



Studi Kasus (Analisis Pinjaman Bank)

**Roni Yoga Wijimulyo
19.51.0005**

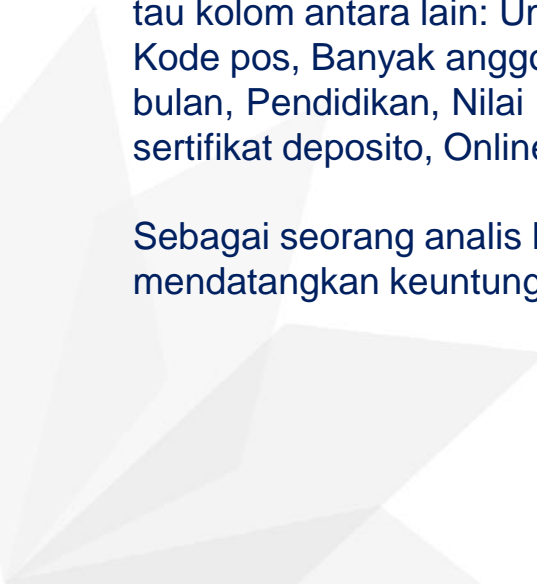


Latar Belakang Data

Bank memiliki basis pelanggan yang berkembang. Bank ingin meningkatkan basis peminjam (nasabah aset) untuk membawa lebih banyak bisnis pinjaman dan menghasilkan lebih banyak melalui bunga pinjaman. Jadi, bank ingin mengubah nasabah berbasis kewajiban menjadi nasabah pinjaman pribadi.

Terdapat pemodelan data pinjaman pribadi dari sebuah bank dengan beberapa field atau kolom antara lain: Umur, Tahun Pengalaman, Pendapatan tahunan pelanggan, Kode pos, Banyak anggota keluarga, Rata-rata pengeluaran untuk kartu kredit per bulan, Pendidikan, Nilai hipotek rumah, Pinjaman pribadi, Keamanan akun, Rekening sertifikat deposito, Online, dan Kartu kredit.

Sebagai seorang analis harus bisa melihat data dengan sudut pandang yang dapat mendatangkan keuntungan untuk perusahaan.



1

Total Pengguna Menerima Tawaran Pinjaman Pribadi



Dengan mengetahui total pengguna yang pernah menerima tawaran pinjaman pribadi, Sebuah bank dapat membuat keputusan-keputusan target marketing atau pemasaran, misalnya seperti keringan bunga.

2

Total Pengguna Menerima Tawaran Pinjaman Pribadi Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga



Dari data di atas dapat diketahui bahwa rata-rata yang melakukan pinjaman pribadi adalah pelanggan yang mempunyai 2 atau 3 anggota keluarga. Bank dapat berfokus menawarkan program-program pinjaman kepada pelanggan dengan salah satu kriteria tersebut untuk mencapai target.

3

Total Pengguna Menerima Pinjaman Pribadi Berdasarkan Rata-rata Pengeluaran Kartu Kredit



Dari data tersebut diketahui bahwa pelanggan yang menerima tawaran pinjaman pribadi biasanya rasio menggunakan kartu kreditnya sekitar 2,4 jt sampai 5,3 jt per bulan.

Bank dapat menggunakan data tersebut untuk memberikan penawaran spesial terhadap pelanggan dengan rasio pengeluaran 2,4 jt sampai 5,3 jt per bulan untuk mengikat pelanggan tersebut.

4

Total Pengguna Menerima Pinjaman Pribadi Berdasarkan Penggunaan Fasilitas e-Banking



Diketahui sekitar 2693 pelanggan yang melakukan pinjaman pribadi tidak menggunakan fasilitas e-Banking dari bank. Dari data tersebut bank dapat memberi penawaran khusus ketika ingin melakukan pinjaman pribadi mewajibkan pengguna juga menggunakan fasilitas e-banking.

Kesimpulan



Sebagai seorang analis harus mampu mengolah data menjadi informasi yang dapat bermanfaat. Dengan bantuan informasi tersebut, maka perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya dalam pengambilan keputusan yang akurat dengan resiko yang minimal, sehingga tercapai keuntungan yang maksimal dan kemajuan perusahaan.

Lalu, bagaimana membuat informasi tersebut menjadi tepat dan efektif agar mudah dipahami dan membuat suatu perusahaan dapat membuat keputusan yang tepat? Disinilah Business Intelligence dibutuhkan. Business Intelligence dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi berbagai jenis pelanggan dan menghasilkan produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan menentukan strategi penetapan harga, promo, penawaran, dll untuk menghasilkan manajemen pendapatan yang lebih baik.



Terimakasih