



Power BI – Customer Segmentation

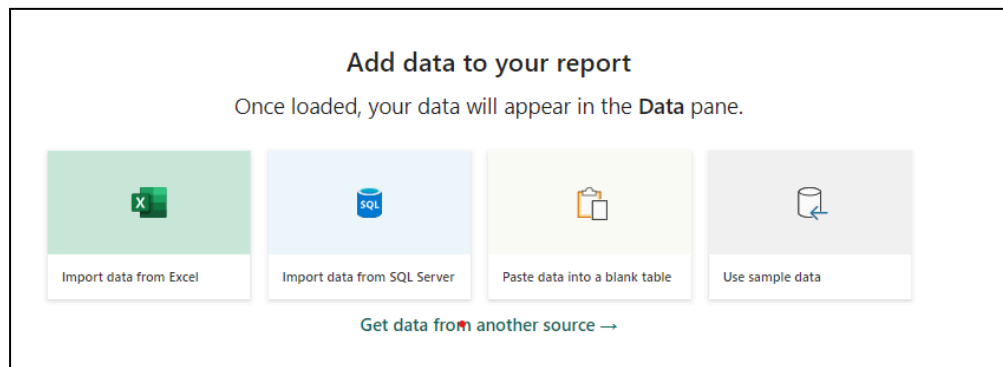
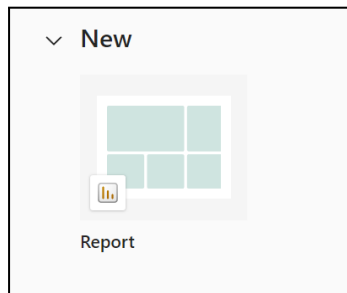
Salsabila Nur Yasmin

Chapter 1 : Getting Started With Power BI

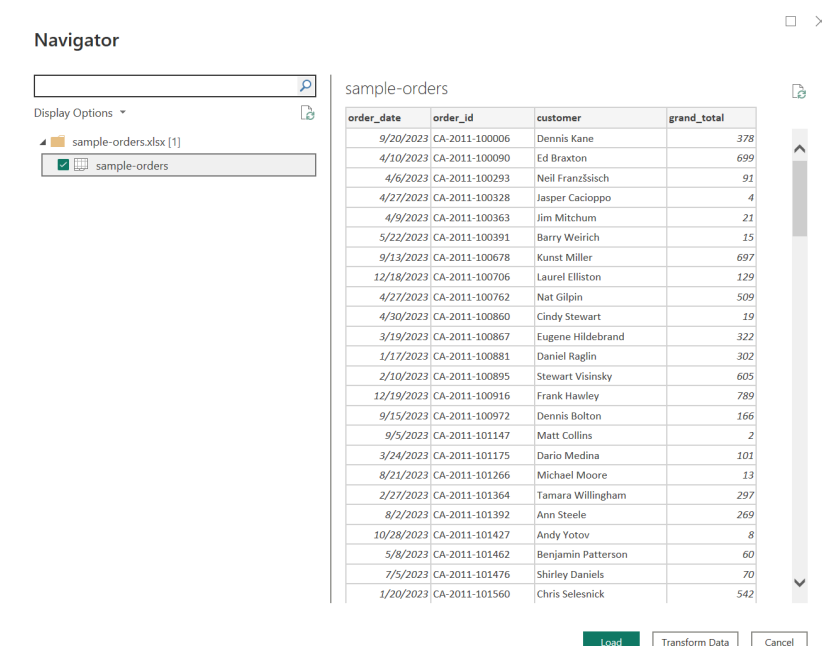
1.1 Connecting to Data

Download the dataset [here](#)

Buka Power BI, pilih new report, dan import data from excel



Pilih dataset yang sudah di download, setelah jendela import data terbuka terbuka, pilih “Load” data



1.2 Tabel View

Berikut contoh table di Power BI yang telah berhasil di masukkan:

order_date	order_id	customer	grand_total
Wednesday, September 20, 2023	CA-2011-100006	Dennis Kane	378
Monday, April 10, 2023	CA-2011-100090	Ed Braxton	699
Thursday, April 6, 2023	CA-2011-100293	Neil Franzšsich	91
Thursday, April 27, 2023	CA-2011-100328	Jasper Cacioppo	4
Sunday, April 9, 2023	CA-2011-100363	Jim Mitchum	21
Monday, May 22, 2023	CA-2011-100391	Barry Weirich	15
Wednesday, September 13, 2023	CA-2011-100678	Kunst Miller	697
Monday, December 18, 2023	CA-2011-100706	Laurel Elliston	129
Thursday, April 27, 2023	CA-2011-100762	Nat Gilpin	509
Sunday, April 30, 2023	CA-2011-100860	Cindy Stewart	19
Sunday, March 19, 2023	CA-2011-100867	Eugene Hildebrand	322
Tuesday, January 17, 2023	CA-2011-100881	Daniel Raglin	302
Friday, February 10, 2023	CA-2011-100895	Stewart Visinsky	605
Tuesday, December 19, 2023	CA-2011-100916	Frank Hawley	789
Friday, September 15, 2023	CA-2011-100972	Dennis Bolton	166
Tuesday, September 5, 2023	CA-2011-101147	Matt Collins	2
Friday, March 24, 2023	CA-2011-101175	Dario Medina	101
Monday, August 21, 2023	CA-2011-101266	Michael Moore	13
Monday, February 27, 2023	CA-2011-101364	Tamara Willingham	297
Wednesday, August 2, 2023	CA-2011-101392	Ann Steele	269
Saturday, October 28, 2023	CA-2011-101427	Andy Yotov	8
Monday, May 8, 2023	CA-2011-101462	Benjamin Patterson	60
Wednesday, July 5, 2023	CA-2011-101476	Shirley Daniels	70
Friday, January 20, 2023	CA-2011-101560	Chris Selesnick	542

SAVE AS terlebih dahulu file power bi ke local computer agar file tidak hilang.

??? Question Post ???

Chapter 2 : Create Table RFM with DAX

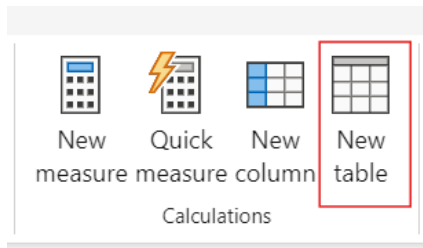
Membuat satu table untuk melakukan summary terhadap data sesuai dengan kebutuhan analisa, yaitu Last Transaction, Frekuensi Order, Total Sales. Tujuannya adalah untuk melihat hasil analisis secara ringkas.

Untuk membuat RFM analysis, kita perlu membuat beberapa summary sebagai berikut:

1. **Last Transaction Date:** Mengidentifikasi tanggal transaksi terakhir untuk setiap pelanggan.
2. **R Value (Recency):** Mengukur jarak waktu sejak transaksi terakhir hingga hari ini.
3. **F Value (Frequency):** Menghitung jumlah transaksi unik untuk setiap pelanggan.
4. **M Value (Monetary):** Menghitung total nilai transaksi untuk setiap pelanggan.

Berikut langkah-langkahnya:

- a. Pergi ke menu “Table View” 
- b. Pada ribbon menu “Home”, pilih menu “New table”



- c. Tulis formula untuk menambahkan RFMTable

```
RFMTable =
SUMMARIZE(
    'sampleorders',
    'sampleorders'[customer],
    "Last_Transaction", MAX('sampleorders'[order_date]),
    "Frequency", DISTINCTCOUNT('sampleorders'[order_id]),
    "Monetary", SUM('sampleorders'[grand_total])
)
```


- d. Tambahkan kolom *Recency* pada table RFM, dengan formula berikut:

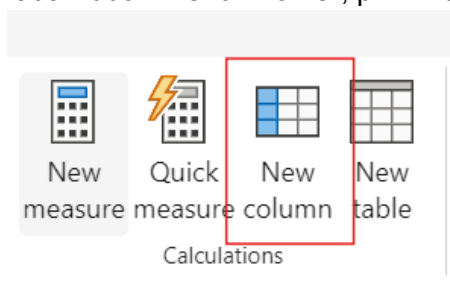
```
Recency = DATEDIFF([Last_Transaction], TODAY(), DAY)
```

??? Question Post ???

Chapter 3 : Create Column Customer Segmentation

Langkah selanjutnya adalah membuat segmentasi pelanggan berdasarkan nilai RFM. Kita akan menghitung skor untuk setiap metrik RFM dan menggabungkannya menjadi satu skor RFM.

- a. Pergi ke menu "Table View" 
- b. Pada ribbon menu "Home", pilih menu "New Column"



- c. Tulis formula untuk menambahkan R Score

```
R Score = SWITCH(
    TRUE(),
```

```

'RFMTable'[Recency] <= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Recency], 0.20), "5",
'RFMTable'[Recency] <= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Recency], 0.40), "4",
'RFMTable'[Recency] <= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Recency], 0.60), "3",
'RFMTable'[Recency] <= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Recency], 0.80), "2",
"1"
)

```

d. Tulis formula untuk menambahkan F Score

```

F Score = SWITCH(
    TRUE(),
    'RFMTable'[Frequency] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Frequency], 0.80),
    "5",
    'RFMTable'[Frequency] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Frequency], 0.60),
    "4",
    'RFMTable'[Frequency] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Frequency], 0.40),
    "3",
    'RFMTable'[Frequency] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Frequency], 0.20),
    "2",
    "1"
)

```

e. Tulis formula untuk menambahkan M Score

```

M Score = SWITCH(
    TRUE(),
    'RFMTable'[Monetary] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Monetary], 0.80),
    "5",
    'RFMTable'[Monetary] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Monetary], 0.60),
    "4",
    'RFMTable'[Monetary] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Monetary], 0.40),
    "3",
    'RFMTable'[Monetary] >= PERCENTILE.INC('RFMTable'[Monetary], 0.20),
    "2",
    "1"
)

```

f. Tulis formula untuk menambahkan RFM Score

```

RFM Score = 'RFMTable'[R Score]& 'RFMTable'[F Score]&'RFMTable'[M Score]

```

g. Tulis formula untuk menambahkan Customer Segment =

```

Customer Segment =
SWITCH(
    TRUE(),
    'RFMTable'[RFM Score] >= "511" && 'RFMTable'[RFM Score] <= "555",
    "Champions", // High Recency, Frequency, and Monetary
    'RFMTable'[RFM Score] >= "451" && 'RFMTable'[RFM Score] <= "510",
    "Loyal", // High Recency and Frequency, moderate Monetary
    'RFMTable'[RFM Score] >= "351" && 'RFMTable'[RFM Score] <= "450",
    "Potential", // Moderate Recency, Frequency, and Monetary
    'RFMTable'[RFM Score] >= "151" && 'RFMTable'[RFM Score] <= "350", "At
Risk", // Low Recency or Frequency, moderate Monetary
    "Uncategorized" // For any other cases
)

```

Berikut adalah penjelasan dalam bentuk tabel berdasarkan logika segmentasi RFM kita.

Segmentasi Customer	Rentang Skor RFM	Deskripsi
Champions	511 - 555	Pelanggan yang sangat terlibat, dengan nilai terbaik pada Recency, Frequency, dan Monetary. Ini adalah pelanggan yang paling loyal dan bernilai tinggi.
Loyal	451 - 510	Pelanggan dengan Recency dan Frequency tinggi namun dengan nilai Monetary yang moderat. Mereka membeli sering dan baru-baru ini, tetapi pengeluaran mereka tidak setinggi Champions.
Potential	351 - 450	Pelanggan dengan nilai Recency, Frequency, dan Monetary yang moderat. Mereka mungkin sering membeli tetapi pengeluaran atau frekuensinya tidak terlalu tinggi.
At Risk	151 - 350	Pelanggan dengan Recency atau Frequency rendah, tetapi dengan nilai Monetary yang moderat. Mereka mungkin tidak berinteraksi baru-baru ini atau jarang melakukan pembelian.

Uncategorized	Skor Lainnya	Pelanggan yang skor RFM-nya tidak masuk ke dalam kategori di atas. Ini bisa termasuk pelanggan baru atau pelanggan dengan kombinasi nilai Recency, Frequency, dan Monetary yang unik.
---------------	--------------	---

Contoh Pembagian:

ID Pelanggan	Skor RFM	Segmentasi Pelanggan
12345	555	Champions
67890	480	Loyal
11223	375	Potential
33445	180	At Risk
55678	700	Uncategorized

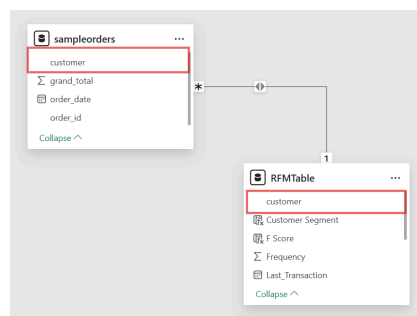
Pembagian ini menunjukkan bagaimana pelanggan dengan skor RFM 555 akan masuk ke dalam kategori **Champions**, sementara pelanggan dengan skor RFM 180 akan masuk ke dalam kategori **At Risk**.

??? Question Post ???

Chapter 4 : Establishing Relationships

Langkah selanjutnya adalah relasi pada table RFM dan sample_orders.

- Pergi ke menu “Model View”
- Drag kolom **customer** dari tabel **sample_orders** ke kolom **customer** pada tabel **RFM**.



- Kemudian, sesuaikan **Cardinality** (many-to-one) dan **Cross-filter direction** (both).

Edit relationship

Select tables and columns that are related.

From table
sampleorders

customer	grand_total	order_date	order_id
Dennis Kane	378	Wednesday, S...	CA-2011-100...
Ed Braxton	699	Monday, April...	CA-2011-100...
Neil Französisch	91	Thursday, Apr...	CA-2011-100...

To table
RFMTable

customer	Customer Seg...	F Score	Frequency	M Score	Monetary	R Score
Jim Mitchum	At Risk	5	5	1	865	1
Nat Gilpin	Champions	5	5	3	1871	5
Dennis Bolton	At Risk	5	5	2	1081	1

Cardinality
Many to one (*:1)

Cross-filter direction
Both

☒ Make this relationship active

☐ Assume referential integrity

☐ Apply security filter in both directions

Save Cancel

??? Question Post ???

Chapter 5 : Visualization with Chart

Untuk membuat chart, terdapat **beberapa feature** yg akan sering kita gunakan yaitu

1. **Visualization / Build a visual** : jendela dimana kita memilih jenis visualisasi
2. **Data** : jendela dimana kita memilih field yang akan digunakan pada visualisasi
3. **Filters** : jendela dimana kita bisa melakukan filter data pada page/halaman.

Berikut beberapa tampilan ketiga feature diatas pada Power BI

Filters

Search

Filters on this page

Add data fields here

Filters on all pages

Add data fields here

Visualizations

Build visual

Values

Add data fields here

Drill through

Cross-report ☐ Off

Keep all filters ☒ On

Add drill-through fields here

Data

Search

RFMTable

sampleorders

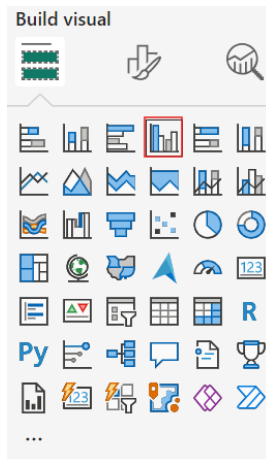
5.1 Chart 1 : Clustered Column Chart

★ Question

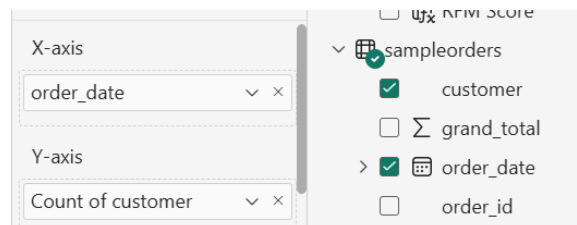
Bagaimana persebaran jumlah customer per waktu?

✓ Answer - How to

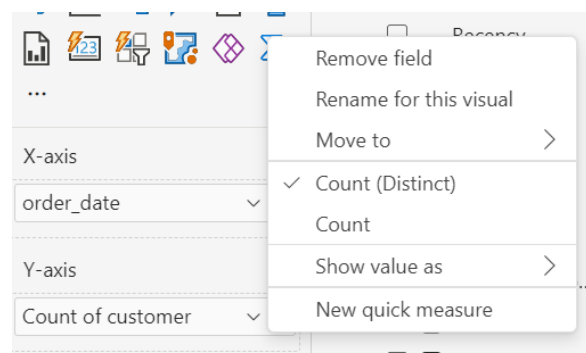
4. Pilih visualisasi **Clustered Column Chart**.



5. Untuk menampilkan data dengan **Clustered Column Chart**, buka jendela **Visualization - Build Visual**, lalu ikuti langkah berikut:
 - Drag and drop **order_date** ke **X-axis**.
 - Drag and drop **customer** ke **Y-axis**.



6. Secara default, **customer** akan dihitung menggunakan **Count of customer**. Ubah agregasinya menjadi **Count (Distinct)** dengan cara:
 - Klik tanda panah di sebelah **Values** pada **customer**.
 - Pilih **Count (Distinct)** sebagai Aggregation.



7. Untuk membuat tampilan lebih menarik, kita akan memfilter data sehingga hanya menampilkan data selama 30 hari terakhir. Lakukan langkah berikut:
 - Ubah **filter type** menjadi **Top N**.
 - a. Drag kolom **order_date** ke **By value**.
 - b. Ketik **30** pada jumlah item (items) yang ingin ditampilkan.
 - c. Klik **Apply Filter**.

order_date
is (All)

Filter type ⓘ

Top N ▼

Show items

Top ▼ 30

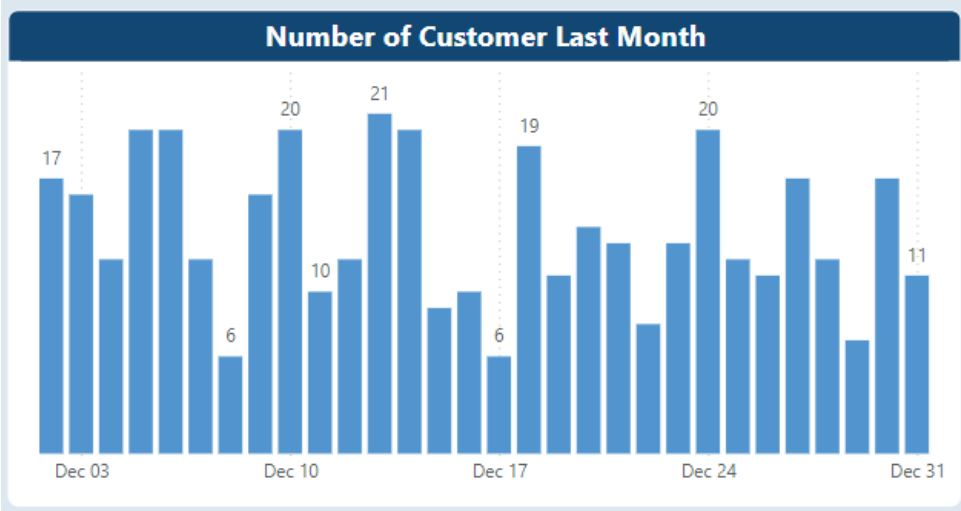
By value

Earliest order_date ▼ ×

Apply filter

Explore

8. Untuk membuat barchart semakin informatif, explore menu “Format” lain seperti
 - a. Title, untuk memberi judul
 - b. Legend, untuk menambah informasi legend
 - c. Column untuk merubah warna bar chart
 - d. dsb
9. Pada menu “Build a visual”, explore field “Small Multiplies”
10. Explore juga jenis bar chart yang lain untuk mengetahui perbedaanya.

Question	Bagaimana persebaran jumlah customer berdasarkan waktu?																																																												
Visualization	 <p>The bar chart displays the number of customers per day for the month of December. The x-axis represents dates from Dec 03 to Dec 31. The y-axis represents the number of customers. The data shows a fluctuating pattern with a peak of 21 customers on Dec 13.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Date</th> <th>Number of Customers</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Dec 03</td><td>17</td></tr> <tr><td>Dec 04</td><td>16</td></tr> <tr><td>Dec 05</td><td>14</td></tr> <tr><td>Dec 06</td><td>18</td></tr> <tr><td>Dec 07</td><td>18</td></tr> <tr><td>Dec 08</td><td>14</td></tr> <tr><td>Dec 09</td><td>6</td></tr> <tr><td>Dec 10</td><td>20</td></tr> <tr><td>Dec 11</td><td>10</td></tr> <tr><td>Dec 12</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 13</td><td>21</td></tr> <tr><td>Dec 14</td><td>18</td></tr> <tr><td>Dec 15</td><td>8</td></tr> <tr><td>Dec 16</td><td>10</td></tr> <tr><td>Dec 17</td><td>6</td></tr> <tr><td>Dec 18</td><td>19</td></tr> <tr><td>Dec 19</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 20</td><td>14</td></tr> <tr><td>Dec 21</td><td>14</td></tr> <tr><td>Dec 22</td><td>8</td></tr> <tr><td>Dec 23</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 24</td><td>20</td></tr> <tr><td>Dec 25</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 26</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 27</td><td>16</td></tr> <tr><td>Dec 28</td><td>12</td></tr> <tr><td>Dec 29</td><td>8</td></tr> <tr><td>Dec 30</td><td>16</td></tr> <tr><td>Dec 31</td><td>11</td></tr> </tbody> </table>	Date	Number of Customers	Dec 03	17	Dec 04	16	Dec 05	14	Dec 06	18	Dec 07	18	Dec 08	14	Dec 09	6	Dec 10	20	Dec 11	10	Dec 12	12	Dec 13	21	Dec 14	18	Dec 15	8	Dec 16	10	Dec 17	6	Dec 18	19	Dec 19	12	Dec 20	14	Dec 21	14	Dec 22	8	Dec 23	12	Dec 24	20	Dec 25	12	Dec 26	12	Dec 27	16	Dec 28	12	Dec 29	8	Dec 30	16	Dec 31	11
Date	Number of Customers																																																												
Dec 03	17																																																												
Dec 04	16																																																												
Dec 05	14																																																												
Dec 06	18																																																												
Dec 07	18																																																												
Dec 08	14																																																												
Dec 09	6																																																												
Dec 10	20																																																												
Dec 11	10																																																												
Dec 12	12																																																												
Dec 13	21																																																												
Dec 14	18																																																												
Dec 15	8																																																												
Dec 16	10																																																												
Dec 17	6																																																												
Dec 18	19																																																												
Dec 19	12																																																												
Dec 20	14																																																												
Dec 21	14																																																												
Dec 22	8																																																												
Dec 23	12																																																												
Dec 24	20																																																												
Dec 25	12																																																												
Dec 26	12																																																												
Dec 27	16																																																												
Dec 28	12																																																												
Dec 29	8																																																												
Dec 30	16																																																												
Dec 31	11																																																												
Answer	Persebaran menunjukkan pola fluktuatif pada setiap harinya. Jumlah customer tertinggi terjadi pada tanggal 13 Desember , sebanyak 21 customer .																																																												

??? Question Post ???

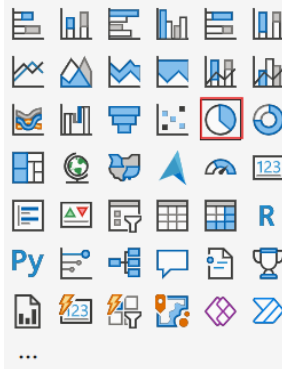
5.2 Chart 2: Pie Chart

★ Question

Berapa total jumlah pelanggan di setiap segmentasi?

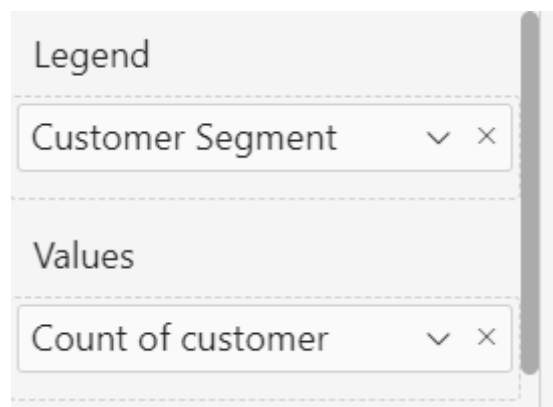
✓ Answer - How to

11. Pilih visualisasi **Pie Chart**.



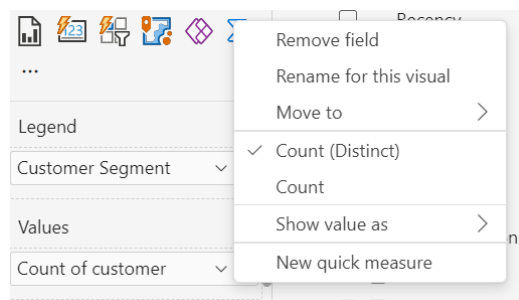
12. Untuk menampilkan data dengan **Pie Chart**, buka jendela **Visualization - Build Visual**, lalu ikuti langkah berikut:

- Drag and drop **customer_segment** ke **Legend**.
- Drag and drop **customer** ke **Values**.



13. Secara default, **customer** akan dihitung menggunakan **Count of customer**. Ubah agregasinya menjadi **Count (Distinct)** dengan cara:

- Klik tanda panah di sebelah **Values** pada **customer**.
- Pilih **Count (Distinct)** sebagai Aggregation.



💡 Explore

14. Untuk membuat chart semakin informatif, explore menu “Format” (terdapat pada jendela Visualizations)
- Title, untuk memberi judul
 - Legend, untuk menambah dan merubah format legend
 - Slices untuk merubah warna chart
 - Detail labels, merubah format labels
 - Rotation, merubah rotasi chart
15. Pada menu “Build a visual”, explore field Details dan Tooltips

Question	Berapa total jumlah pelanggan di setiap segmentasi?																		
Visualization	<div><p>Number of Customer by Segmentation</p><table><thead><tr><th>Customer Segment</th><th>Count</th><th>Percentage</th></tr></thead><tbody><tr><td>At Risk</td><td>286</td><td>36.07%</td></tr><tr><td>Champions</td><td>169</td><td>21.31%</td></tr><tr><td>Uncategorized</td><td>149</td><td>18.79%</td></tr><tr><td>Potential</td><td>148</td><td>18.66%</td></tr><tr><td>Loyal</td><td>41</td><td>5.17%</td></tr></tbody></table></div>	Customer Segment	Count	Percentage	At Risk	286	36.07%	Champions	169	21.31%	Uncategorized	149	18.79%	Potential	148	18.66%	Loyal	41	5.17%
Customer Segment	Count	Percentage																	
At Risk	286	36.07%																	
Champions	169	21.31%																	
Uncategorized	149	18.79%																	
Potential	148	18.66%																	
Loyal	41	5.17%																	
Answer	Segment dari At Risk mendominasi sebesar 317 customer atau 39.97 %																		

??? Question Post ???

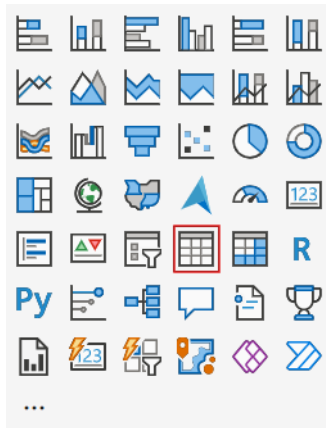
5.3 Chart 3: Table

★ Question

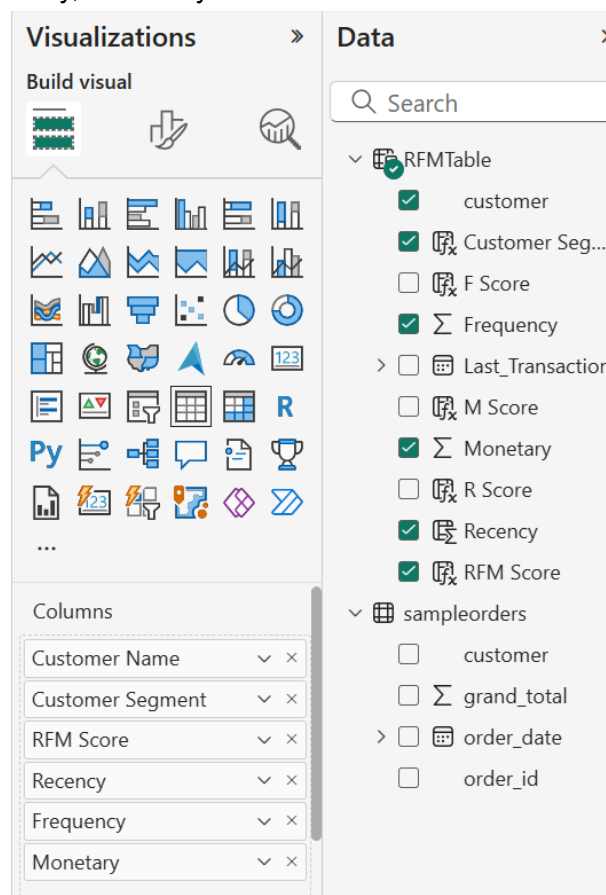
Siapa saja pelanggan yang termasuk dalam masing-masing segmen RFM?

✓ Answer - How to

- Pilih visualisasi **Table**.



- Untuk menampilkan data pada Tabel, drag and drop field ke menu “Columns”. Pada exercise ini, field yg digunakan adalah : customer, customer_segment, RFM score, Recency, Frequency, Monetary.



- Untuk membuat column lebih informatif, rename column name dari tiap data yg dimasukkan dengan double click column dan ganti penamaan sesuai yg dibutuhkan.

Question

Siapa saja pelanggan yang termasuk dalam masing-masing segmen RFM?

Visualization	<div><div>Details of Our Customers</div><table><tr><th>Customer Name</th><th>Customer Segment</th><th>RFM Score</th><th>Recency</th><th>Frequency</th><th>Monetary</th></tr><tr><td>Emily Phan</td><td>Loyal</td><td>455</td><td>411</td><td>17</td><td>5,479</td></tr><tr><td>Erin Ashbrook</td><td>Loyal</td><td>454</td><td>413</td><td>13</td><td>2,847</td></tr><tr><td>Noel Staavos</td><td>Loyal</td><td>454</td><td>415</td><td>13</td><td>2,965</td></tr><tr><td>Patrick Gardner</td><td>Champions</td><td>554</td><td>407</td><td>13</td><td>3,087</td></tr><tr><td>Chloris Kastensmidt</td><td>At Risk</td><td>254</td><td>459</td><td>13</td><td>3,157</td></tr></table></div>	Customer Name	Customer Segment	RFM Score	Recency	Frequency	Monetary	Emily Phan	Loyal	455	411	17	5,479	Erin Ashbrook	Loyal	454	413	13	2,847	Noel Staavos	Loyal	454	415	13	2,965	Patrick Gardner	Champions	554	407	13	3,087	Chloris Kastensmidt	At Risk	254	459	13	3,157
	Customer Name	Customer Segment	RFM Score	Recency	Frequency	Monetary																															
	Emily Phan	Loyal	455	411	17	5,479																															
	Erin Ashbrook	Loyal	454	413	13	2,847																															
	Noel Staavos	Loyal	454	415	13	2,965																															
	Patrick Gardner	Champions	554	407	13	3,087																															
	Chloris Kastensmidt	At Risk	254	459	13	3,157																															
Answer	<p>Terlampir adalah list of customer dengan segmentnya masing-masing, contohnya Emily Phan merupakan customer yang Loyal, sedangkan Patrick Gardner merupakan customer yang termasuk kelas Champions.</p>																																				

??? Question Post ???

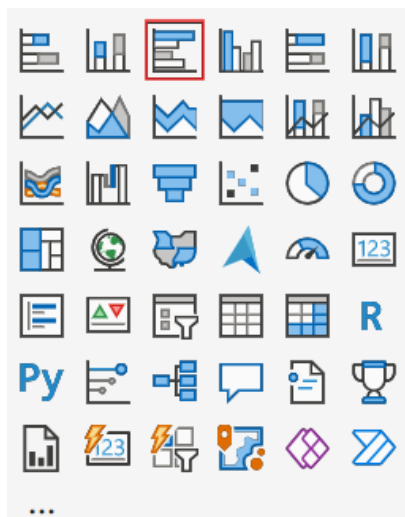
5.4 Chart 4 : Clustered Bar Chart

★ Question

Berapa total profit yang dihasilkan oleh masing-masing segmentasi pelanggan?

✓ Answer - How to

1. Pilih visualisasi **Clustered Bar Chart**.



2. Untuk menampilkan data pada **Clustered Bar Chart**., buka jendela **Visualization - Build Visual**, lalu ikuti langkah berikut:
 - Drag and drop **customer_segment** ke **Y-axis**.
 - Drag and drop **grand_total** ke **X-axis**.

Y-axis

Customer Segment

X-axis

Sum of grand_total

Explore

- Untuk membuat barchart semakin informatif, explore menu "Format" lain seperti
 - Title, untuk memberi judul
 - Legend, untuk menambah informasi legend
 - Column untuk merubah warna bar chart
 - dsb
- Pada menu "Build a visual", explore field "Small Multiplies"
- Explore juga jenis bar chart yang lain untuk mengetahui perbedaanya.

Question	Berapa total profit yang dihasilkan oleh masing-masing segmentasi pelanggan?												
Visualization	<table border="1"> <caption>Profit by Segment</caption> <thead> <tr> <th>Segment</th> <th>Profit</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>At Risk</td> <td>799,559</td> </tr> <tr> <td>Champi...</td> <td>526,144</td> </tr> <tr> <td>Potential</td> <td>512,104</td> </tr> <tr> <td>Uncateg...</td> <td>284,660</td> </tr> <tr> <td>Loyal</td> <td>174,794</td> </tr> </tbody> </table>	Segment	Profit	At Risk	799,559	Champi...	526,144	Potential	512,104	Uncateg...	284,660	Loyal	174,794
Segment	Profit												
At Risk	799,559												
Champi...	526,144												
Potential	512,104												
Uncateg...	284,660												
Loyal	174,794												
Answer	Terlampir jumlah profit masing-masing segment, terlihat bahwa segment At Risk memiliki jumlah profit terbanyak.												

??? Question Post ???

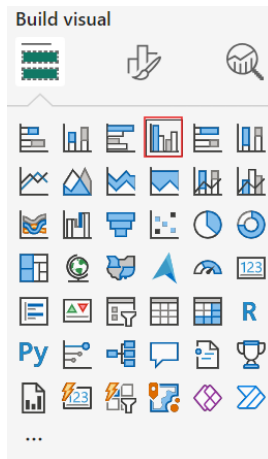
5.5 Chart 5 : Clustered Column Chart

★ Question

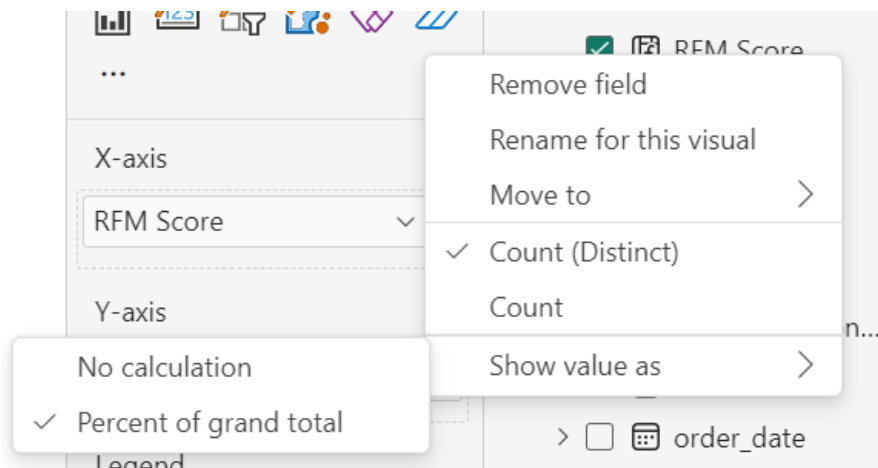
Bagaimana distribusi pelanggan berdasarkan nilai Recency, Frequency, dan Monetary?

✓ Answer - How to

1. Pilih visualisasi **Clustered Column Chart**.

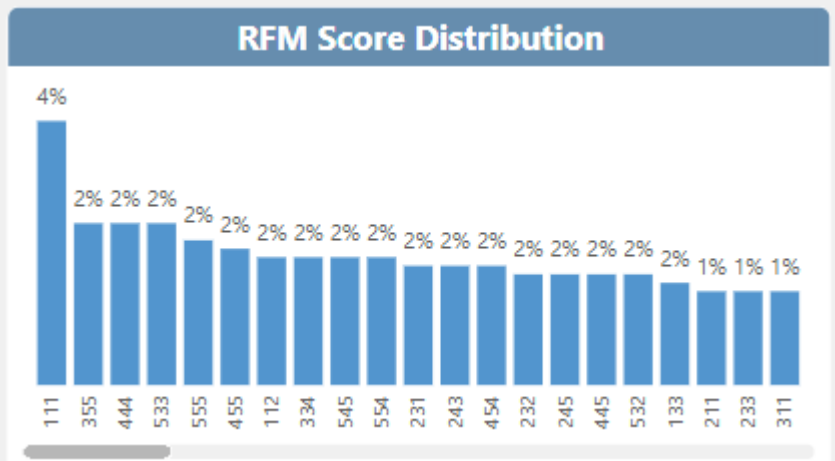


2. Untuk menampilkan data dengan **Clustered Column Chart**, buka jendela **Visualization - Build Visual**, lalu ikuti langkah berikut:
 - Drag and drop **rfm_score** ke **X-axis**.
 - Drag and drop **customer** ke **Y-axis**.
3. Secara default, **customer** akan dihitung menggunakan **Count of customer**. Ubah agregasinya menjadi **Count (Distinct)** dengan cara:
 - Klik tanda panah di sebelah **Values** pada **customer**.
 - Pilih **Count (Distinct)** sebagai Aggregation.
 - Lalu, pilih Show value as "Percent of grand total"



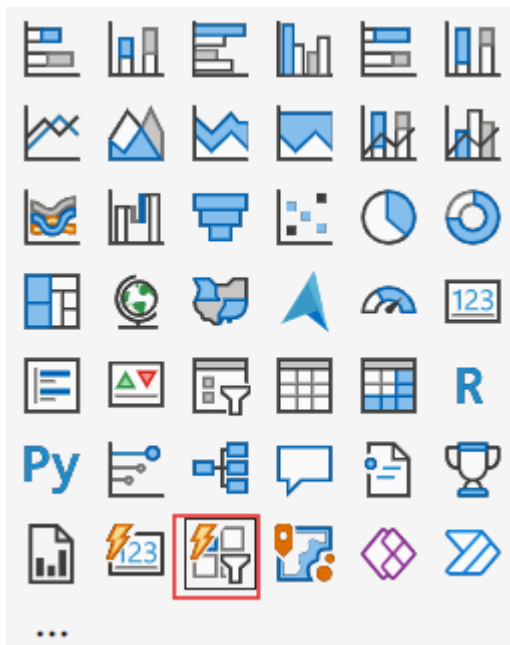
Explore

4. Untuk membuat barchart semakin informatif, explore menu "Format" lain seperti
 - a. Title, untuk memberi judul
 - b. Legend, untuk menambah informasi legend
 - c. Column untuk merubah warna bar chart
 - d. dsb
5. Pada menu "Build a visual", explore field "Small Multiplies"
6. Explore juga jenis bar chart yang lain untuk mengetahui perbedaanya.

Question	Berapa total profit yang dihasilkan oleh masing-masing segmentasi pelanggan?																																												
Visualization	 <table border="1"> <caption>RFM Score Distribution Data</caption> <thead> <tr> <th>RFM Score</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>111</td><td>4%</td></tr> <tr><td>355</td><td>2%</td></tr> <tr><td>444</td><td>2%</td></tr> <tr><td>533</td><td>2%</td></tr> <tr><td>555</td><td>2%</td></tr> <tr><td>455</td><td>2%</td></tr> <tr><td>112</td><td>2%</td></tr> <tr><td>334</td><td>2%</td></tr> <tr><td>545</td><td>2%</td></tr> <tr><td>554</td><td>2%</td></tr> <tr><td>231</td><td>2%</td></tr> <tr><td>243</td><td>2%</td></tr> <tr><td>454</td><td>2%</td></tr> <tr><td>232</td><td>2%</td></tr> <tr><td>245</td><td>2%</td></tr> <tr><td>445</td><td>2%</td></tr> <tr><td>532</td><td>2%</td></tr> <tr><td>133</td><td>2%</td></tr> <tr><td>211</td><td>1%</td></tr> <tr><td>233</td><td>1%</td></tr> <tr><td>311</td><td>1%</td></tr> </tbody> </table>	RFM Score	Percentage	111	4%	355	2%	444	2%	533	2%	555	2%	455	2%	112	2%	334	2%	545	2%	554	2%	231	2%	243	2%	454	2%	232	2%	245	2%	445	2%	532	2%	133	2%	211	1%	233	1%	311	1%
RFM Score	Percentage																																												
111	4%																																												
355	2%																																												
444	2%																																												
533	2%																																												
555	2%																																												
455	2%																																												
112	2%																																												
334	2%																																												
545	2%																																												
554	2%																																												
231	2%																																												
243	2%																																												
454	2%																																												
232	2%																																												
245	2%																																												
445	2%																																												
532	2%																																												
133	2%																																												
211	1%																																												
233	1%																																												
311	1%																																												
Answer	Terlampir distribusi dari setiap RFM Score terlihat bahwa nilai RFM dengan score 151 memiliki presentasi dengan customer terbanyak.																																												

??? Question Post ???

5.6 Slicer

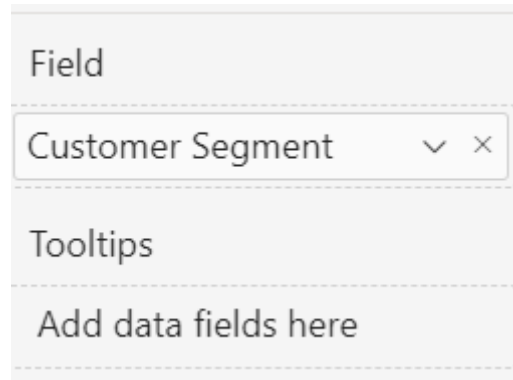


Slicers memungkinkan pengguna Power BI menerapkan filter secara dinamis ke data yang ditampilkan dalam visual

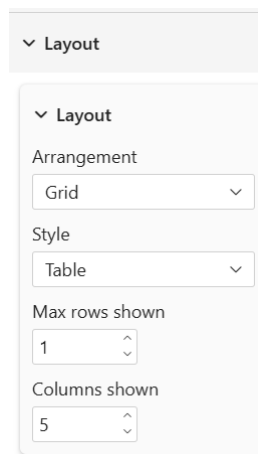
 **Explore**

Kita bisa menambahkan Slicer pada halaman dashboard sesuai kebutuhan. Beberapa langkah yang perlu dilakukan adalah :

1. Pilih **Tile Slicer**
2. Tambahkan data pada field, contohnya customer_segment.

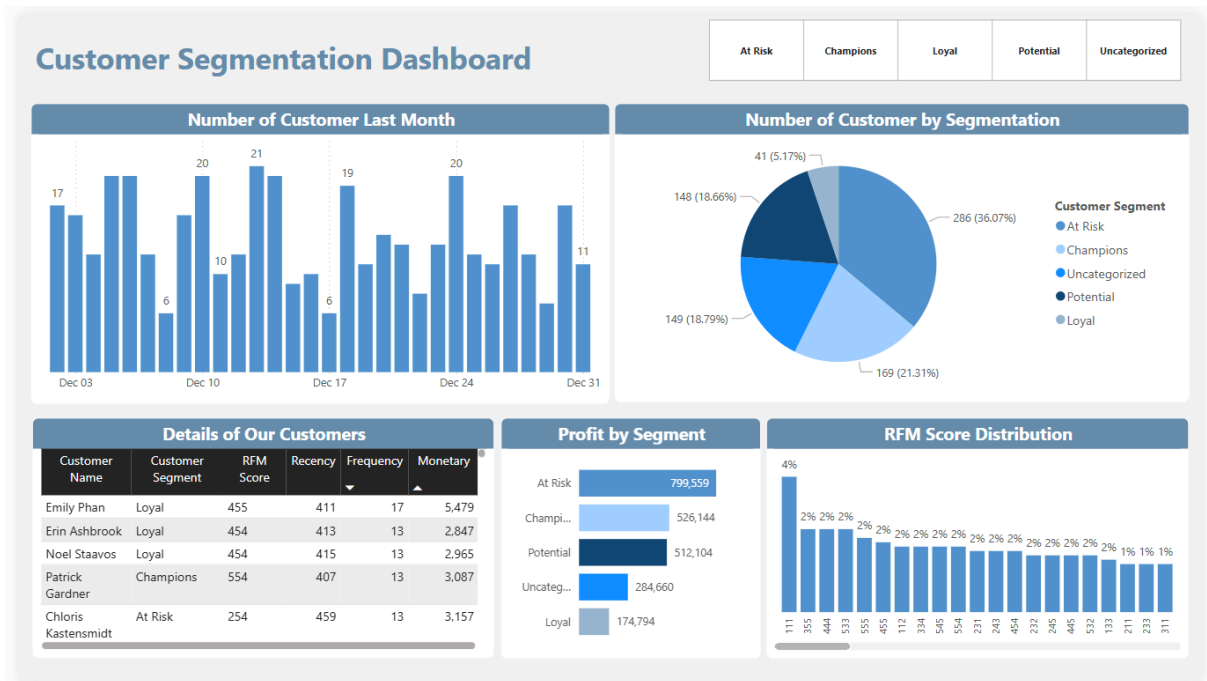


3. Explore format slicer, misalnya Visual > Layout. Ubah number Max rows shown menjadi 1 dan columns shown 4.



??? Question Post ???

5.7 Result



Kode Warna:

- Background: #E6E6E6
- Judul: #668DAE
- Segment At Risk: #5295CE
- Segment Champions: #A0D1FF
- Segment Potential: #124673
- Segment Loyal: #98B5CE
- Segment Uncategorized: #118DFF