



# Final Project Presentation

Nomor Kelompok: 9 Nama Mentor: Aditya Bariq Ikhsan Nama:

- Chairunisa Az Zahra Arifin
- Oktaviani Nurlinda Sari

**Machine Learning Class** 

Program Studi Independen Bersertifikat Zenius Bersama Kampus Merdeka







- 1. Latar Belakang
- 2. Explorasi Data dan Visualisasi
- 3. Modelling
- 4. Kesimpulan





## Latar Belakang





## Latar Belakang Project

Sumber Data: <a href="https://www.kaggle.com/datasets/barun2104/telecom-churn?datasetId=567482">https://www.kaggle.com/datasets/barun2104/telecom-churn?datasetId=567482</a>

Problem: classification

#### Tujuan:

- Memprediksi dan mengelompokkan *target columnn*
- Menganalisis untuk mendapatkan Interesting Insights dari data set, meliputi faktor-faktor apa saja yang memengaruhi Churn.
- Mendapatkan model Machine Learning yang terbaik
- Memberikan rekomendasi yang dapat dilakukan perusahaan untuk mengurangi Churn dari para pelanggan mereka.



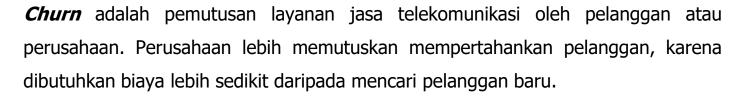


## Explorasi Data dan Visualisasi





## **Business Understanding**



**Alasan** utama mengapa *customer churn rate* penting adalah persentase pelanggan yang hilang tersebut sangat memengaruhi *growth rate* perusahaan.



Churn prediction **bertujuan** untuk memprediksi peluang seorang pelanggan untuk churn sebelum pelanggan tersebut benar-benar melakukannya, untuk menentukan strategi *marketing* yang tepat agar dapat menekan persentase *customer churn*.





### **Data Cleansing**

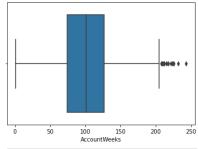
- **Dataframe shape** terdiri atas 1 target colomn dan 10 feature colomn, dengan dimensi 3333 x 11.
- Semua feature colomn tidak memiliki missing value
- Datatype sudah benar yaitu 'int64' untuk kolom yang berisi bilangan bulat, tanpa desimal. Sedangkan, data type 'float64' adalah kolom yang berisi bilangan desimal.
- Diketahui semua kolom merupakan kolom bertipe numerik, sehingga bisa saling dibandingkan.





### **Data Cleansing**

Ditemukan Outliers

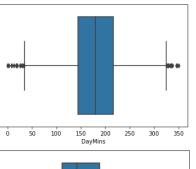


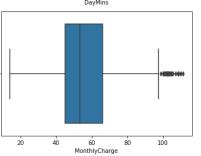


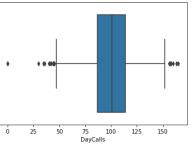
100

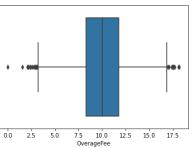
80

MonthlyCharge









Maka dilakukan **Handling Outliers**with IQR

20

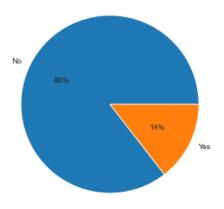
40





### **Exploratory Data Analysis**





Sebaran data secara mayoritas customer tidak melakukan Churn, dengan detail Churn sebanyak 14% dan No Churn sebanyak 86%.





## **Exploratory Data Analysis**

**Imbalance** menyebabkan output model awal **overfitting**, the model is more biased towards majority class. We apply imbalanced data handling techniques, we use resampling **oversampling**. We see their accuracy and recall results, the recall value of minority class has also improved. This is a good model compared to the previous one. Recall is great.



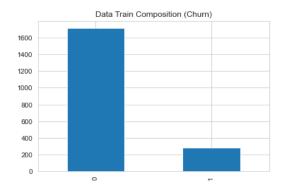


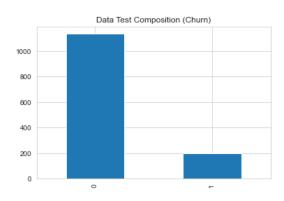
## Modelling





- Metode train test split / cross validation
  - 1. Before resampling

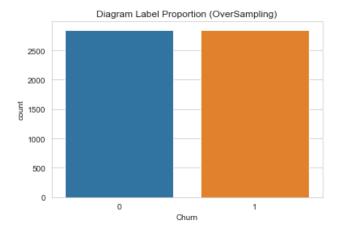








- Metode train test split / cross validation
  - 1. After resampling, teknik oversampling





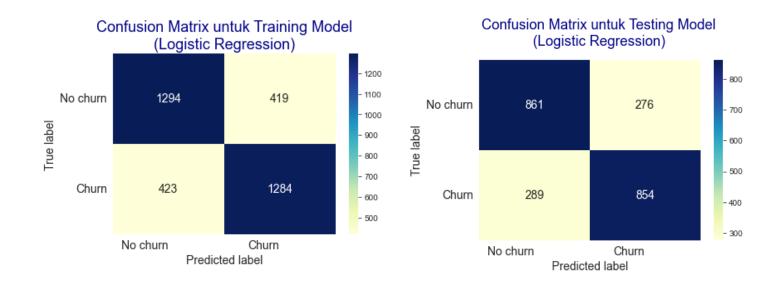


- Jenis model yang dicoba
  - 1. Logistic Regression: akurasi data train sebesar 75%, akurasi data set sebesar 75%
  - 2. Decision Tree: akurasi data train sebesar 96%, akurasi data set sebesar 96%
  - 3. Random Forest: akurasi data train sebesar 100%, akurasi data set sebesar 97%
  - 4. Xgboost: akurasi data train sebesar 91%, akurasi data set sebesar 89%





### 1. Logistic Regression







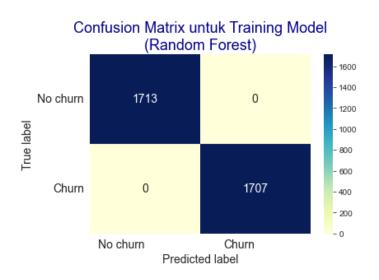
#### 2. Decision Tree

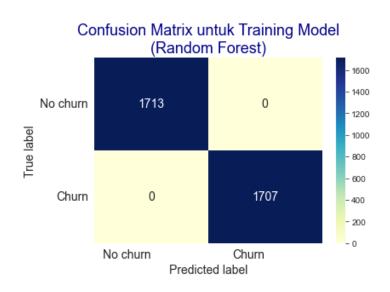
[[1058 79] [ 16 1127]]





#### 3. Random Forest

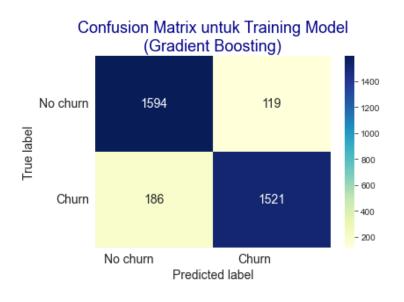


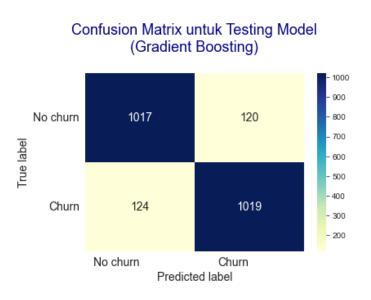






#### 4. XGBoost









- Tindakan-tindakan untuk mencoba menambah akurasi model
  - Random forest hyperparameter tuning
    menaikan 1% akurasi data test dari 97% menjadi 98%
- Model final
- Model yang baik adalah model yang mampu memberikan performa bagus di fase training dan testing model. Sehingga dapat disimpulkan model yang terbaik dari keempat model di atas adalah model dengan metode Random Forest.
- Semua predictor kolom digunakan untuk pemodelan target kolom





## Conclusion





## Kesimpulan

Hasil analisis tersebut menghasilkan strategi pengurangan pelanggan *Churn* berupa paket penawaran yang tepat sasaran dan sesuai kebutuhan pelanggan.

# Terima kasih!

Ada pertanyaan?

