

Creditionby TecKitchen

OUR ION TEAM



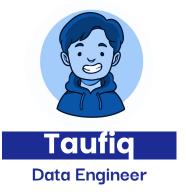




Project Manager







DISCUSSION POINTS

01 Introduction

05 Data Exploration

02 Goals

06 Modeling

03 Problem Scoping

07 Evaluation

04 Data Acquisition

08 Deployment

INTRODUCTION

Credition merupakan sebuah sistem yang digunakan dalam hal prediksi dan pengelompokkan pembayaran yanq dilakukan customer. Dilatarbelakangi dengan melonjaknya penjualan motor menjadi salah satu target TecKitchen untuk membantu dealer motor dalam mengetahui pembayaran yang dilakukan calon pembeli dan meng-clustering.



GOALS

Untuk memprediksi customer yang akan melakukan pembayaran dan mengelompokkan customer yang melakukan pembayaran secara credit dalam transaksi pembelian motor tersebut.



Al Project Cycle

PROBLEM SCOPING

WHO

Dealer Motor

WHERE

Kab. Gresik, Jawa Timur

WHAT

Customer yang banyak

WHY

Untuk mengetahui pembayaran yang akan dilakukan customer

DATA ACQUISITION

Tim kami menggunakan dataset yang berasal dari salah satu Data Master penjualan cabang Dealer Motor, dan berikut merupakan beberapa data yang tercantum.

	SALES	TYPE MOTOR	COLOR	KODE CUSTOMER	JENIS KELAMIN	TANGGAL LAHIR	KECAMATAN SURAT		PROPINSI	STATUS RUMAH	JENIS PENJUALAN STNK	JENIS PENJUALAN SSU	BESAR DP
0	08/08/2019	REVO FIT FI	НПАМ	INDIVIDUAL	LAKI-LAKI	25/08/1970	Manyar	Kab. Gresik	Jawa Timur	RUMAH SENDIRI	CASH	CASH	NaN

Dataset Attributes

- SALES DATE
- TYPE MOTOR
- COLOR
- KODE CUSTOMER
- JENIS KELAMIN
- TANGGAL LAHIR
- KECAMATAN SURAT
- KOTA SURAT
- PROPINSI
- STATUS RUMAH

- JENIS PENJUALAN STNK
- JENIS PENJUALAN SSU
- BESAR DP
- BESAR CICILAN
- LAMA CICILAN
- AGAMA
- PEKERJAAN
- PENGELUARAN
- PENDIDIKAN
- KEBERSEDIAAN
 DIHUBUNGI

- MERK MOTORSBLMNYA
- TYPE MOTOR
 SBLMNYA
- SMH DIGUNAKAN
 UNTUK
- YG MENGGUNAKAN
 SMH
- HOBI
- KETERANGAN
- KEWARGANEGARAAN

DATA EXPLORATION

Untuk membangun model, tim kami hanya menggunakan semua kolom kecuali keterangan.

Dan memisahkan "TANGGAL LAHIR", sehingga dimiliki tanggal, bulan, dan tahun lahir masing-masing dalam bentuk integer pada kolom-kolom terpisah

DATA EXPLORATION

```
[ ] df_motorcredit = df[["TYPE MOTOR", "JENIS PENJUALAN STNK"]][df["JENIS PENJUALAN STNK"]=="CREDIT"]
    percent_credit = len(df_motorcredit)/len(df)*100
    print(f"Jumlah motor yang dikredit adalah {len(df_motorcredit)} dari {len(df)}")
    print(f"yaitu {percent_credit} % dari total transaksi\n")

Jumlah motor yang dikredit adalah 11266 dari 18616
    yaitu 60.51783412118608 % dari total transaksi

[ ] # Ingin dimiliki variabel usia yang diambil dari tahun lahir
    # Variabel "TANGGAL LAHIR" dipisah sehingga dimiliki tanggal, bulan, dan tahun lahir masing-masing dalam bentuk integer pada kolom-kolom terpisah
    df[df.columns[5]] = df[df.columns[5]].replace('/', '', regex=True).astype(object)
    df[['Tanggal lahir', 'Bulan lahir', 'Tahun lahir']] = df["TANGGAL LAHIR"].str.split('', 2, expand=True).astype(int)
```

Analisis jumlah motor yang dibeli secara credit oleh pembeli dan splitting kolom "TANGGAL LAHIR"

Berikut adalah data sebelum dan sesudah di analisa serta di cleansing.

M	Column	Non-Null Count	Dtype
0	SALES DATE	18616 non-null	object
1	TYPE MOTOR COLOR	18616 non-null	object
2	COLOR	18616 non-null	object
3	KODE CUSTOMER	18616 non-null	object
4	JENIS KELAMIN	18616 non-null	object
5	TANGGAL LAHIR	18616 non-null	object
6	KECAMATAN SURAT	18616 non-null	object
7	KECAMATAN SURAT KOTA SURAT	18616 non-null	object
8	PROPINSI	18616 non-null	object
	STATUS RUMAH		
10	JENIS PENJUALAN STNK	18616 non-null	object
11	JENIS PENJUALAN SSU	18616 non-null	object
12		10928 non-null	float64
13	RESAR CICILAN	10928 non-null	float64
14	LAMA CICILAN AGAMA PEKERJAAN	10928 non-null	float64
15	AGAMA	18616 non-null	object
16	PEKERJAAN	18616 non-null	object
	PENGELUARAN	18616 non-null	object
18	PENDIDIKAN	18616 non-null	object
19	KEBERSEDIAAN DIHUBUNGI		
20	MERK MOTOR SBLMNYA		
21	TYPE MOTOR SBLMNYA	18616 non-null	object
22	SMH DIGUNAKAN UNTUK	18616 non-null	object
	YG MENGGUNAKAN SMH	18616 non-null	object
		18616 non-null	
25	KETERANGAN	7262 non-null	object
26	KEWARGANEGARAAN	18610 non-null	object

```
Data columns (total 29 columns):
    Column
                            Non-Null Count Dtype
    SALES DATE
                            18616 non-null
                                            object
    TYPE MOTOR
                            18616 non-null
                                            object
    COLOR
                            18616 non-null
                                            object
    KODE CUSTOMER
                            18616 non-null
                                            object
    JENIS KELAMIN
                            18616 non-null
                                            object
    TANGGAL LAHIR
                            18616 non-null
                                            object
     KECAMATAN SURAT
                            18616 non-null
                                            object
     KOTA SURAT
                            18616 non-null
                                            object
    PROPINSI
                            18616 non-null
                                            object
     STATUS RUMAH
                            18616 non-null
                                            object
     JENIS PENJUALAN STNK
                            18616 non-null
                                            object
    JENIS PENJUALAN SSU
                            18616 non-null
                                            object
    BESAR DP
                            10928 non-null float64
                            10928 non-null float64
    BESAR CICILAN
     LAMA CICILAN
                             10928 non-null float64
    AGAMA
                            18616 non-null object
    PEKERJAAN
                            18616 non-null
                                            object
    PENGELUARAN
                            18616 non-null
                                            object
    PENDIDIKAN
                            18616 non-null
                                            object
    KEBERSEDIAAN DIHUBUNGI 18616 non-null
                                            object
    MERK MOTOR SBLMNYA
                            18616 non-null
                                            object
    TYPE MOTOR SBLMNYA
                            18616 non-null
                                            object
    SMH DIGUNAKAN UNTUK
                            18616 non-null
                                            object
    YG MENGGUNAKAN SMH
                            18616 non-null
                                            object
    HOBT
                            18616 non-null
                                            object
    KEWARGANEGARAAN
                            18610 non-null
                                            object
    Tanggal lahir
                            18616 non-null int64
    Bulan lahir
                            18616 non-null
                                            int64
    Tahun lahir
                            18616 non-null int64
dtypes: float64(3), int64(3), object(23)
memory usage: 4.1+ MB
```

MODELING

Metode

Supervised Learning

Algoritma

Random Forest Classifier

```
# import algoritma Random Forest
from sklearn.ensemble import RandomForestClassifier

rnd_clf = RandomForestClassifier(n_estimators=1000, max_leaf_nodes=5000, n_jobs=-1)
rnd_clf.fit(X_train, y_train)
y_pred_rf = rnd_clf.predict(X_test)

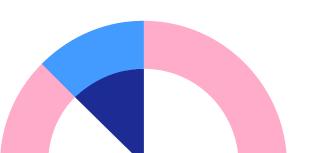
from sklearn.metrics import accuracy_score
print(f"Akurasi Random Forrest: {accuracy_score(y_test, y_pred_rf)}")

Akurasi Random Forrest: 0.827245380318006
```

\$1534

\$167k

123



EVALUATION

Model yang dibuat memiliki akurasi 82.7% untuk memprediksi apakah pembeli akan menggunakan pembayaran CREDIT untuk membeli motor dari variabel: "TYPE MOTOR", "COLOR", "JENIS KELAMIN", "Tahun lahir", "STATUS RUMAH", "PEKERJAAN", "PENGELUARAN", "MERK MOTOR SBLMNYA", "TYPE MOTOR SBLMNYA", "SMH DIGUNAKAN UNTUK", "YG MENGGUNAKAN SMH", dan "HOBI".

Maka, bisa dilakukan pengambilan data customer baru terkait variabel-variabel tersebut dan kemudian model dapat memprediksi apakah customer baru tersebut memiliki kecenderungan untuk membayar dengan CREDIT.



Rencananya model akan di-deploy menjadi sebuah sistem berbasis web yang mampu memprediksi seperti apakah kriteria customer yang berpeluang besar melakukan pembelian motor secara kredit.

Other WHY

Mengelompokan Pelanggan yang melakukan pembayaran credit

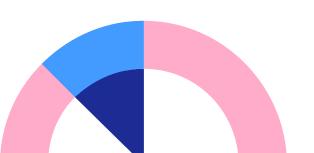
MODELING

Metode

Unsupervised Learning

Algoritma

K-Means



```
[24] from sklearn.preprocessing import MinMaxScaler
     from sklearn.cluster import KMeans
     mmscaler = MinMaxScaler()
     features scaled = mmscaler.fit transform(df credit encode)
     inertia = []
     K = range(1.10)
     for k in K:
         kmeanModel = KMeans(n clusters=k).fit(features scaled)
         kmeanModel.fit(features scaled)
         inertia.append(kmeanModel.inertia)
[31] plt.plot(K, inertia, 'bx-')
     plt.xlabel('k')
                                                                                  2021
    plt.ylabel('Inertia')
     plt.show()
       15000
       14000
       13000
       12000
       11000
       10000
        9000
        8000
        7000
[32] kmeans = KMeans(n clusters=4).fit(features scaled)
```

EVALUATION

Model K-Means yang dibuat menggunakan cluster sebanyak 4, berdasarkan grafik L-bow. Setelah dilakukan pemodelan pada data yang telah diolah diketahui bahwa dari 6549 data pelanggan terdapat 959 data pelanggan termasuk kategori 1, 1260 data pelanggan termasuk kategori 2, 2837 data pelanggan termasuk kategori 3, dan 1493 data pelanggan termasuk kategori 4. Kategori tersebut mengarah pada tingkat kredibilitas pelanggan. Kategori 1 termasuk pelanggan yang memiliki tingkat kredibilitas paling tinggi, dan kategori 4 kredibilitas paling rendah.

DEPLOYMENT

Menambahkan fitur pada sistem web untuk mengelompokan pelanggan yang melakukan credit, sehingga setiap pelanggan mendapatkan perlakuan dan kebijakan yang sesuai dengan kategori yang ditentukan, untuk menghindari kredit macet yang berkelanjutan.

Deployment

Berdasarkan hasil pemodelan, pihak dealer dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan kondisi customer, untuk menjaga hubungan dengan customer. Adapun saran yang bisa diberikan adalah:

- 1. Pembelian cash diberikan souvenir tambahan ketika pembelian dilakukan, karena transaksi dan komunikasi normalnya hanya terjadi 1x.
- 2. Pembelian Kredit diberikan promo berkala, misal setelah memenuhi setengah dari total pembayaran diberikan hadiah atau promo untuk menjaga komunikasi terus berlangsung dengan lancar.
- 3. Khusus Pembelian Kredit dengan kategori 4, dealer perlu menyiapkan strategi khusus, karena pembelian dengan kategori 4 sangat beresiko customer tidak bisa menyelesaikan credit.

References



Our Github :

- https://qithub.com/Kemi41
- https://qithub.com/prissyyy
- https://qithub.com/arifanf
- https://qithub.com/mellisairawan
- https://qithub.com/TaufiqHidayatullah528

Our Google Colab:



Thanks!

Do you have any questions?

And please give us suggestions:)