

STUDY CASE

| Bagaimana bisnis berbagi sepeda
mencapai kesuksesan?

Disusun Oleh Tegar Kamarulzaman

[START](#)



LATAR BELAKANG

cylistic merupakan perusahaan yang menawarkan berbagi sepeda dengan armada 5.824 sepeda yang dilacak secara geografis dan dikunci ke dalam jaringan 692 stasiun di seluruh Chicago serta diakses dari satu stasiun dan dikembalikan ke stasiun lainnya dengan sistem. Saat ini cylistic ingin membuat strategi pemasaran yang bertujuan untuk mengubah pengendara biasa menjadi anggota tahunan. Maka dibutuhkan analisis yang dapat mendukung program tersebut.

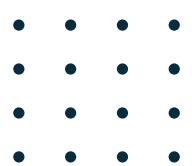
• • •
• • •
• • •
• • •



PERMASALAHAN

➤ Mengubah Pengendara Biasa Menjadi Anggota Tahunan

Pada Studi kasus ini permasalahan utama yang akan dihadapi adalah bagaimana strategi untuk mengubah pengendara biasa menjadi anggota tahunan. Kita akan melakukan analisis data penjualan cylistic pada tahun 2021 untuk melihat tren dan pola yang terbentuk antara anggota tahunan dan pengendara biasa untuk membantu kita dalam memberikan rekomendasi yang dapat dijadikan pertimbangan dalam strategi perusahaan.



PROSES ANALISIS

Seluruh Proses Menggunakan R Studio

01

Mempersiapkan Data

Mengunduh dataset sebanyak 12 dataset yang mewakili setiap bulan dalam setahun dan menggabungkannya menjadi sebuah dataset

02

Membersihkan Data

Mengecek missing data, mengecek duplikasi data, memastikan tipe data sesuai dan memilih dan menambahkan kolom agar dapat mempermudah analisis

03

Analisis Data

Membuat summary dari data tersebut dengan menghitung jumlah transaksi, rata - rata waktu perjalanan dan berbagai perhitungan lainnya.

04

Visualisasi Data

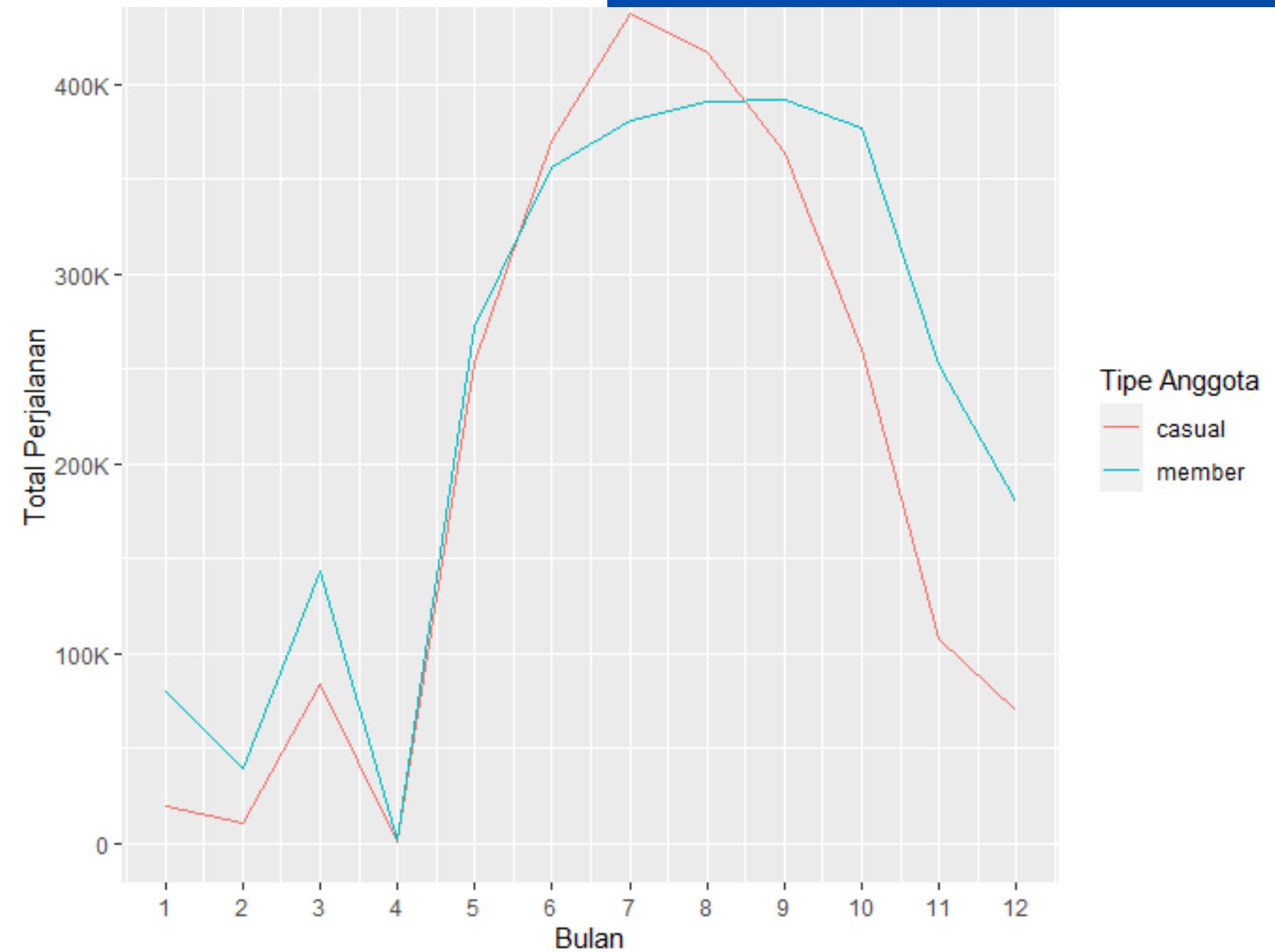
Mengubah hasil analisis menjadi grafik yang sesuai yang dapat memudahkan dalam mengambil insight dari hasil analisis

Proses lengkapnya : [Klik disini](#)



PENGUNAAN CYLISTIC DALAM SETAHUN

- Pada bulan maret terdapat peningkatan jumlah pengguna baik anggota ataupun pengguna biasa namun pada bulan april terdapat penurunan signifikan pengguna cylistic
- Pada bulan mei sampai september merupakan jumlah terbanyak bagi pengguna biasa, sedangkan anggota jumlah terbanyak terdapat pada bulan mei sampai oktober.
- Pada bulan juni sampai september di chicago merupakan musim panas dan terdapat liburan musim panas untuk anak sekolah. Hal ini bisa menjadi alasan meningkatnya jumlah pengguna cylistic

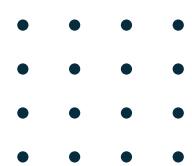
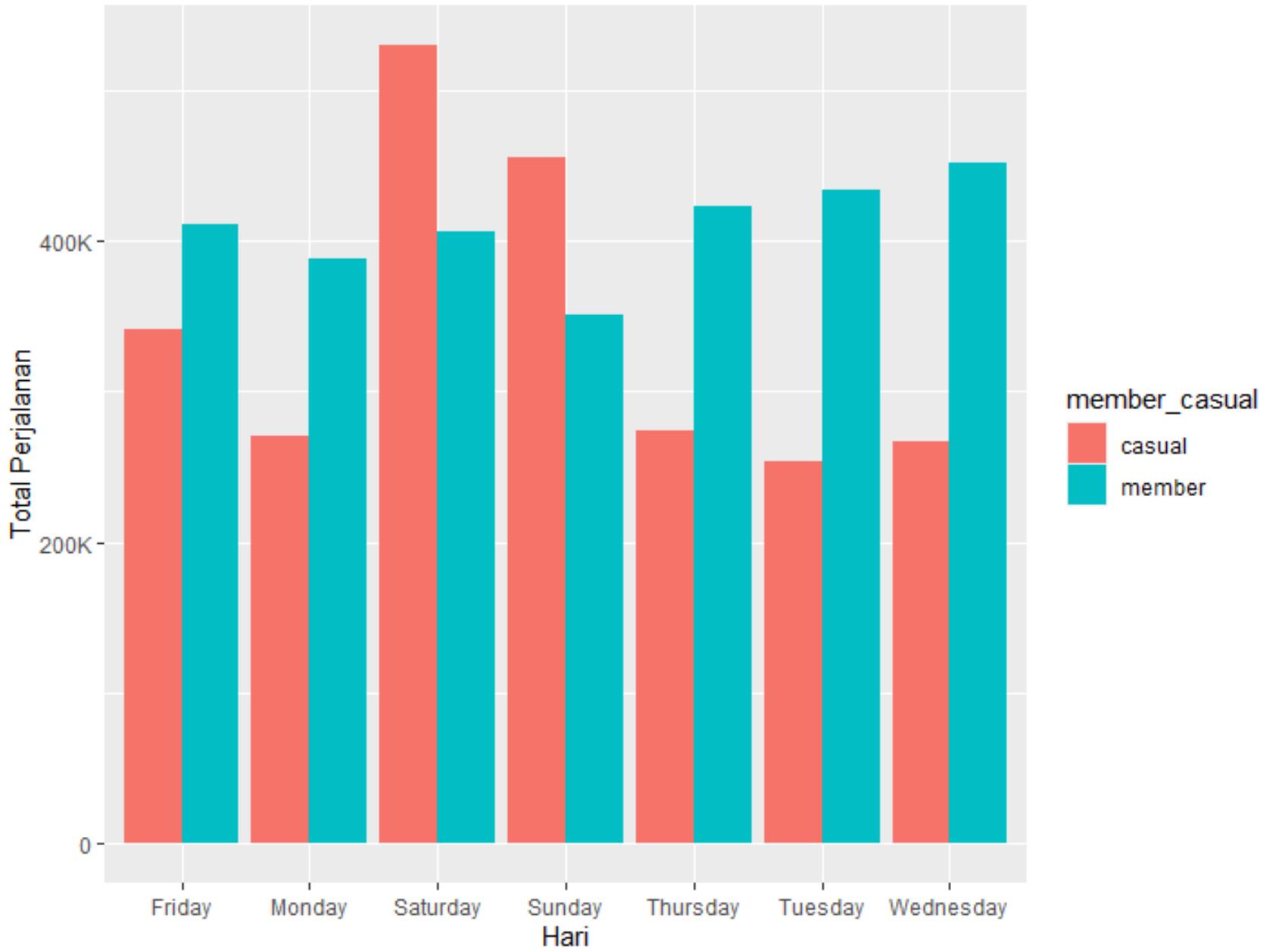


• • • •



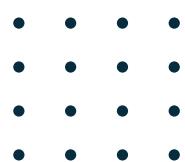
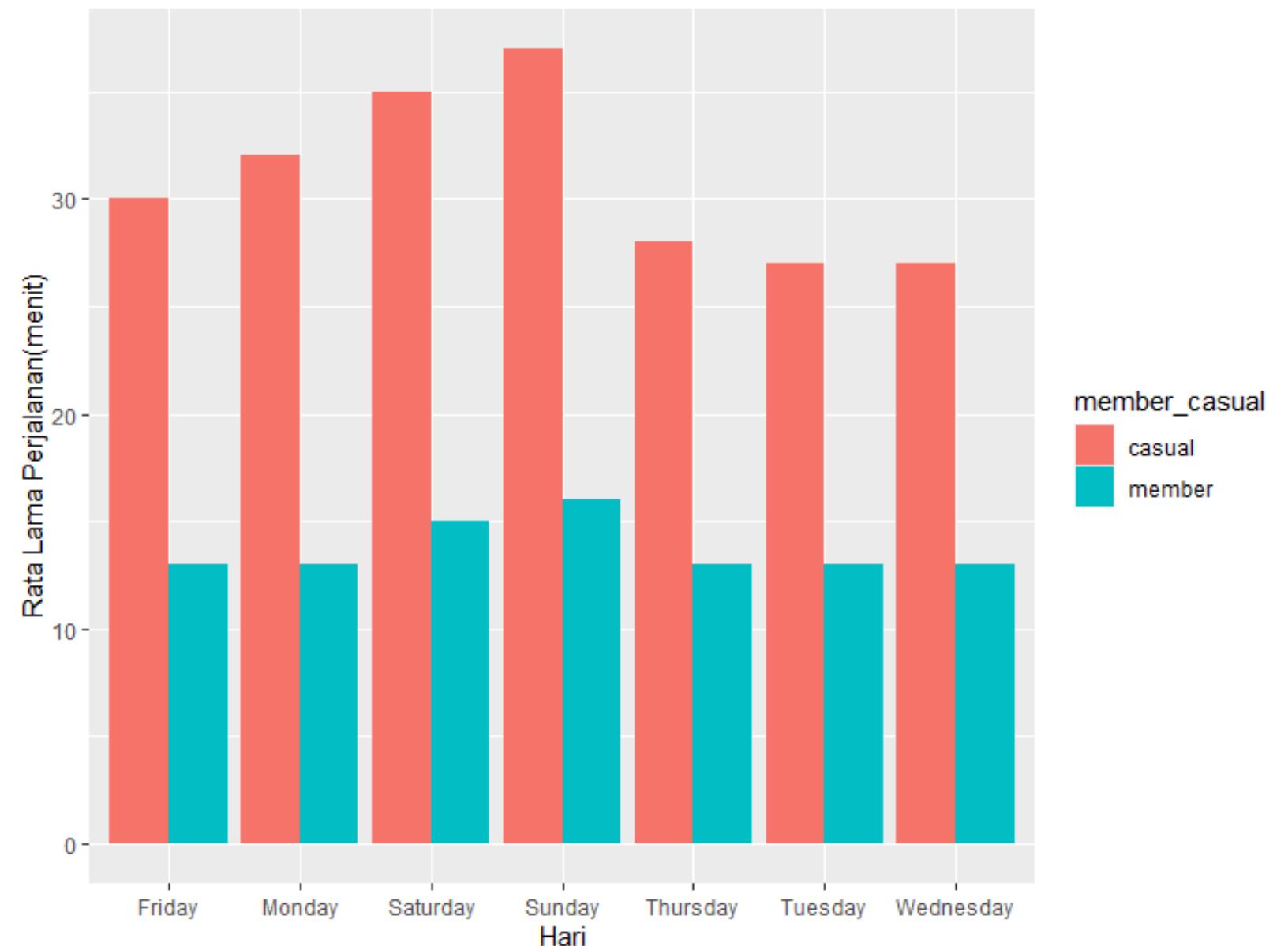
PENGUNA CYLISTIC HARIAN

- Jumlah anggota tahunan cenderung stabil setiap harinya dan jumlahnya cenderung lebih banyak dari pada pengguna biasa.
- Jumlah pengguna biasa paling banyak pada hari sabtu dan minggu dan mengalahkan jumlah anggota tahunan



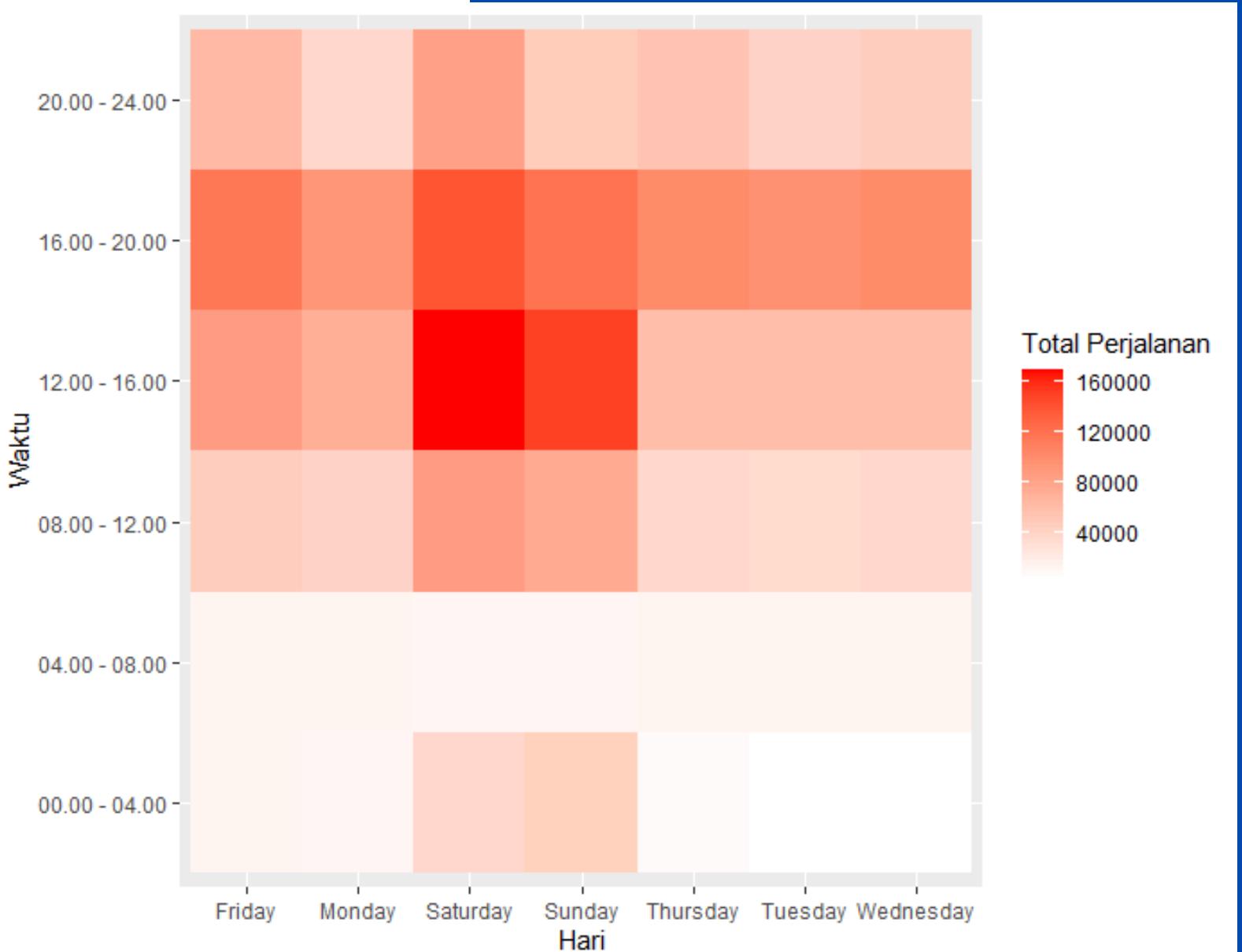
PENGUNA CYLISTIC HARIAN

- Walaupun anggota tahunan lebih sering menggunakan cylistic setiap harinya dilihat dari grafik sebelumnya, namun dari grafik ini terlihat bahwa pengguna biasa cenderung menggunakan cylistic lebih lama setiap harinya.



PENGGUNA BIASA MENGGUNAKAN CYLISTIC

- Jumlah pengguna biasa menggunakan Cylistic terbesar pada sabtu dan minggu siang menjelang sore.
- Pada hari biasa pengguna biasa cenderung sering menggunakan cylistic pada sore hari yang juga waktu pulang kantor dibandingkan pagi hari hingga siang hari yang merupakan waktu berangkat kek kantor. Dapat dipertimbangkan bahwa pengguna biasa cenderung leibh sering menggunakan cylistic untuk pulang kerja dibandingkan pergi bekerja.



• • • •



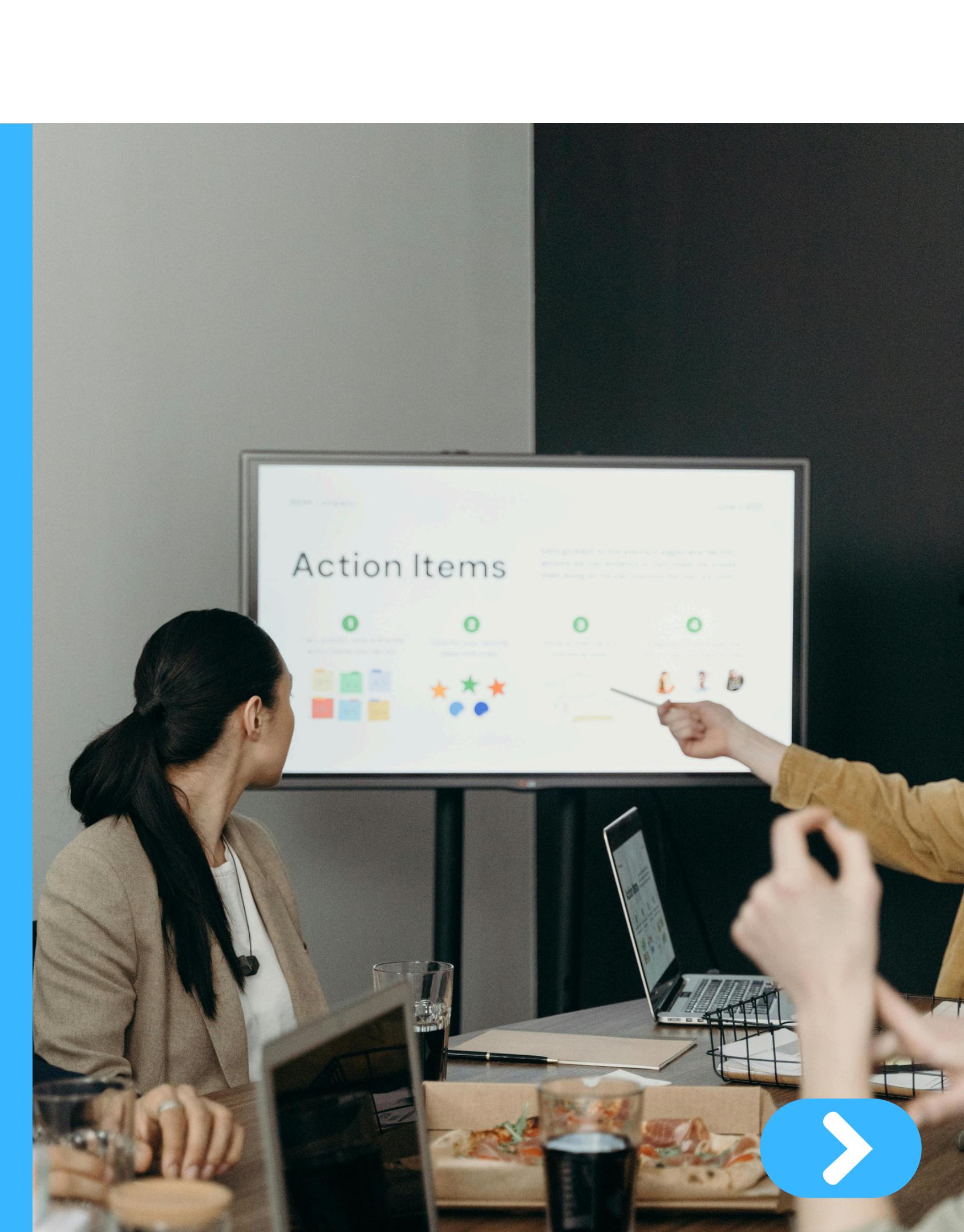
KESIMPULAN

- Jumlah Pengguna Biasa meningkat di bulan mei sampai dengan bulan september yang merupakan musim panas di Chicago.
- Pengguna biasa lebih banyak di hari sabtu dan minggu, sedangkan hari lainnya pengguna biasa cenderung lebih sedikit dibanding dengan anggota tahunan
- Pengguna biasa lebih lama dalam melakukan perjalanan dibandingkan dengan anggota tahunan.
- Pengguna biasa paling banyak pada hari sabtu dan minggu pukul 12.00 - 18.00
- Pada weekdays pengguna biasa lebih sering menggunakan cylistic pada pukul 16.00 - 20.00 dibanding waktu lainnya
-



REKOMENDASI

- Cylisctic dapat melakukan promosi yang menekankan manfaat keanggotaan tahunan. Dengan menjelaskan bahwa keanggotaan ini lebih menguntungkan untuk perjalanan jauh.
- Promosi tahunan dapat menargetkan waktu summer mei - september. Hal ini dikarenakan pada bulan - bulan ini puncak pengguna biasa dalam 1 tahun.
- Waktu yang tepat untuk melakukan promosi mingguan adalah Sabtu atau minggu, mengingat jumlah pengguna biasa yang menuncak pada hari tersebut.
- Untuk promosi harian cylistic bisa menargetkan waktu sore hari pukul 16.00 - 20.00 dikarenakan kebiasan pengguna biasa yang lebih sering menggunakan di jam tersebut
-



TERIMA KASIH

