**Bank Marketing Campaign**

**Konteks** J

enis produk keuangan yang digunakan masyarakat semakin beragam. Salah satu produk keuangan yang dikenal luas oleh masyarakat adalah **deposito berjangka**. Mekanisme deposito berjangka adalah nasabah menyetor sejumlah uang ke bank atau lembaga keuangan, dan uang tersebut hanya dapat ditarik setelah jangka waktu tertentu. Sebagai kompensasi, nasabah akan mendapatkan bunga tetap sesuai dengan jumlah nominal yang disetorkan.

Namun, sebagai lembaga bisnis dengan produk keuangan dan pelanggan masing-masing, bank harus tetap bersaing agar tidak kehilangan nasabah. Salah satu cara untuk menarik nasabah baru adalah dengan melakukan **kampanye pemasaran**.

**Fitur-fitur**

* **Profil Nasabah:**
  + **age:** Usia nasabah.
  + **job:** Pekerjaan nasabah.
  + **balance:** Saldo rekening nasabah.
  + **housing:** Apakah nasabah memiliki kredit perumahan atau tidak.
  + **loan:** Apakah nasabah memiliki pinjaman atau tidak.
* **Data Pemasaran:**
  + **contact:** Jenis komunikasi kontak yang digunakan (misalnya telepon, email).
  + **month:** Bulan terakhir kontak dilakukan dalam tahun tersebut.
  + **campaign:** Jumlah kontak yang dilakukan selama kampanye ini kepada nasabah tersebut.
  + **pdays:** Jumlah hari sejak nasabah dihubungi dari kampanye sebelumnya.
  + **poutcome:** Hasil dari kampanye pemasaran sebelumnya (sukses atau tidak).
  + **deposit:** Apakah nasabah melakukan deposito atau tidak.

Dataset ini dapat digunakan untuk menganalisis efektivitas kampanye pemasaran, memahami profil nasabah, serta memprediksi apakah nasabah akan melakukan deposito berjangka berdasarkan data yang tersedia.