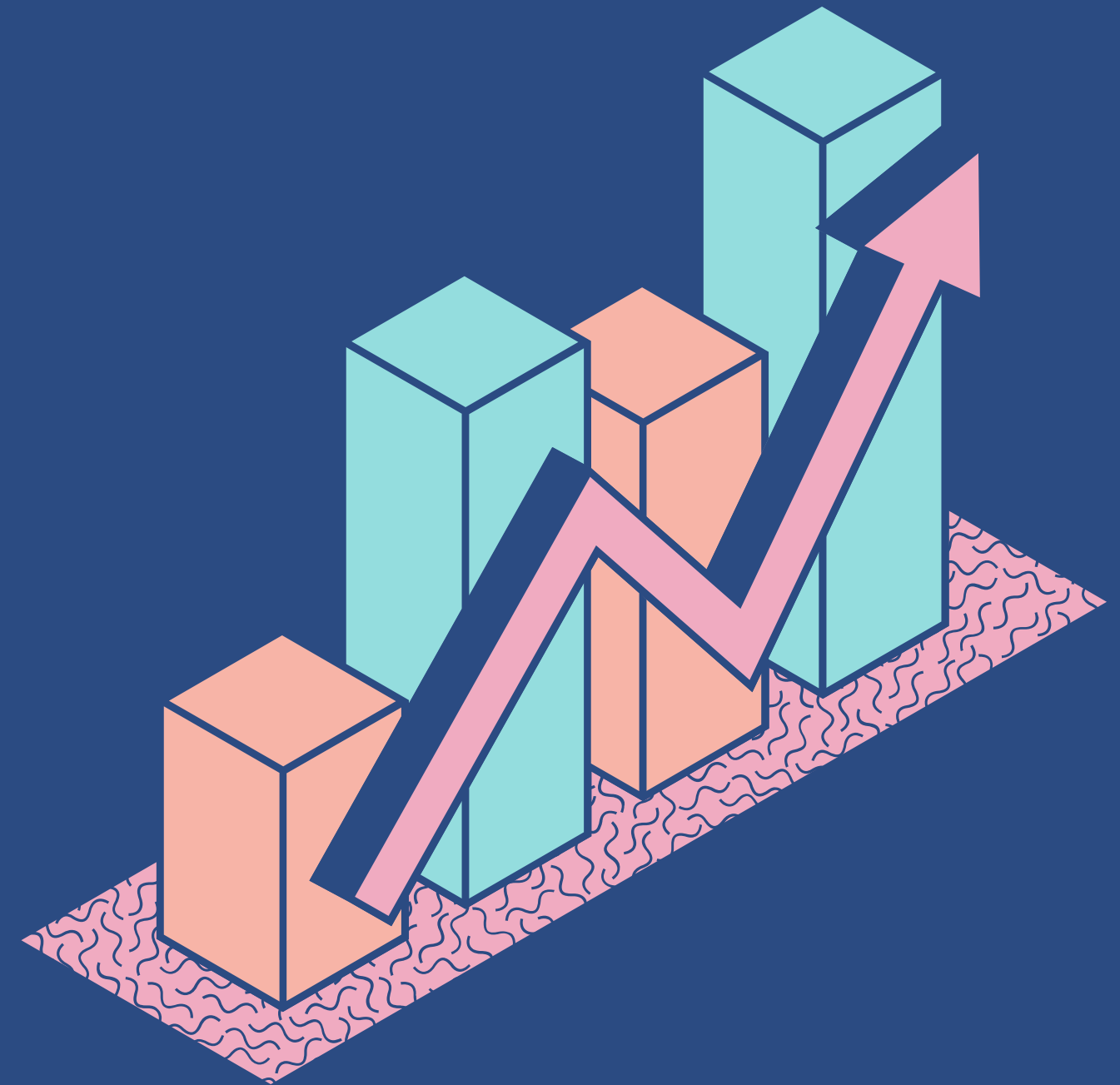




CONCLUSION

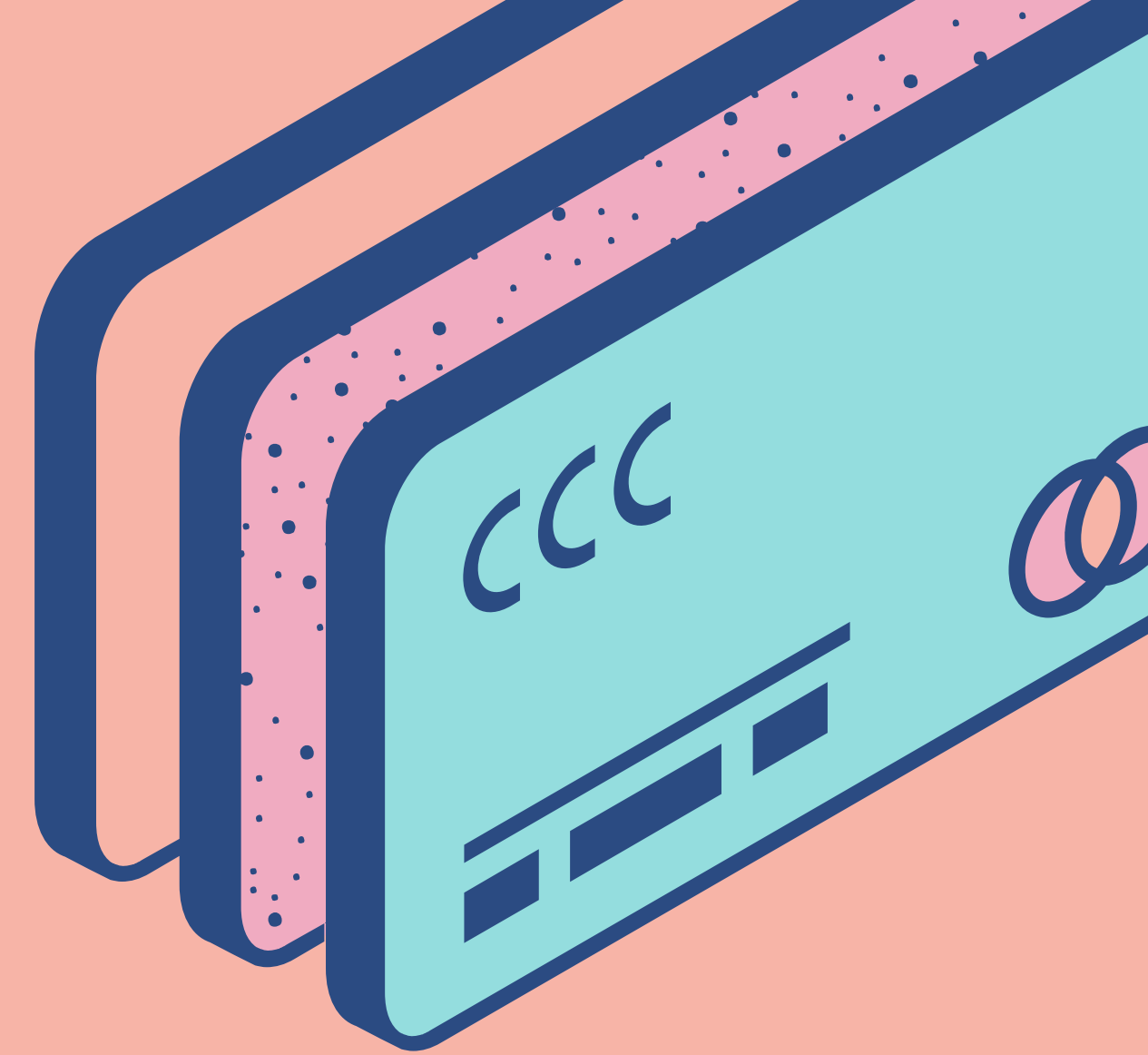
Top Important Fetures

- np.employed
- emp.var.rate
- euribor3m
- contact
- pdays
- poutcome_success



nr.employed

	y
nr.employed	-0.354067
y	1.000000

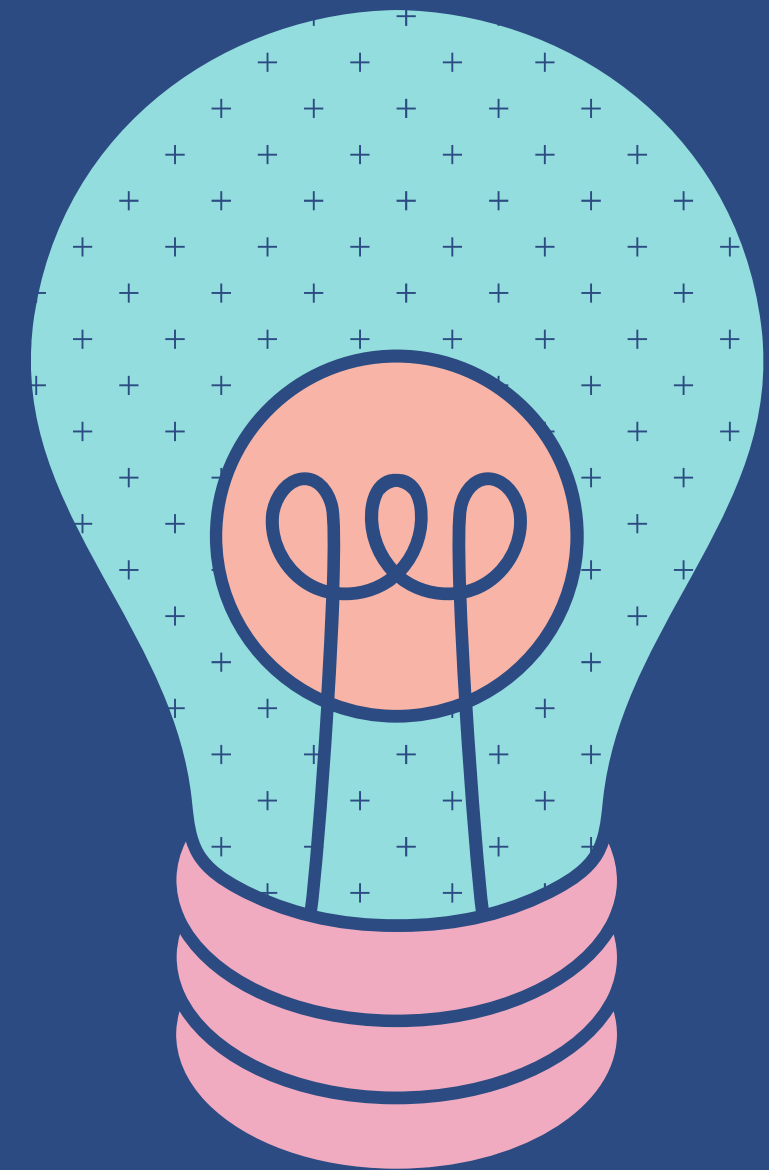


- Number of employees berkorelasi negatif dengan respon(y).
- Semakin Kecil number of employees kemungkinan klien menerima campaign semakin besar.

emp.var.rate

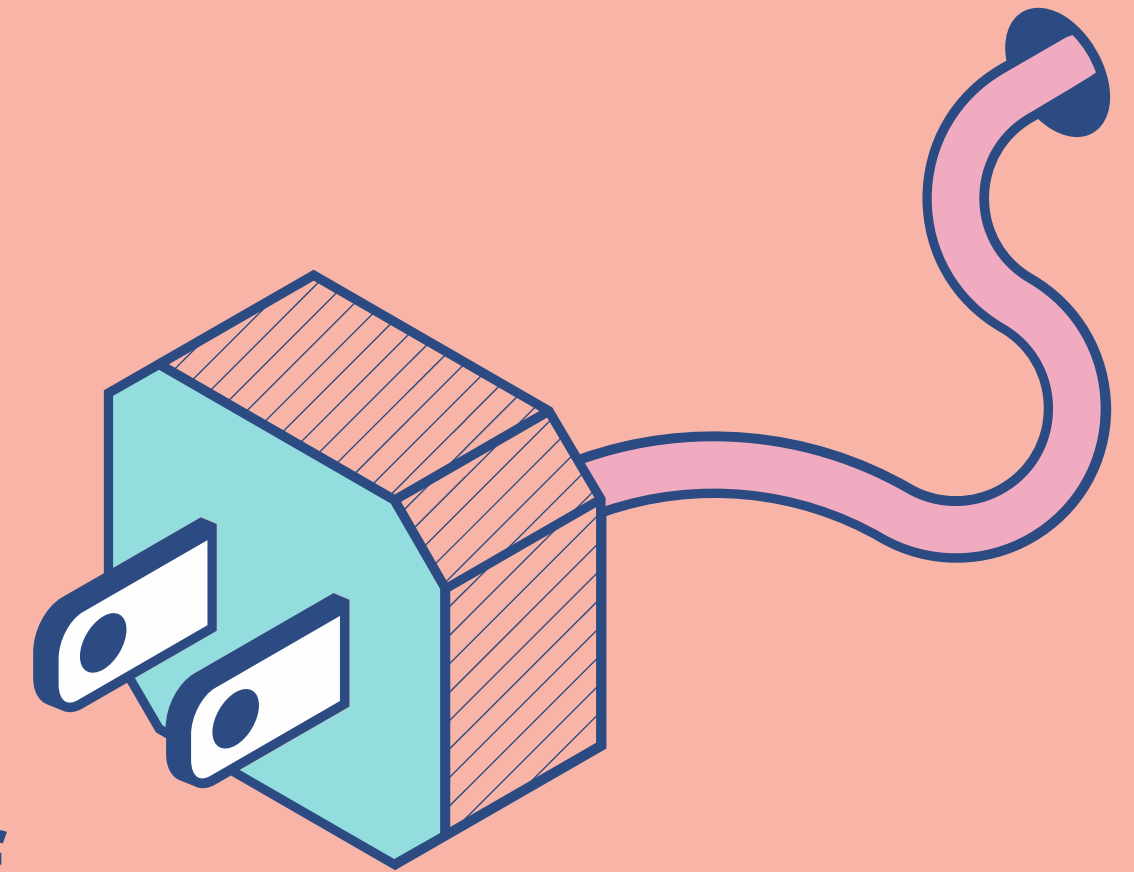
	y
emp.var.rate	-0.297953
y	1.000000

- Employment variation rate berkorelasi negatif dengan respon (y)
- Semakin kecil nilai employment variation rate kemungkinan klien menerima campaign semakin besar



euribor3m

	y
euribor3m	-0.307789
y	1.000000



- Euribor 3 month rate berkorelasi negatif dengan respon(y)
- semakin kecil euribor 3 month rate semakin besar kemungkinan klien menerima campaign

contact

	y
campaign	-0.072329
y	1.000000

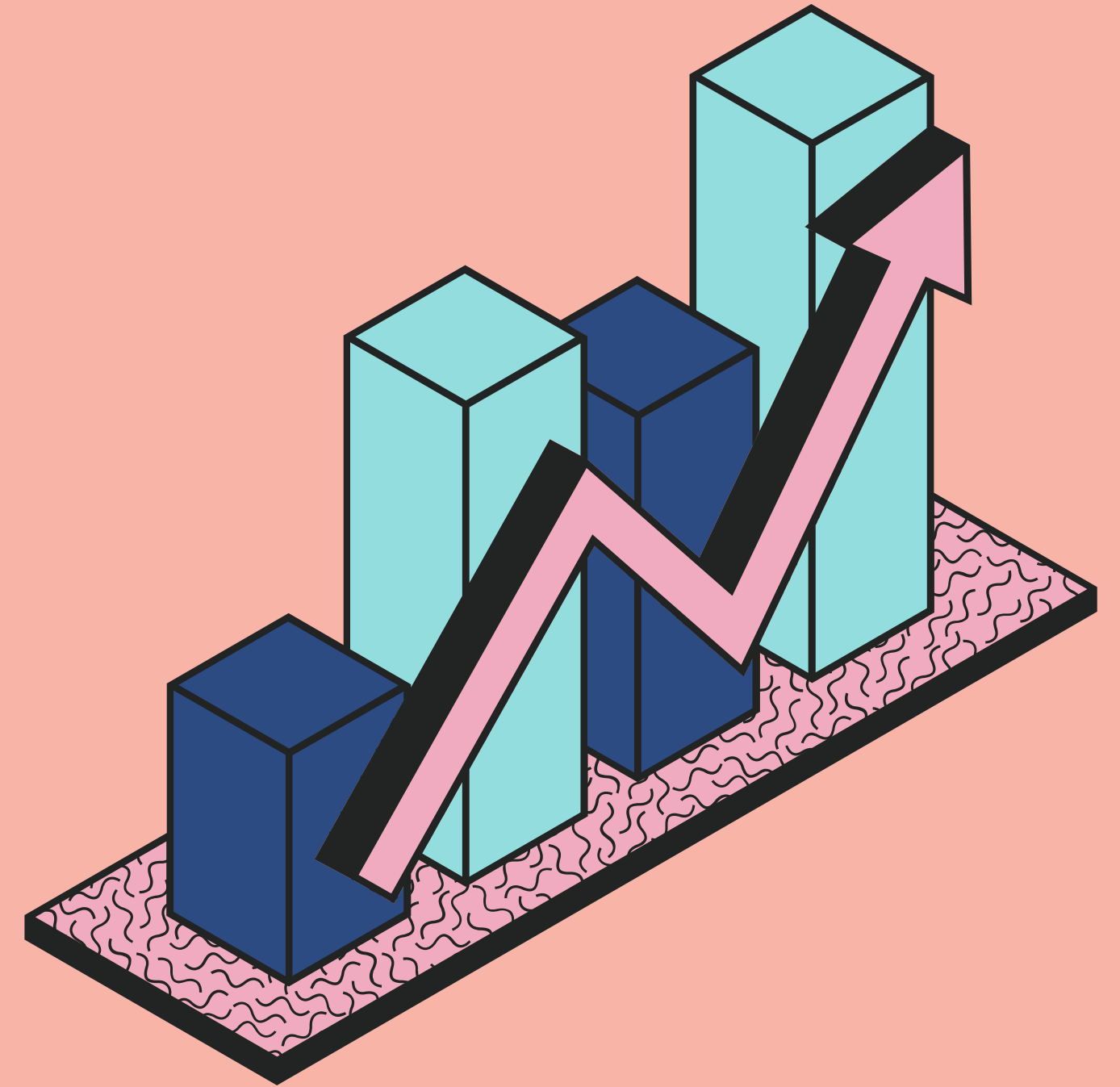


- Contact berkorelasi negatif terhadap respon(y), walaupun berhubungan sangat lemah.
- Berdasarkan shap value dapat dilihat bahwa semakin sedikit klien dihubungi klien cenderung menerima campaign ataupun ketika klien menolak campaign saat pertama kali dihubungi klien akan cenderung menolak campaign pada contact berikutnya.

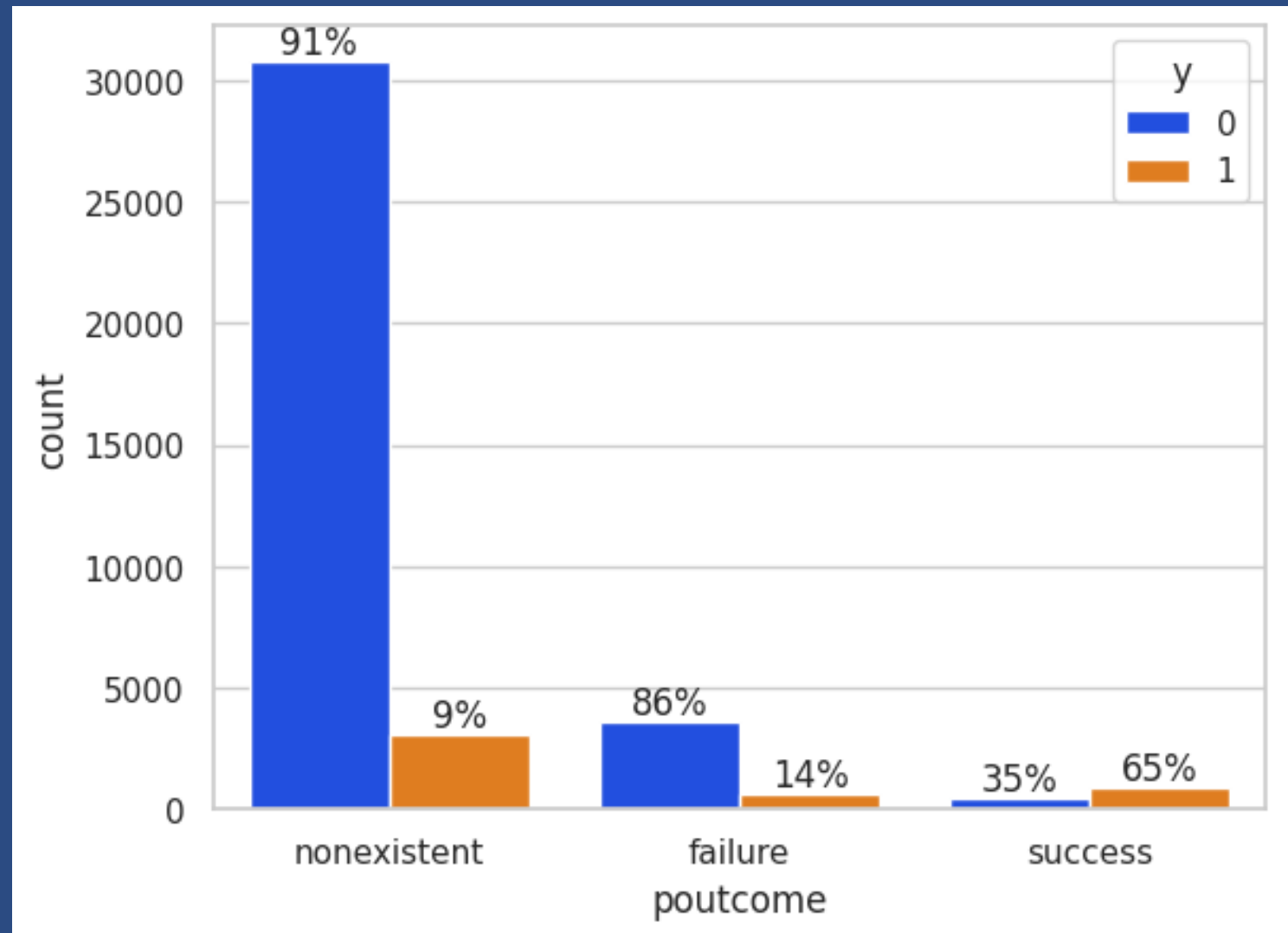
pdays

	y
pdays	0.279047
y	1.000000

- pdays berkorelasi positif terhadap respon(y)
- semakin lama klien dihubungi dari campaign sebelumnya semakin besar kemungkinan klien menerima campaign



poutcome_success



- **poutcome_success** adalah klien menerima campaign sebelumnya
- dari shap value dapat diketahui bahwa ketika klien menerima campaign sebelumnya maka klien tersebut cenderung akan menerima campaign selanjutnya tau saat ini.



More Ideas

- **Bagaimana Income klien ?**
- **Bgaimana pengeluaran bulanan klien ?**
- **Berapa jumlah tanggungan keluarga ?**
- **kapan waktu saat melakukan panggilan ?**