

Meet Our Team



Rafif Noor Audryan

Data Scientist



Alfiyan Faissofi Hidayat Data Scientist



Arief Mis Hargi

Data Scientist Lead



Nanda Dwi Putra

Data Scientist



Firly Putri Fardilla

Data Scientist



Agenda Style

01

Problem Business

Business Understanding | Business Purpose | Business Metrics

02

Data Analysis

Exploratory Data | Data Pre-processing | Data Insight

03

Modeling

Model Evaluation | Modeling | Feature Importances

04

Business Recommendation & Simulation

Business Flow | Business Recommendation | Simulation

05

Result

Result



PROBLEM BUSINESS

Business Understanding | Business Purpose | Business Metrics

Background





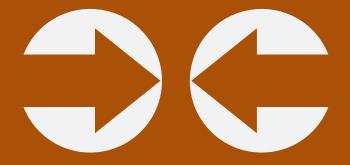
Bank Janata Taiwan pada tahun 2005 memiliki problem dimana sebanyak 22,12 % dari keseluruhan *customer* Bank Janata gagal bayar (*default*).

Hal ini tentu dapat menurunkan *revenue* Bank Janata jika tidak ditangani dengan baik. Kami Floupin sebagai *Team Data Scientist* akan membantu memberikan solusi kepada *Team Business* terhadap masalah yang dihadapi Bank Janata

Goals & Objective

Goals

- Menurunkan Default Rate
- Meningkatkan Revenue Bank
- Menurunkan kerugian Bank.



Objective

Memprediksi *customer* yang gagal bayar di bulan berikutnya

Business Metrics



Payment Default Rate
Menghitung rasio dari nasabah yang
gagal bayar di bulan berikutnya



tim Floupin
membantu
Bank Janata
dalam
mengatasi
problem
tersebut?

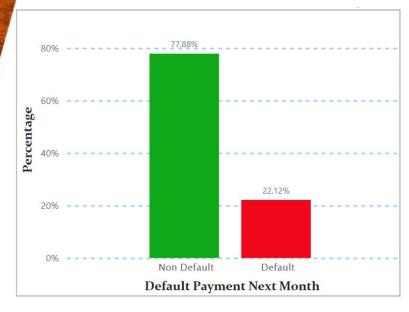




DATA ANALYSIS

Exploratory Data | Data Pre-Processing | Data Insight

Customer Overview



- Data customer terdiri dari 21.000 customer dan 25 atribut
- Sebagian besar data bersifat numerik
 10 atribut kategorik
 15 atribut numerik

Data Timpang dengan persentase

77,88%: 22,12%

Meskipun data didominasi oleh nasabah yang tidak *default*, kegagalan bayar nasabah menjadi penyebab meningkatnya *default rate* dan membuat *revenue* dari bank menurun

Customer Profile



Gender

Male : 39% Female : 61%

Education

Graduate School : 35% University : 47% High School : 17% Others & Unknown : 2 %

Age Group

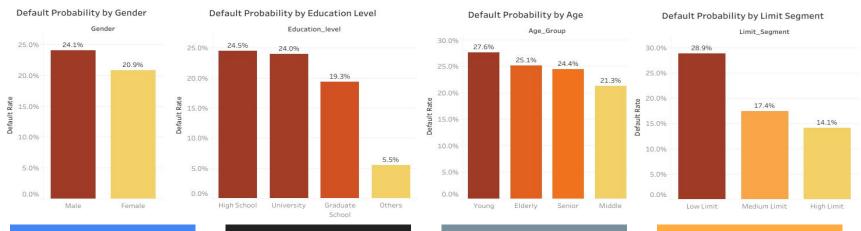
Young (< 25 yo) : 9% Middle (25 - 50 yo) : 82% Senior (50 - 60 yo) : 1% Elderly (> 60 yo) : 8%

Segment

Low_limit (< 7jt) : 48%
Medium_limit (7jt - 12jt) : 26%
High_limit (> 12jt) : 26%

Siapa saja yang lebih berpotensi untuk default?

JANATA Bank Customer Overviews on September 2005



Male

Nasabah yang *default* tertinggi didominasi oleh customer bergender **Pria**

High School

Nasabah dengan edukasi **sekolah menengah** lebih banyak *default*

Young

Nasabah yang *default* tertinggi yaitu kelompok usia **muda**

Low Limit

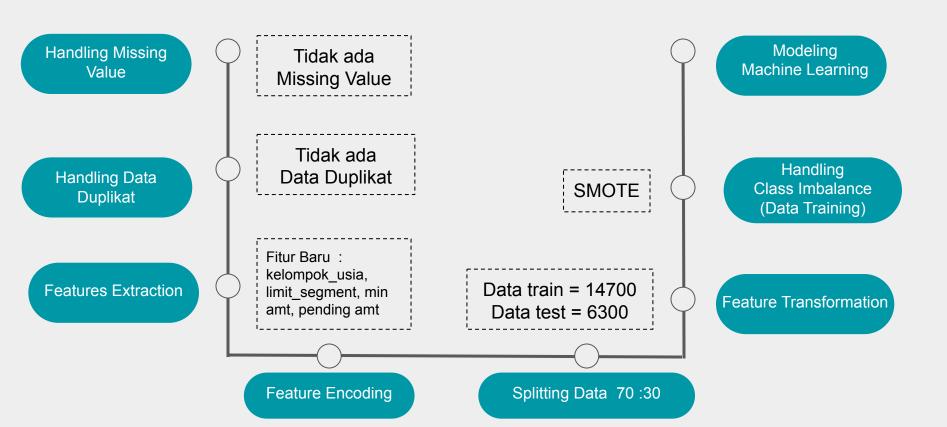
Nasabah dari segmen low_limit banyak yang default

Data Insight



Kami menemukan beberapa insight dari ciri-ciri customer yang berpotensi tinggi default. Untuk mendukung prediksi kami maka diperlukan pembuatan model machine learning. Sebelum melakukan modeling maka diperlukan pre-processing data untuk menghasilkan prediksi model yang tidak bias

Data Pre-Processing





MODELING

Model Evaluation | Modeling | Feature Importances



Model Evaluation

Precision = True Positive

(True Positive + False Positive)

	Positive	Negative
Positive	TP	FN
Negative	FP	TN

Actual	<u>Prediksi</u>		
<u>Actual</u>	Default	Tidak Default	
Default	463	945	
Tidak Default	233	4659	

Modeling

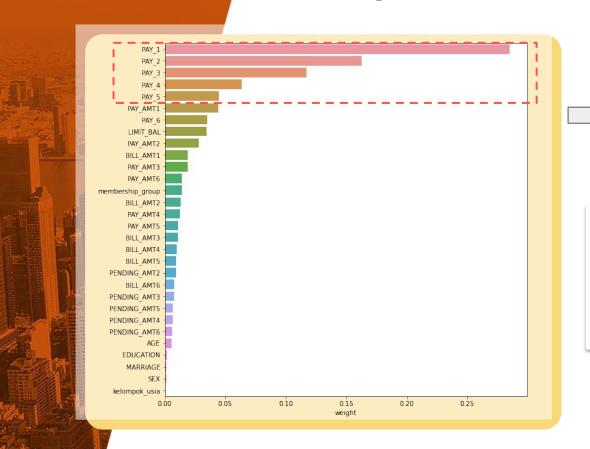
Model	Precision	Recall	F1-Score	AUC Test	AUC Train
kNN	63%	24%	34%	74%	79%
Decision Tree	58%	22%	32%	71%	76%
Logistic Regression	36%	29%	32%	58%	74%
Random Forest	66%	36%	46%	78%	85%
XGBoost	64%	36%	46%	78%	91%

Algorithm terbaik: Random Forest Classifier Hyperparameter: RandomizedSearchCV CV: 5

Scoring: Precision



Features Importances



PAY_1: September

PAY_2: Agustus

PAY_3 : Juli

PAY_4 : Juni

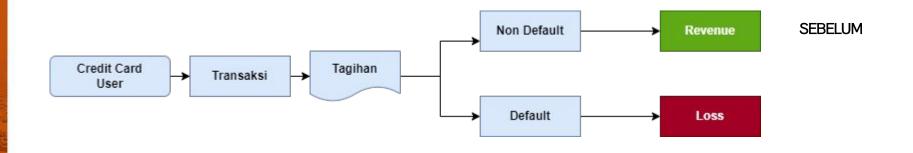
PAY_5 : Mei

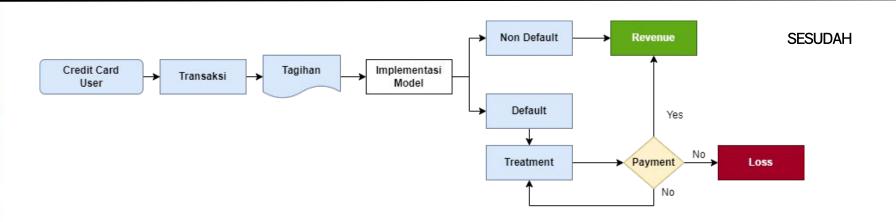


BUSINESS RECOMMENDATION & SIMULATION

Business Flow | Business Recommendation | Simulation

Business Flow





Business Recommendation (I)

Handling Customer Default



SMS & Telepon Reminder



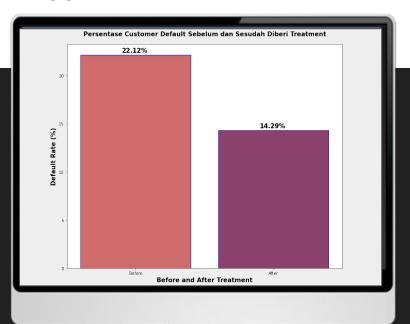
Skema Pembayaran dengan Cicilan



Penghapusan Bunga & Denda



Penagihan bagi Customer yang tidak melakukan pembayaran



Business Recommendation (II)

Handling Customer Non Default

Internal



Point Reward



Insentif bagi Team Reminder



Validasi *Income* guna penentuan Limit

Simulation Business Recommendation

Proyeksi Perhitungan Cost Sebelum Implementasi Model

Data sampel menggunakan data test (6300 data) Default Rate sebesar 22%

Deskripsi	Nominal	
Total Tagihan (a)	104,842,703,382	
Tagihan yang berhasil dibayar (Revenue) (b)	82,381,145,025	
Tagihan yang gagal dibayar (Loss)	22,461,558,357	

Kerugian Bank sebesar 21,4%

Simulation Business Recommendation

Proyeksi Perhitungan Cost Setelah Implementasi Model

Data sampel menggunakan data test (6300 data) Default Rate turun menjadi 14%

Deskripsi	Nominal
Total Tagihan (a)	104,842,703,382
Tagihan yang berhasil dibayar (Revenue) (b)	82,381,145,025
Tagihan yang gagal dibayar (Loss)	22,461,558,357
Biaya Operasional (c)	64,403,375
Tagihan yang berhasil dibayar (Revenue) (e)	89,881,816,026
Tagihan yang gagal dibayar (Loss)	14,960,887,356
%Cost Efficiency Ratio (Perbandingan Biaya	
dengan Revenue) (f = c/e)	0.07%
Δ Revenue (g = e-b)	7,500,671,001
% Δ Revenue (h = g/b)	9.10%

Biaya operasional digunakan untuk melakukan *treatment* bagi customer yang terprediksi *Default* saja.



RESULT

Result

Before After

22 % **14** %

Default Rate Default Rate

82 Miliar \Longrightarrow 90 Milian

Revenue Revenue

Goals

- Potensi **menurunkan** Default Rate sebesar <mark>8% 🕹</mark>
- Potensi **meningkatkan** *Revenue* Bank sebesar **9**% **1**
 - Potensi **menurunkan** Kerugian bank sebesar **33**% 👃

