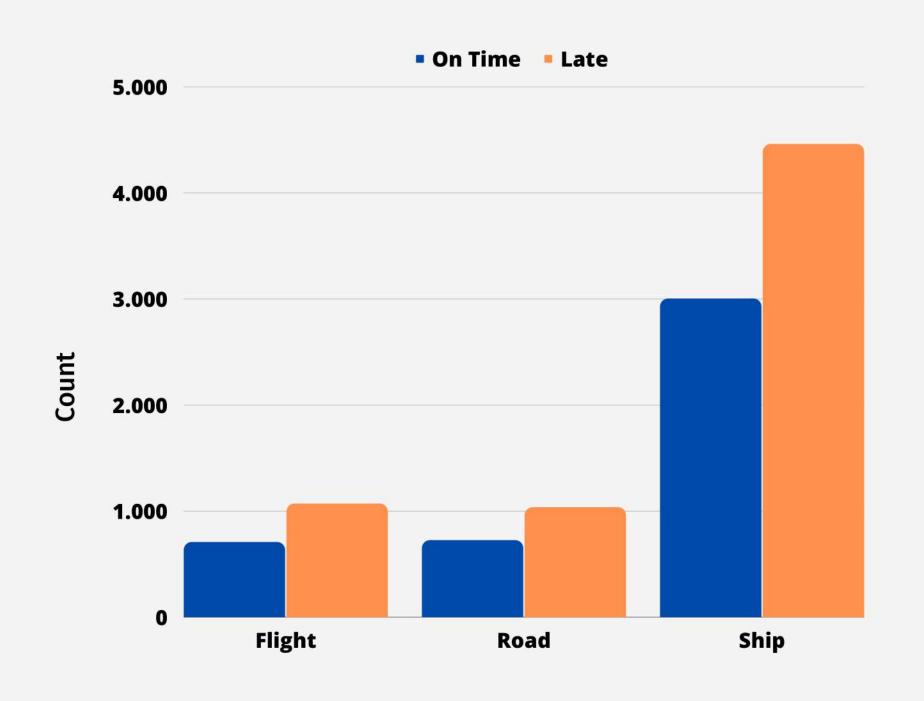




Pengiriman barang yang terlambat hampir selalu terjadi pada seluruh tipe Warehouse Block, namun paling banyak terjadi di Warehouse block F.

Mode of Shipment





Mode of Shipment

Pengiriman barang yang terlambat terjadi pada seluruh transportasi pengiriman.

Insight



Harga barang yang dibeli pelanggan kebanyakan 245 USD

Pelanggan melakukan panggilan terbanyak 3-5x

Pengiriman menggunakan pesawat 60.2% merupakan yang terbanyak, namun tidak berpengaruh karena perbedaannya hanya 1% dengan transportasi lainnya

Sebanyak 50.4% pelanggan adalah perempuan dengan 30% diantaranya mengalami keterlambatan barang

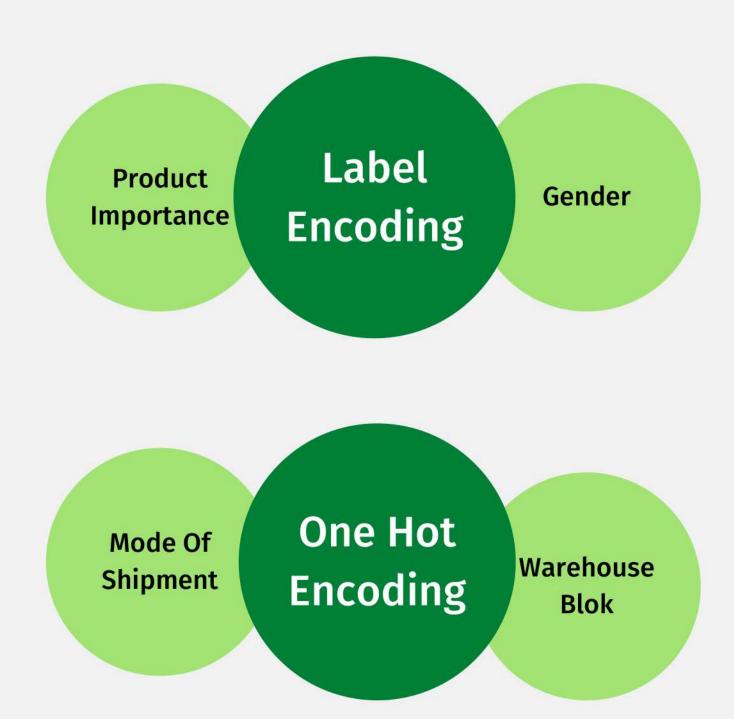


Data Preprocessing



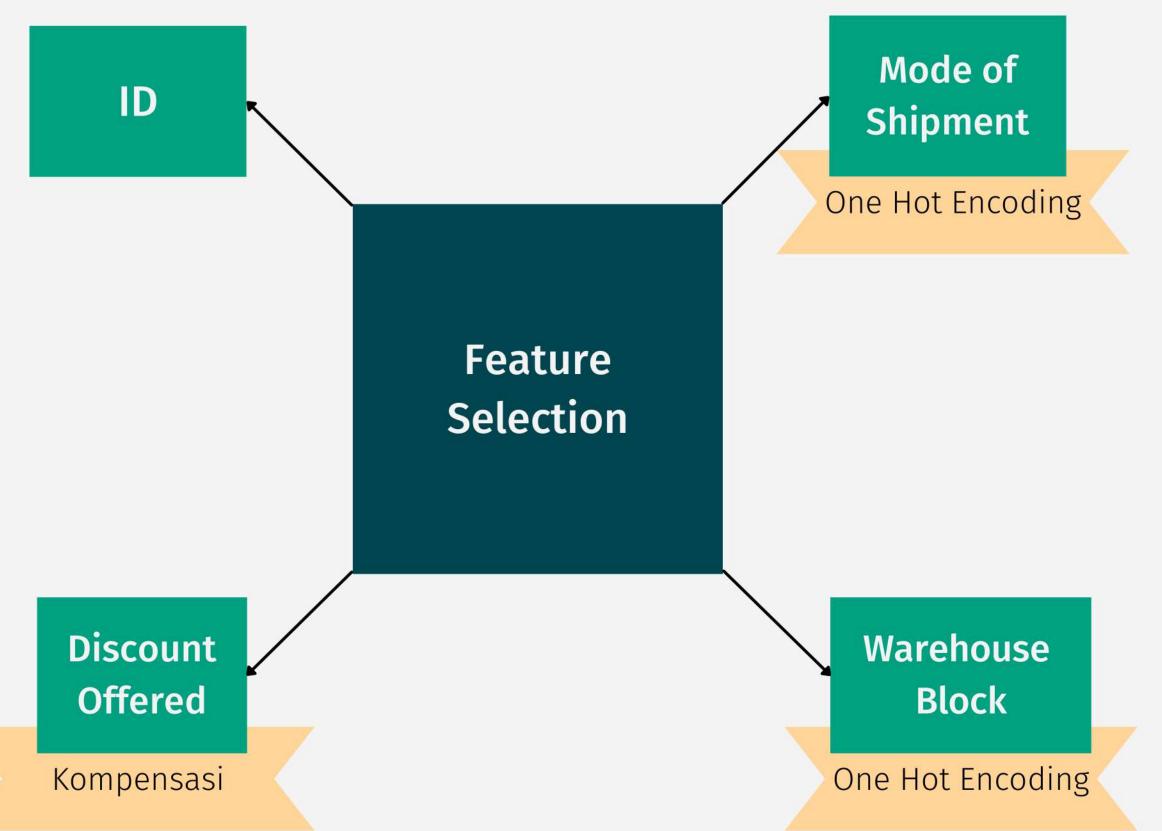
Normalization & Feature Encoding













Modeling & Evaluation





7.699 Data Train 3.300 Data Test

FALSE NEGATIVE:

Recall





Terlambat

Hal ini akan menyebabkan **customer** berharap barang sampai **tepat waktu**, padahal barang tersebut mengalami **keterlambatan**.

Result



	Accuracy	Precision	Recall	F1-Score	roc_auc	roc_auc (Train)
Logistic Regression	0.65	0.67	0.83	0.74	0.64	0.62
k-Nearest Neighbor	0.65	0.72	0.68	0.7	0.73	0.87
Decision Tree	0.65	0.7	0.71	0.71	0.63	1
Random Forest	0.66	0.73	0.69	0.71	0.74	1
Adaboost	0.64	0.7	0.73	0.71	0.74	0.75
XGBoost	0.66	0.76	0.65	0.7	0.75	0.94

Memiliki nilai Recall terbesar

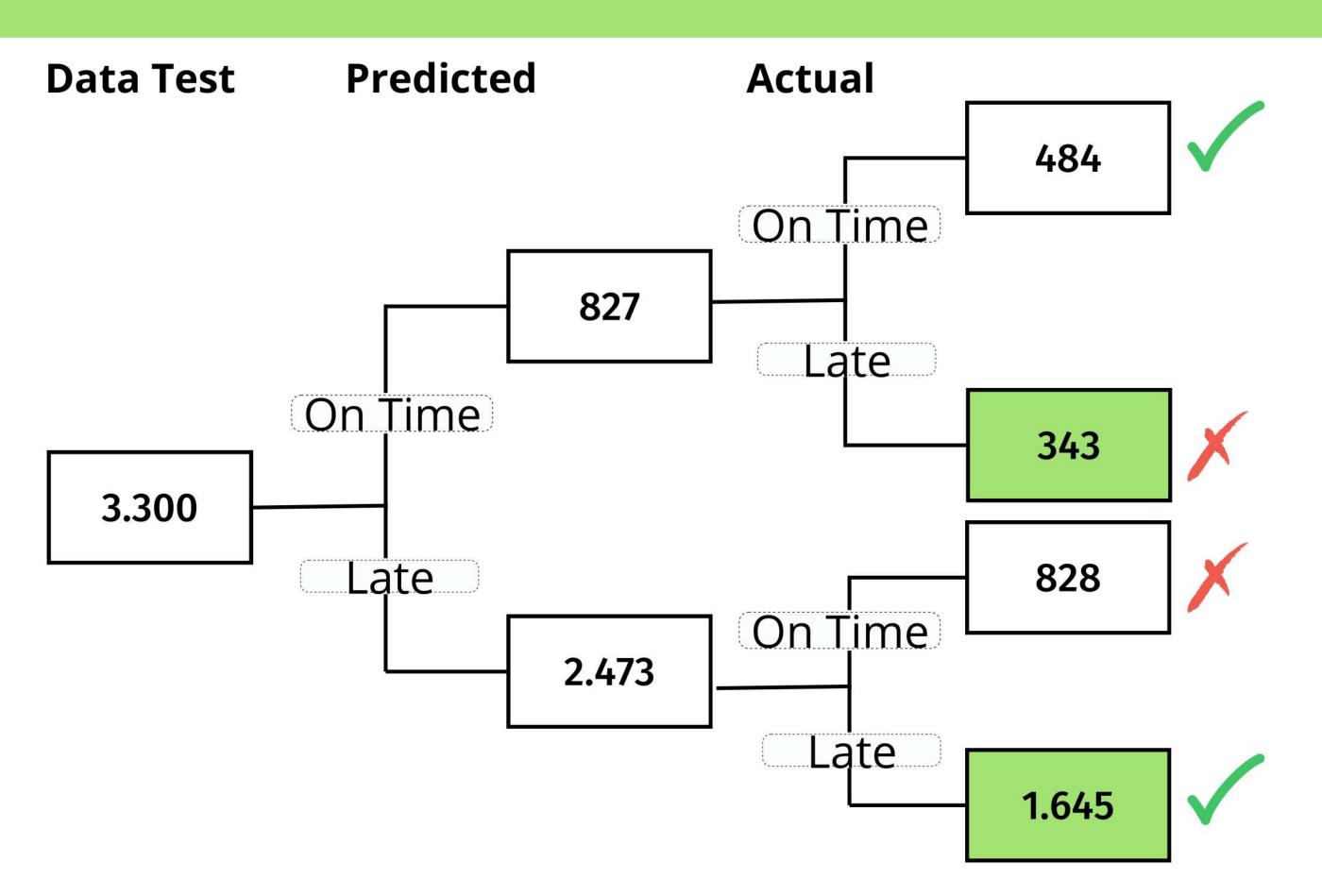


Cross Validation

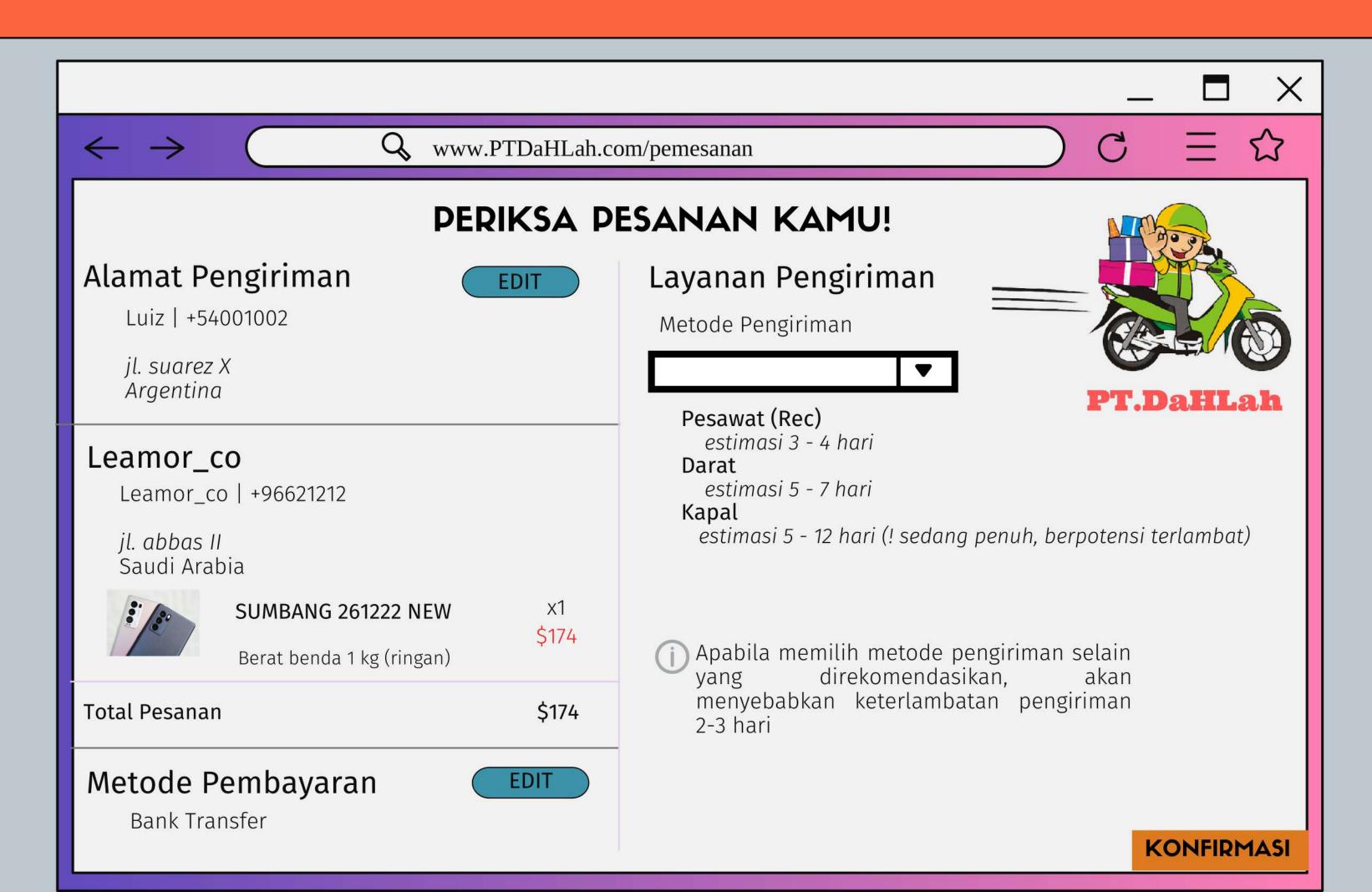
	Accuracy		Precision		Recall		F1-Score		roc_auc	
	CV (train)	Cv (test)								
Logistic Regression	0.64	0.58	0.67	0.62	0.8	0.73	0.73	0.66	0.66	0.62
k-Nearest Neighbor	0.78	0.62	0.83	0.67	0.79	0.63	0.81	0.62	0.86	0.72
Decision Tree	0.99	0.62	1	0.68	0.99	0.67	0.99	0.66	0.99	0.61
Random Forest	0.99	0.62	0.99	0.68	0.99	0.64	0.99	0.63	0.99	0.73
Adaboost	0.66	0.61	0.71	0.65	0.73	0.66	0.72	0.64	0.75	0.71
XGBoost	0.86	0.61	0.92	0.67	0.84	0.59	0.88	0.58	0.95	0.73

Evaluation











Business Recommendation



Real Time

Adanya pelacakan secara real time atas posisi barang dan informasi keberadaan paket kiriman.

Estimasi

Pemberian waktu estimasi tambahan untuk pengiriman yang memiliki potensi terlambat.

Supply Chain Management

Melakukan audit untuk permasalahan ID pelanggan dan berat yang terjadi pada pelanggan awal dan berat antara 2-4kg, serta untuk mengatur sistem pergudangan agar efektif.







Business Simulation



Business Simulation



- Dalam memperoleh customer baru, perusahaan berpotensi menghabiskan revenue lebih banyak dibandingkan mempertahankan customer lama (sumber: Tidio.com)
- 17% customer tidak akan berbelanja kembali setelah menerima pengiriman terlambat 1x (sumber: hollingsworthllc.com)
- 55% customer tidak akan berbelanja kembali setelah menerima pengiriman terlambat 2-3x (sumber: hollingsworthllc.com)

Keterlambatan (tanpa model) = 59,67%





500 pelanggan

baru

baru



Total Potensi

Revenue Loss pada Periode Selanjutnya

760 pelanggan loss

Biaya Marketing 1 customer baru = 100 USD

Biaya Marketing = 76.000 USD Potential Income (50 USD/cust) = 38.000 USD

114.000 USD

Customer retention = 74.7%

decrease 83% potential revenue loss

3000 pelanggan 1790 orang pernah mengalami keterlambatan pengiriman

2740 pelanggan

Keterlambatan (dengan model) = 10,14%

Biaya Marketing 1 customer baru = 100 USD

59.67% pengiriman terlambat, terprediksi 83% -> 10,14% terlambat



Total Potensi **Revenue Loss** pada Periode Selanjutnya

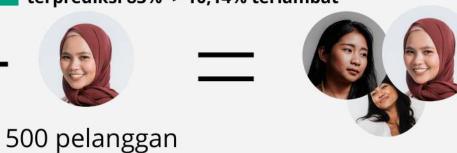
3371 pelanggan 129 pelanggan loss

Biaya Marketing = 12.900 USD Potential Income (50 USD/cust) = 6.450 USD

19.350 USD

Customer retention = 95.7%

3000 pelanggan 1790 orang pernah mengalami keterlambatan pengiriman



Business Simulation



Poin Permasalahan	Tanpa Model	Dengan Model			
Total Pelanggan pada Awal Periode 1	3500	3500			
Total Pelanggan pada Awal Periode Selanjutnya	2740	3371			
Customer Retention	74,7%	95,7%			
Revenue (Loss)	114.000 USD	19.350 USD			

decrease 83% potential revenue loss

TERIMA KASIH



LEVAMTA

Leadership, Vary, Multi Talent



