



HOME
CREDIT

CHURN PREDICTION

The Trailblazers

Balqis Aqilah



Universitas
Pend. Indonesia

Gisella Vania



Universitas
Telkom

Fadhlila Zahra



Universitas
Trunojoyo Madura

Ella Kurnia



Universitas
Indonesia

Hasna Dhiya



Inst. Teknologi
10 Nopember

Tantut Wahyu



Mentor

Ari Mulyadi



Fasilitator

BUSINESS UNDERSTANDING

HOME
CREDIT

Latar Belakang

Home Credit Group, penyedia pembiayaan konsumen global (1997) dan beroperasi di 9 negara. Tujuan perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan perusahaan dengan menawarkan pinjaman ke lebih banyak pelanggan

Hambatan

Semakin banyak pinjaman yang ditawarkan, semakin besar resiko gagal bayar yang akan diterima oleh perusahaan, yang dapat menghambat ekspansi

Tujuan

Memprediksi dan mengklasifikasi kemampuan pemohon dalam membayar pinjaman berdasarkan data historis agar pinjaman hanya diberikan kepada individu yang mampu membayar setiap bulannya

02

BUSINESS UNDERSTANDING

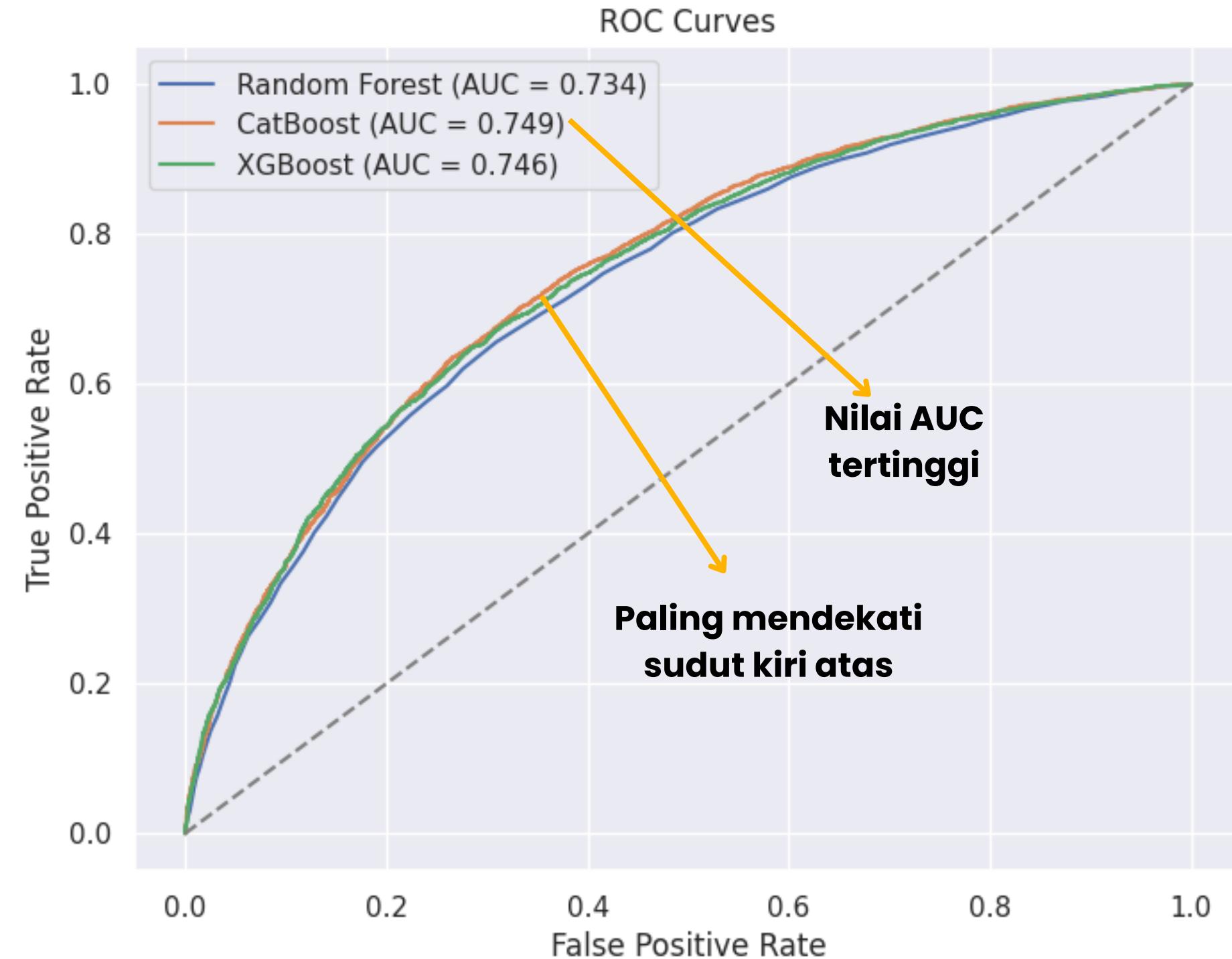


MODELING

METRICS	RANDOM FOREST	CATBOOST	XGBOOST
Best Parameter	{'criterion': 'entropy', 'max_features': 'sqrt'}	{'bootstrap_type': 'Bernoulli', 'loss_function': 'CrossEntropy'}	{'learning_rate': 0.1, 'max_depth': 3}
Accuracy	0.6729	0.6834	0.6807
Recall	0.6596	0.6870	0.6763
AUC Score	0.7301	0.7490	0.7455

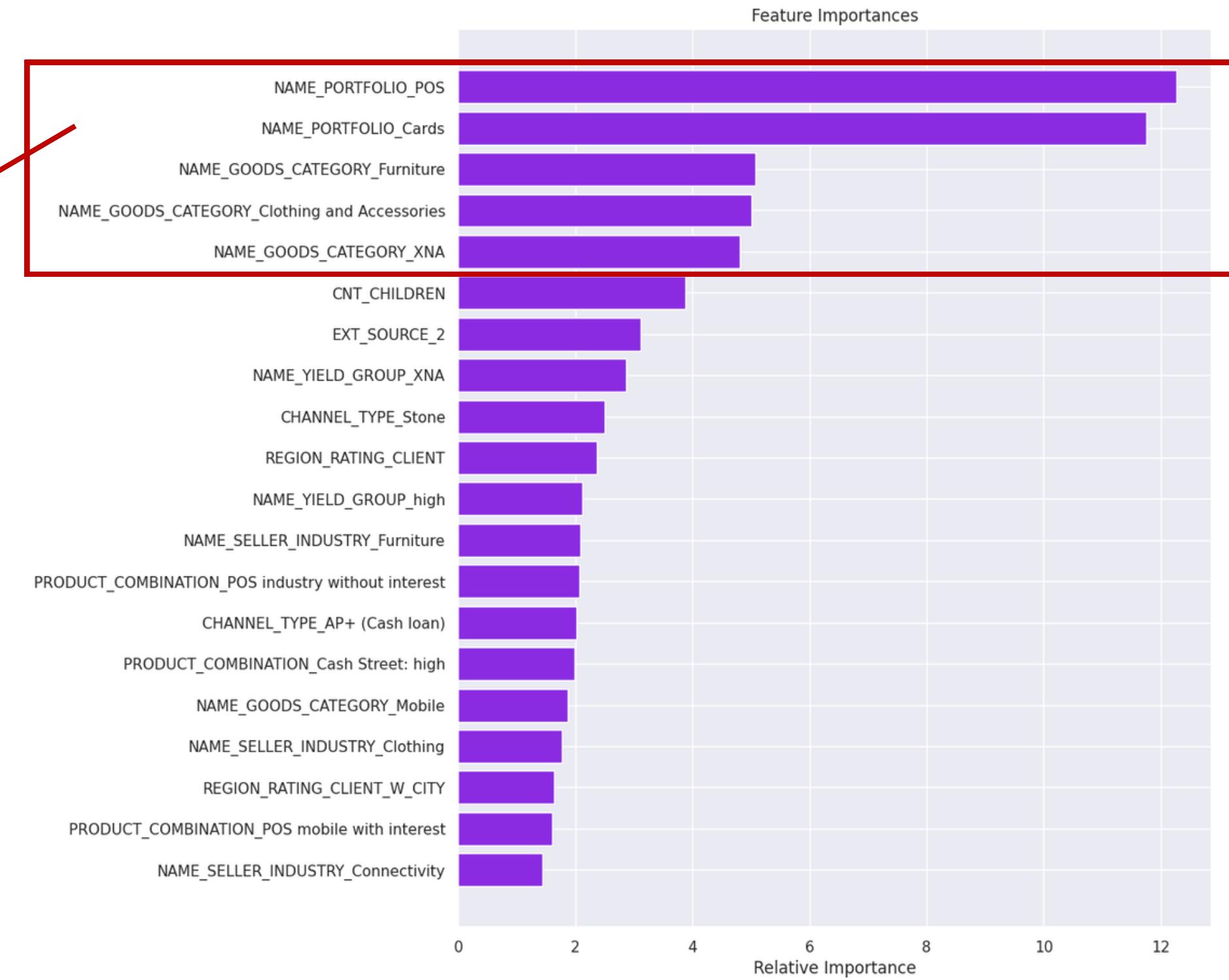
ROC CURVES

Model Catboost memiliki performa terbaik dari ketiga model **dalam membedakan antara kelas positif dan negatif.**



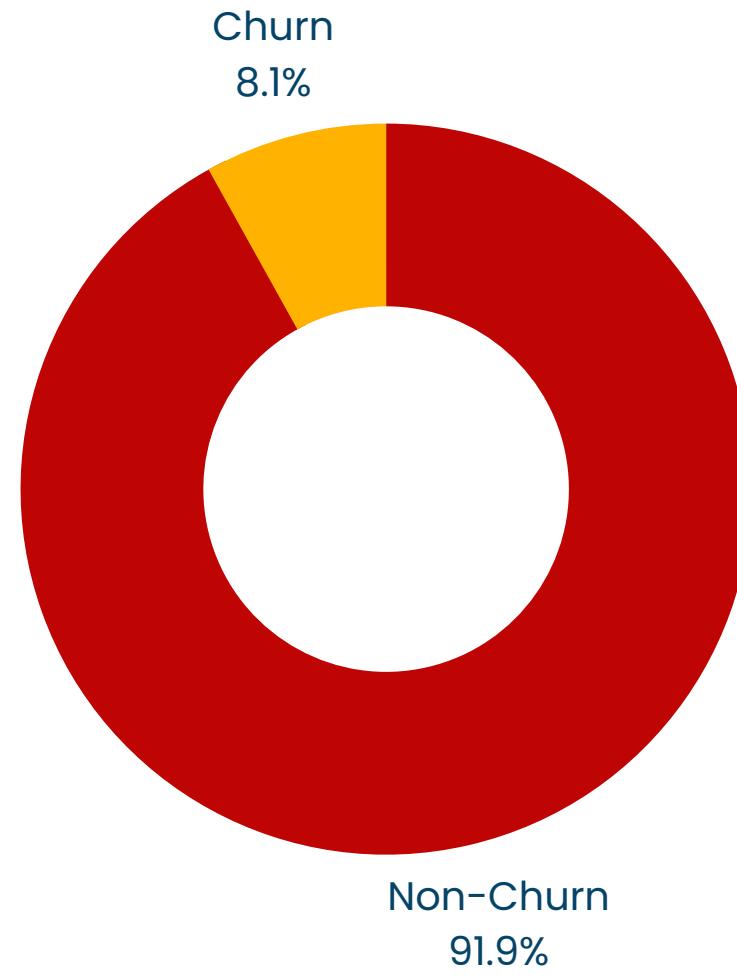
FEATURE IMPORTANCE

Pada model Catboost,
mempertimbangkan proses
pinjaman sebelumnya dan
jenis barang yang dipinjam

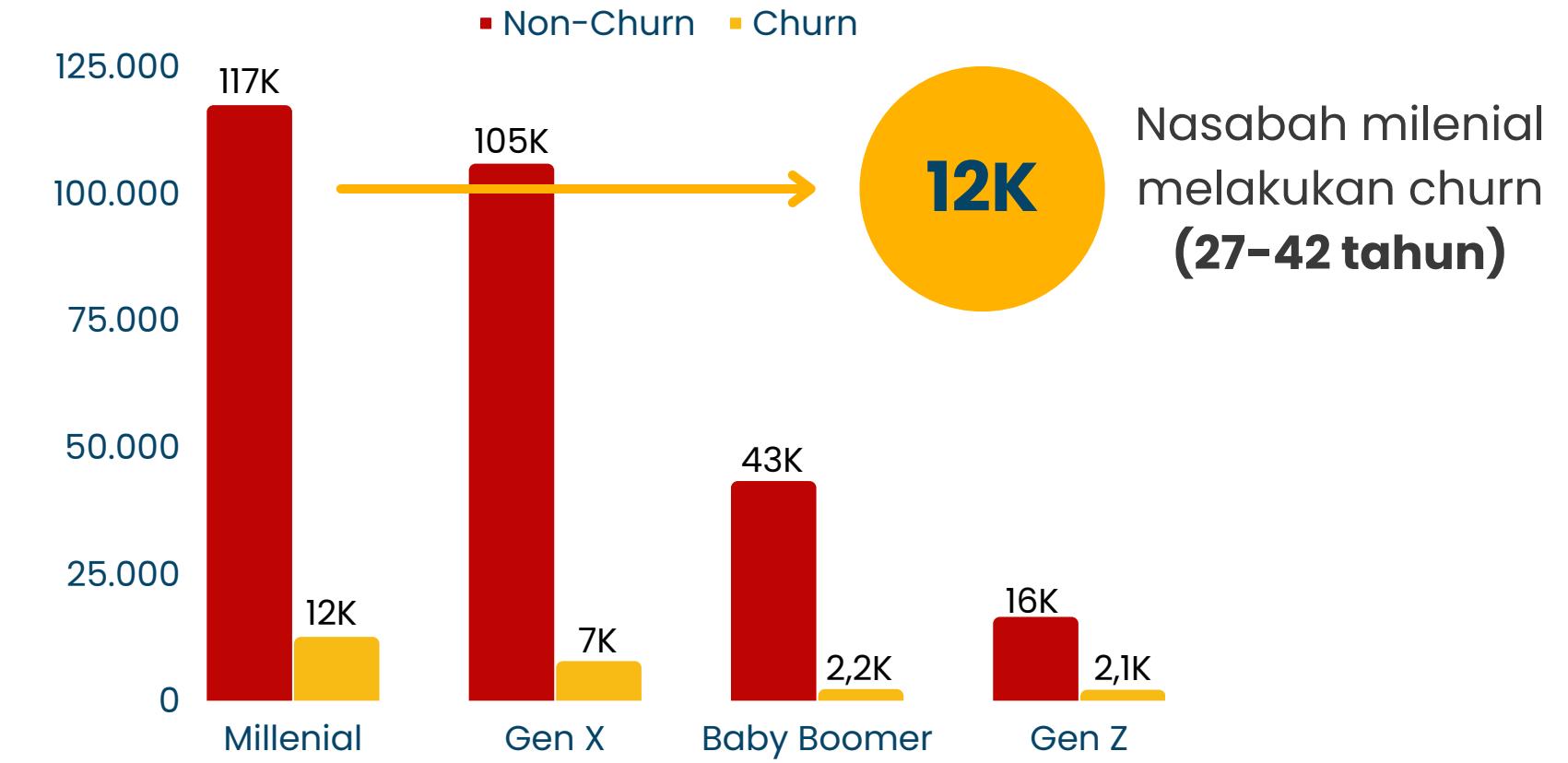


INSIGHT

Persebaran Churn & Non-Churn

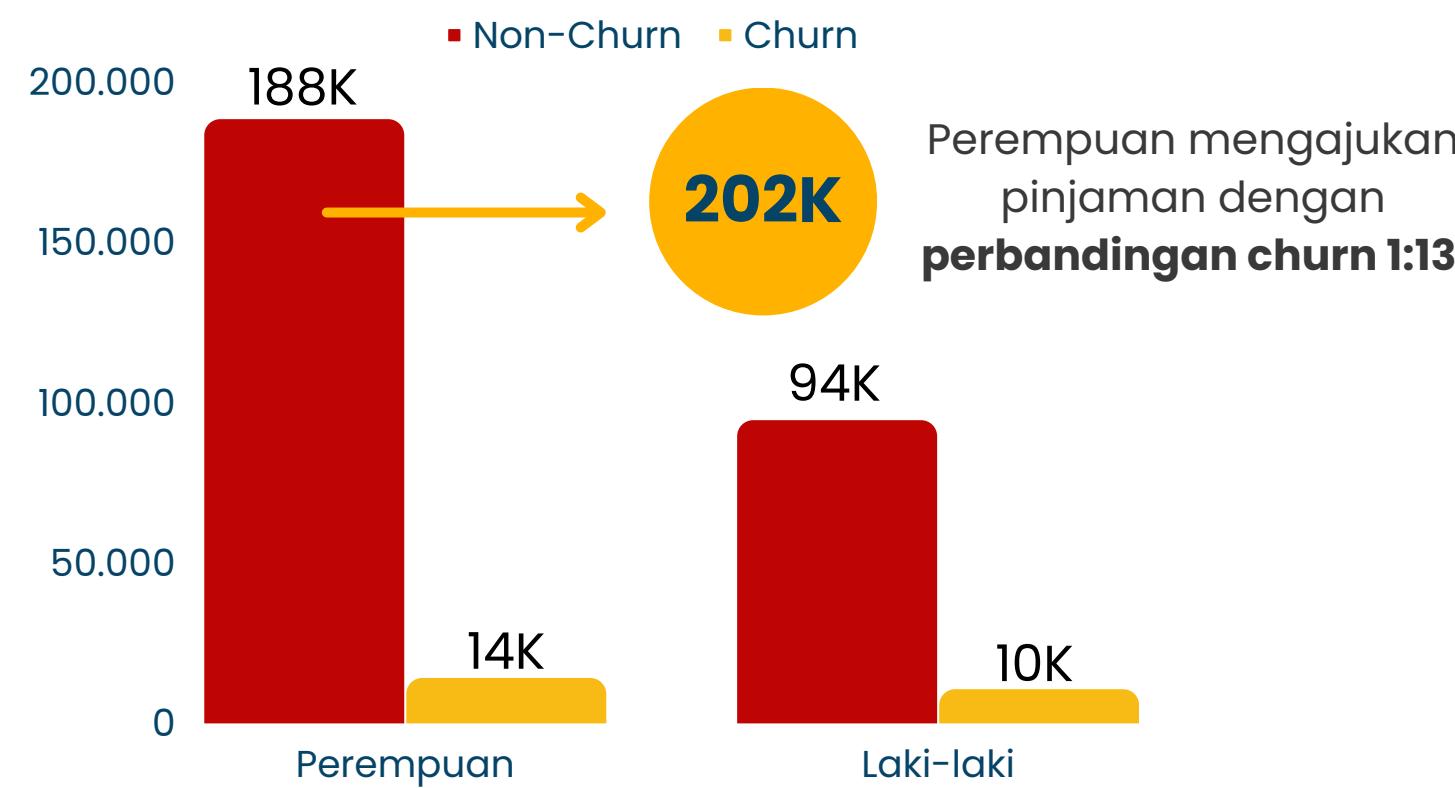


Persebaran Usia Nasabah

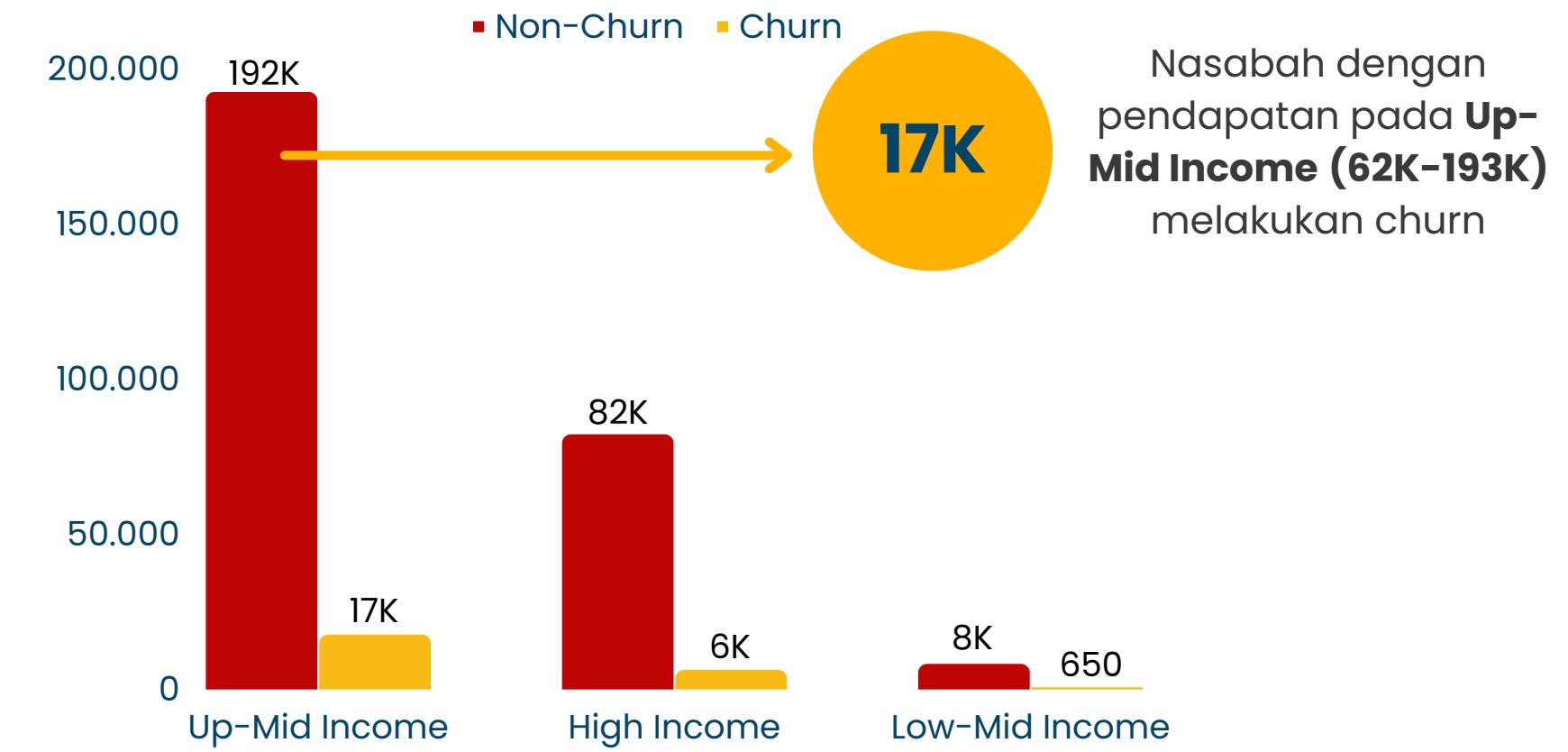


INSIGHT

Persebaran Jenis Kelamin Nasabah

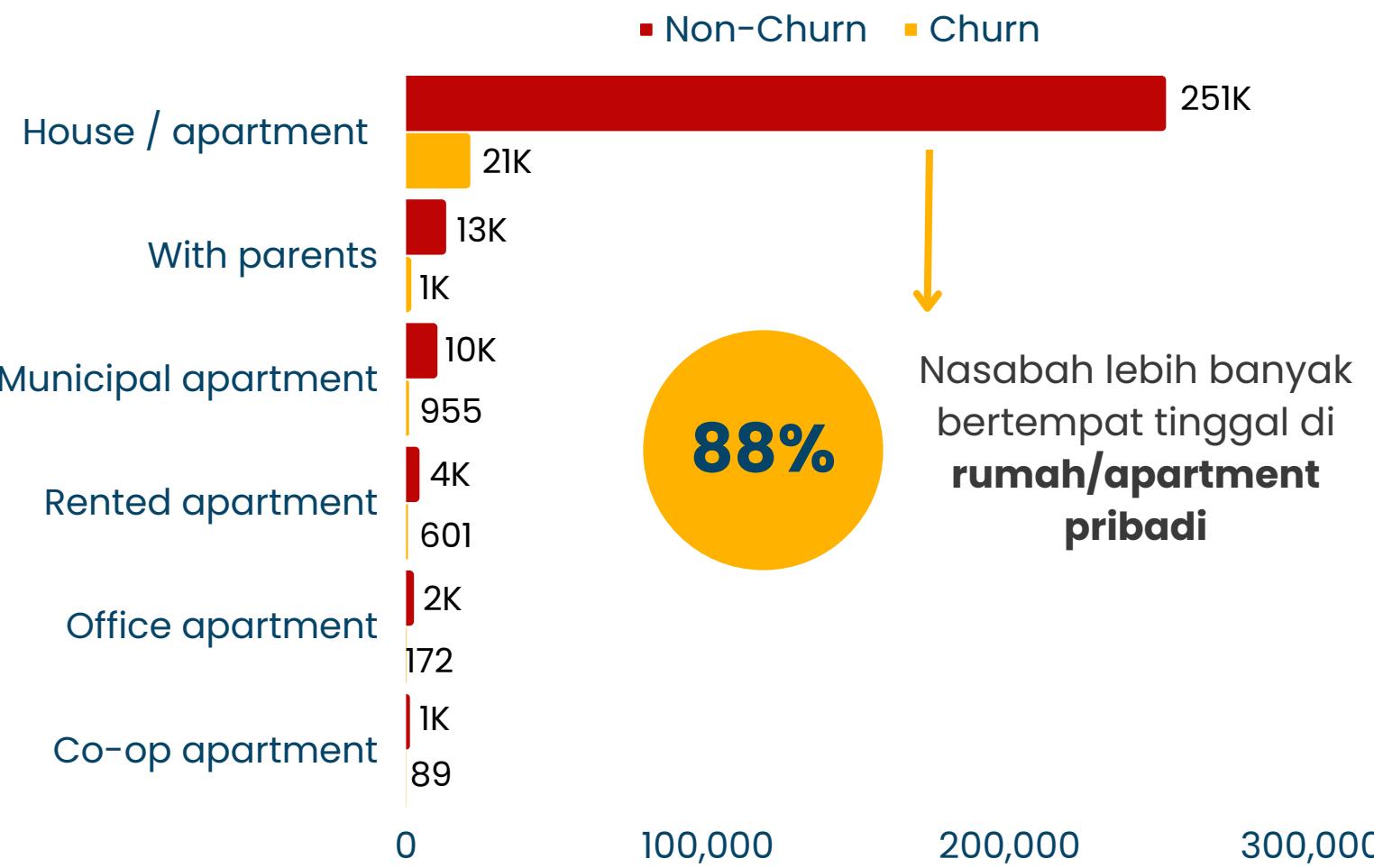


Persebaran Pendapatan Nasabah

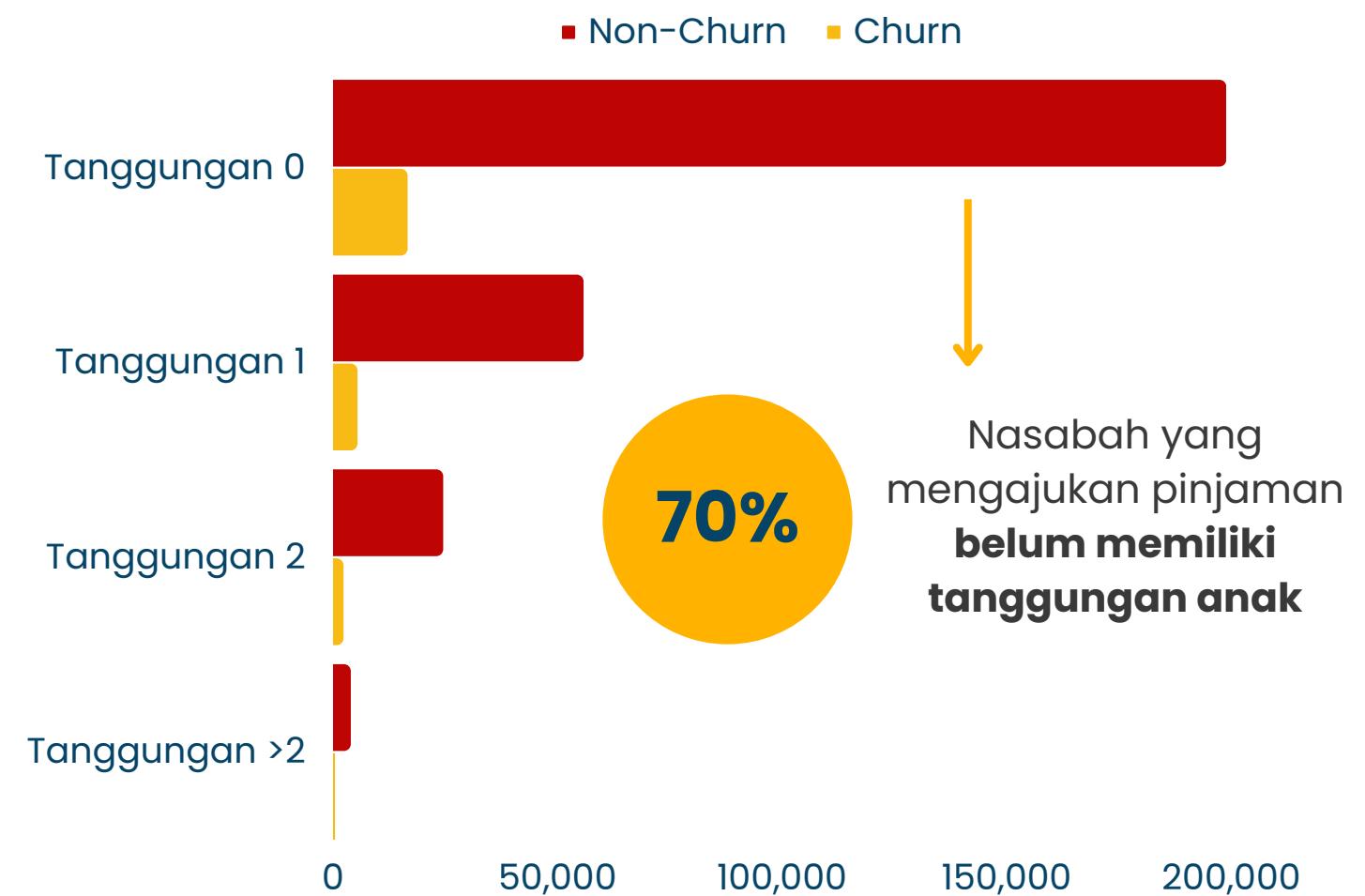


INSIGHT

Jenis Tempat Tinggal Nasabah

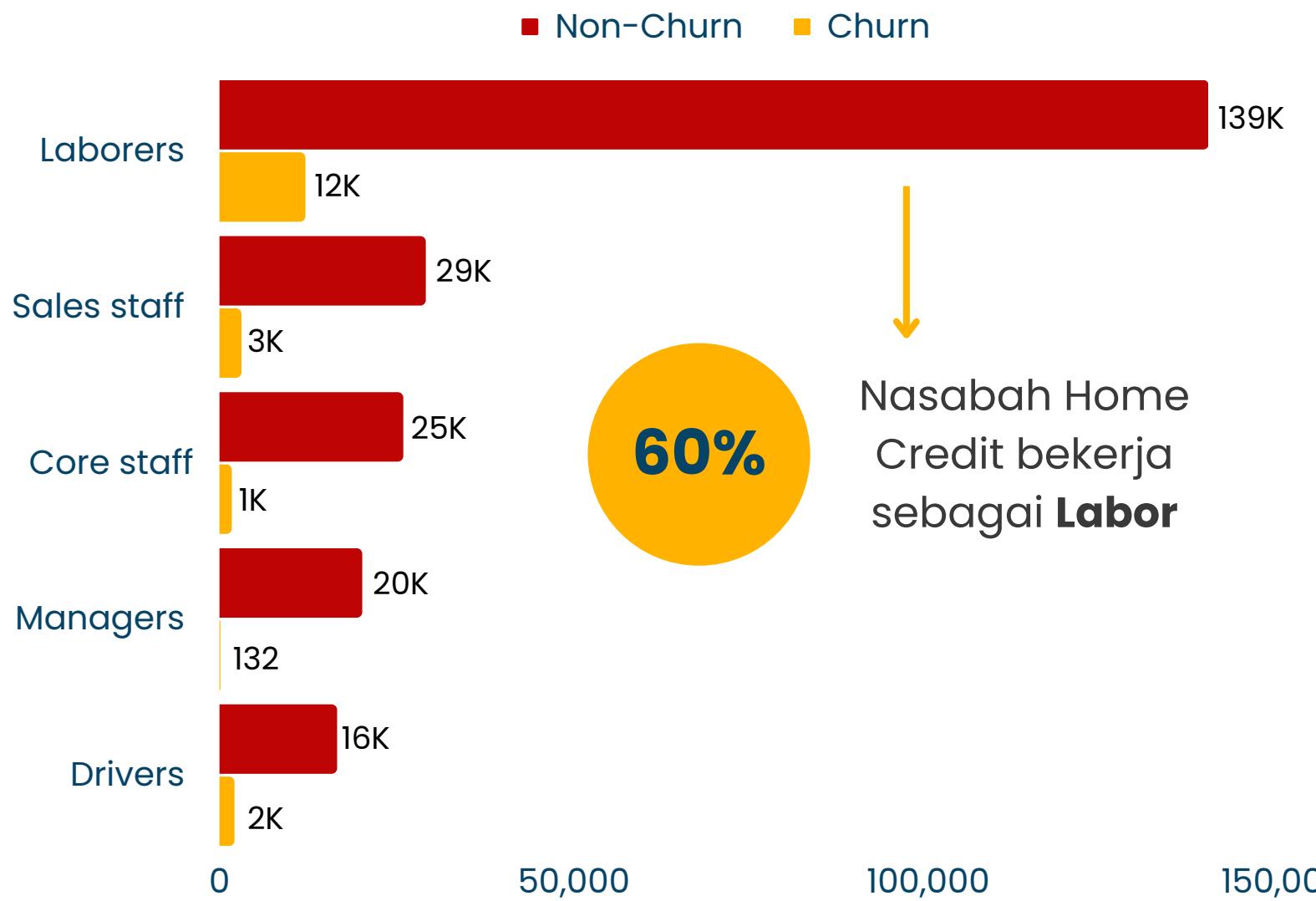


Jumlah Tanggungan Anak Nasabah

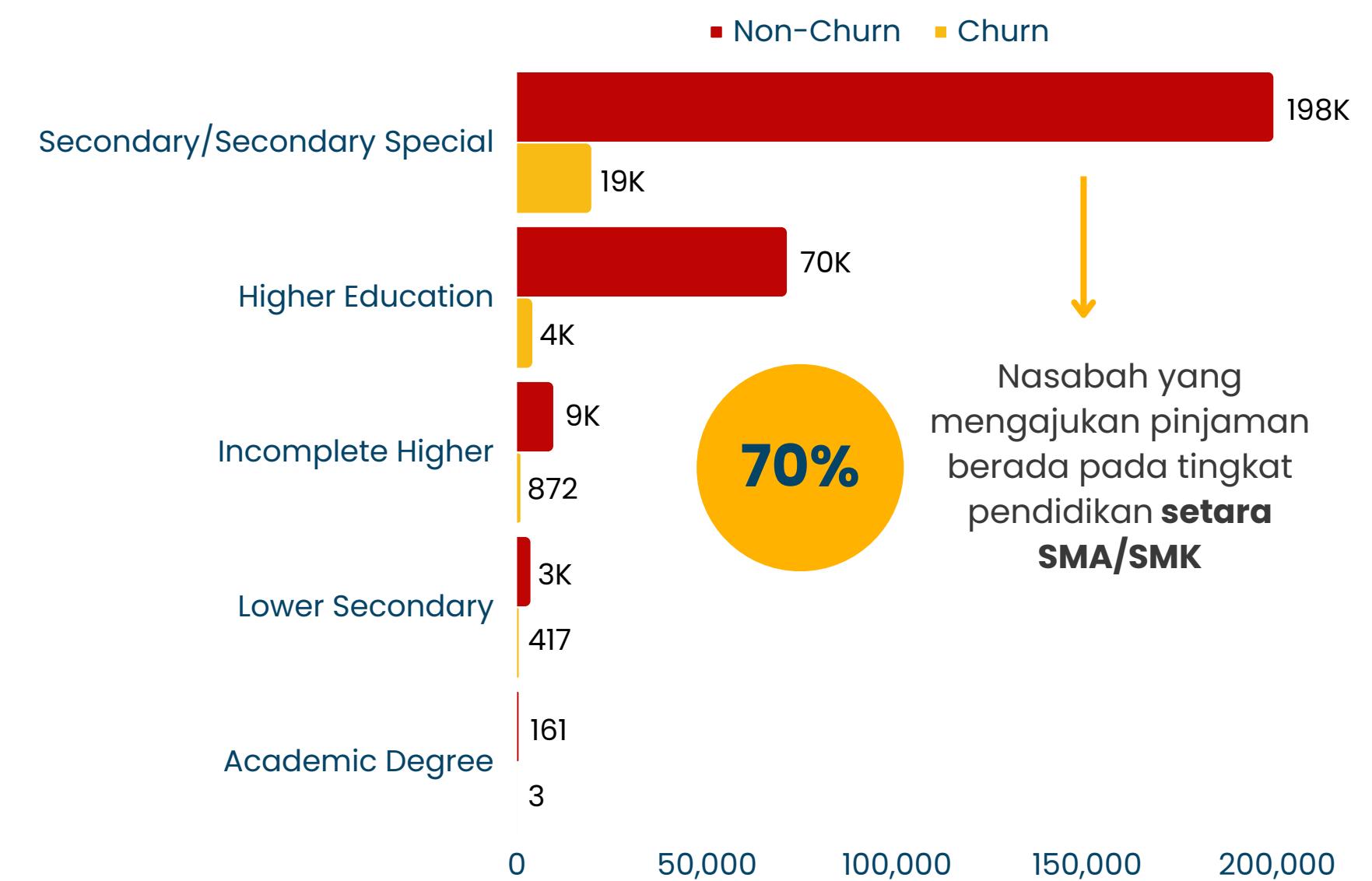


INSIGHT

Jenis Pekerjaan Nasabah

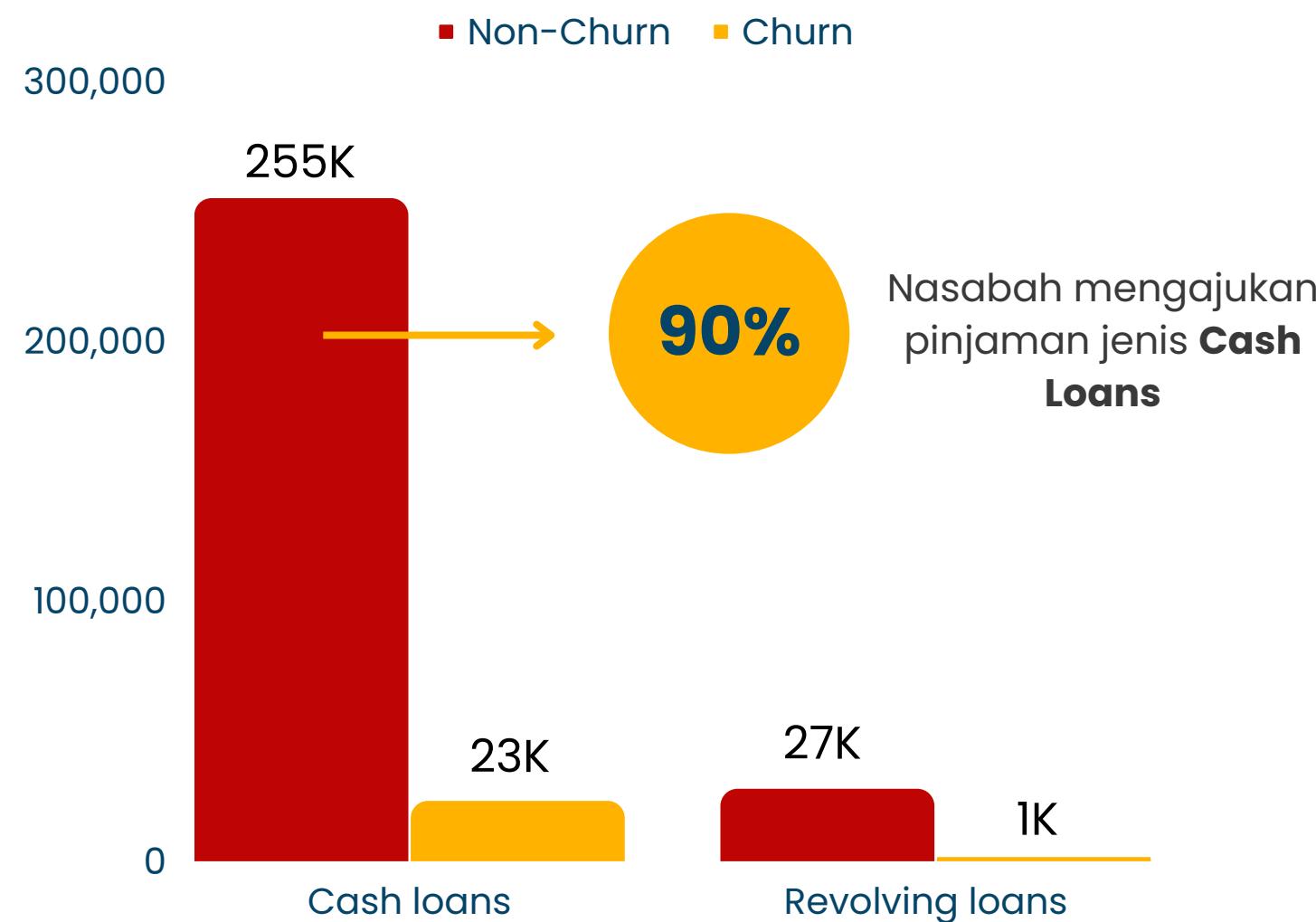


Tingkat Pendidikan Nasabah

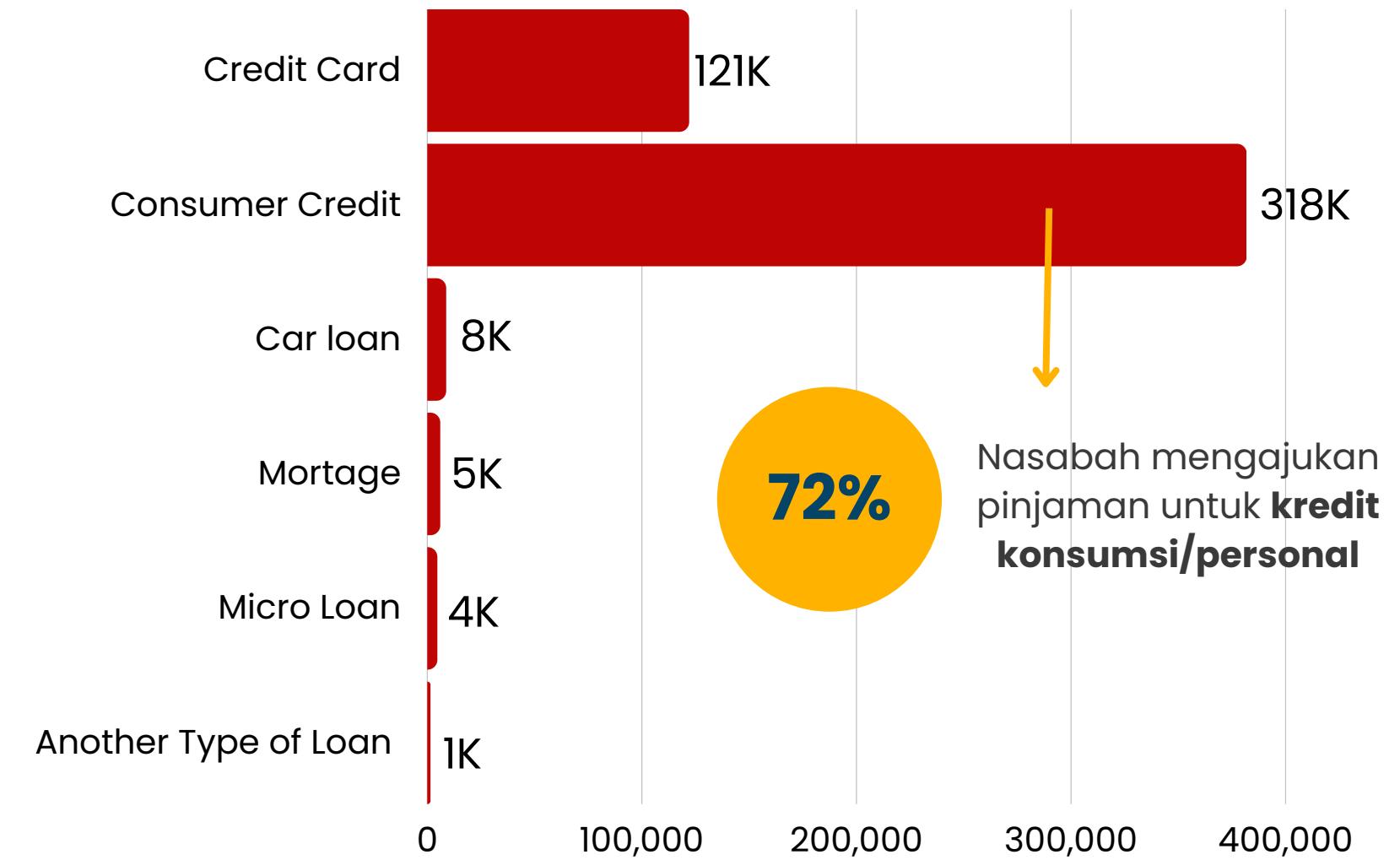


INSIGHT

Jenis Pinjaman Nasabah

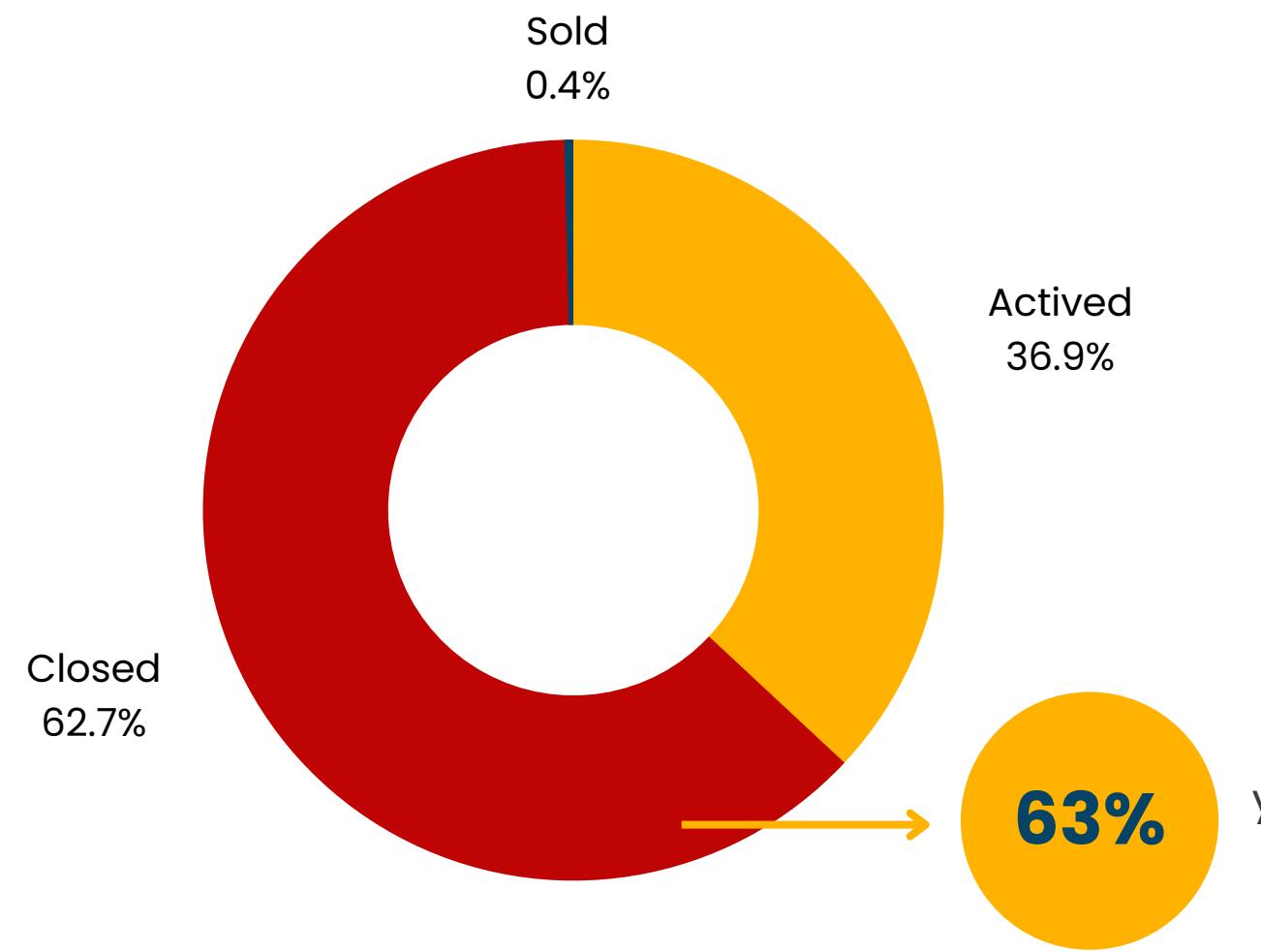


Tipe Pinjaman yang Diberikan

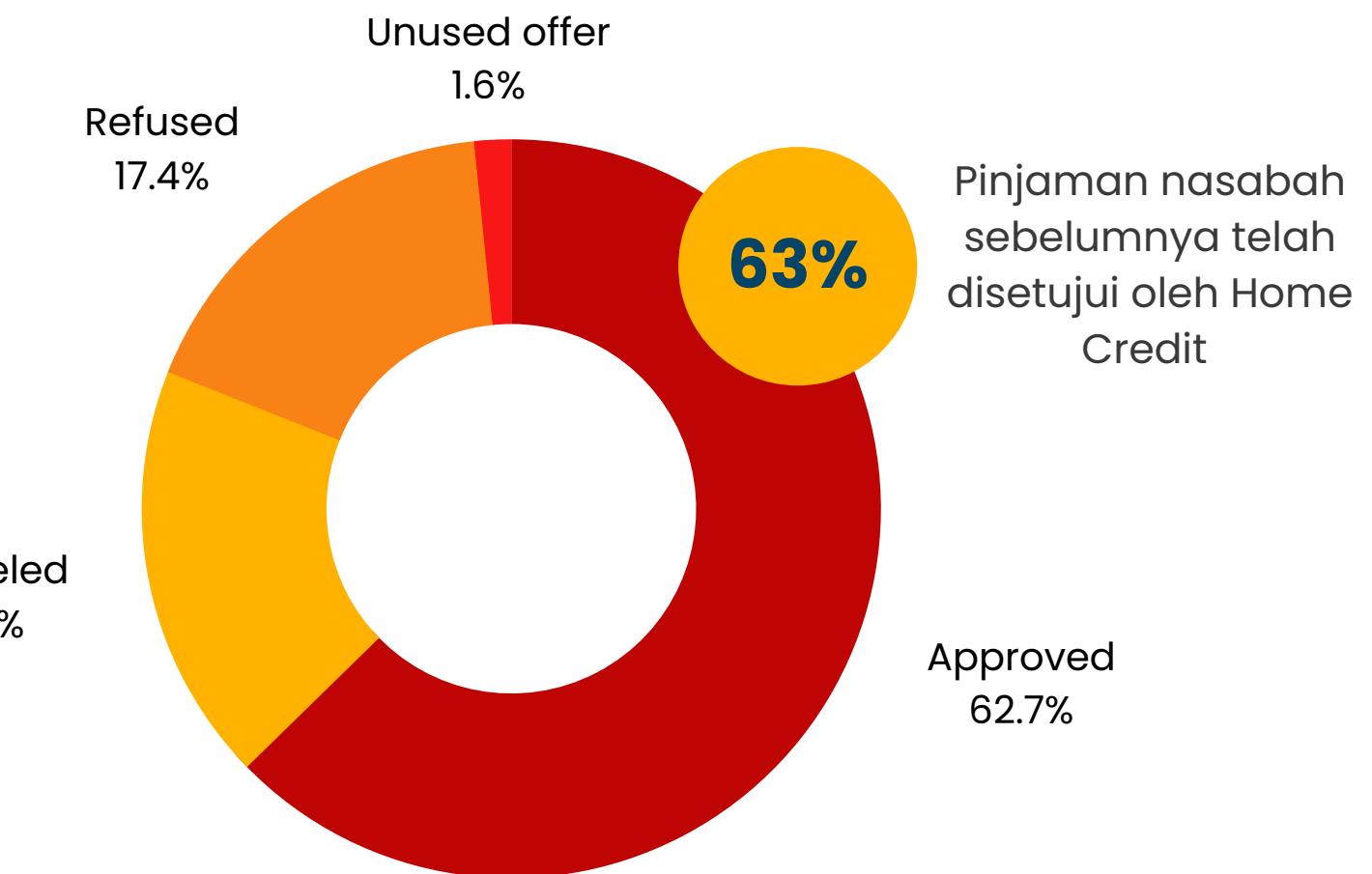


INSIGHT

Status Kredit di Biro Kredit (Bureau)

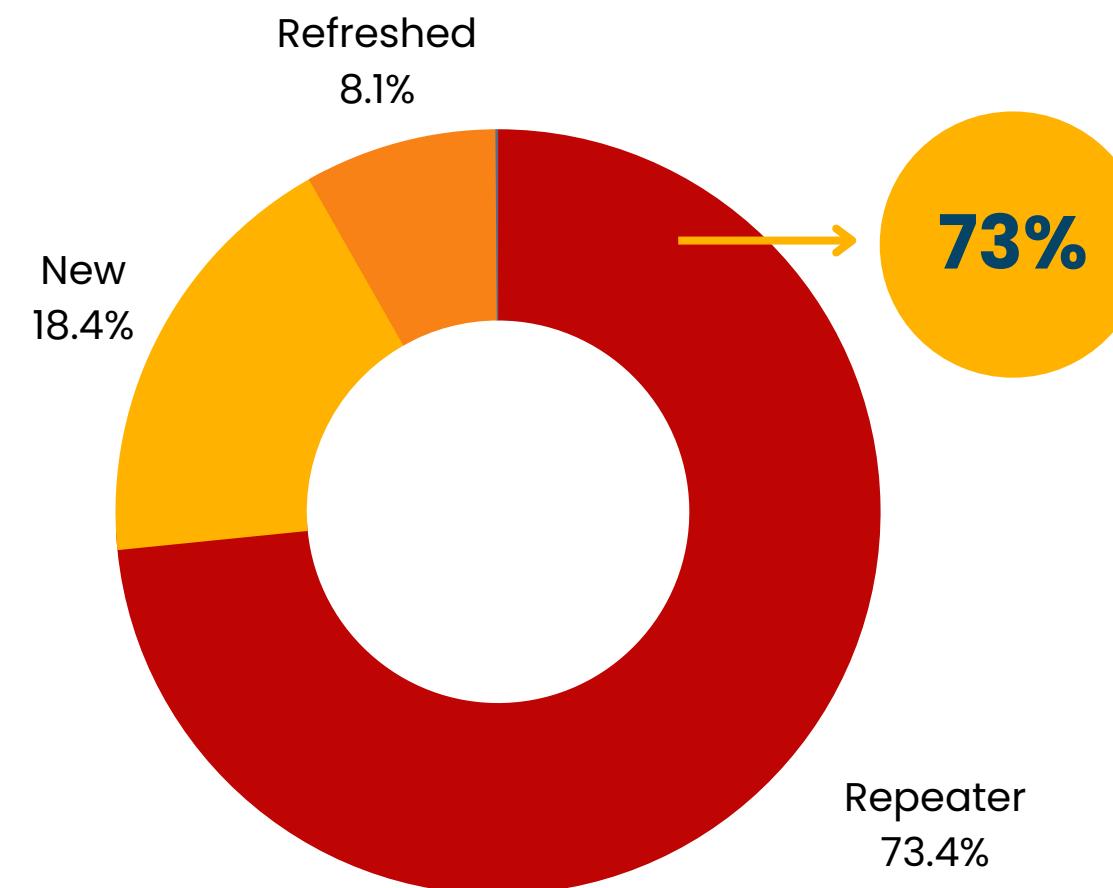


Status Kontrak pada Previous Application

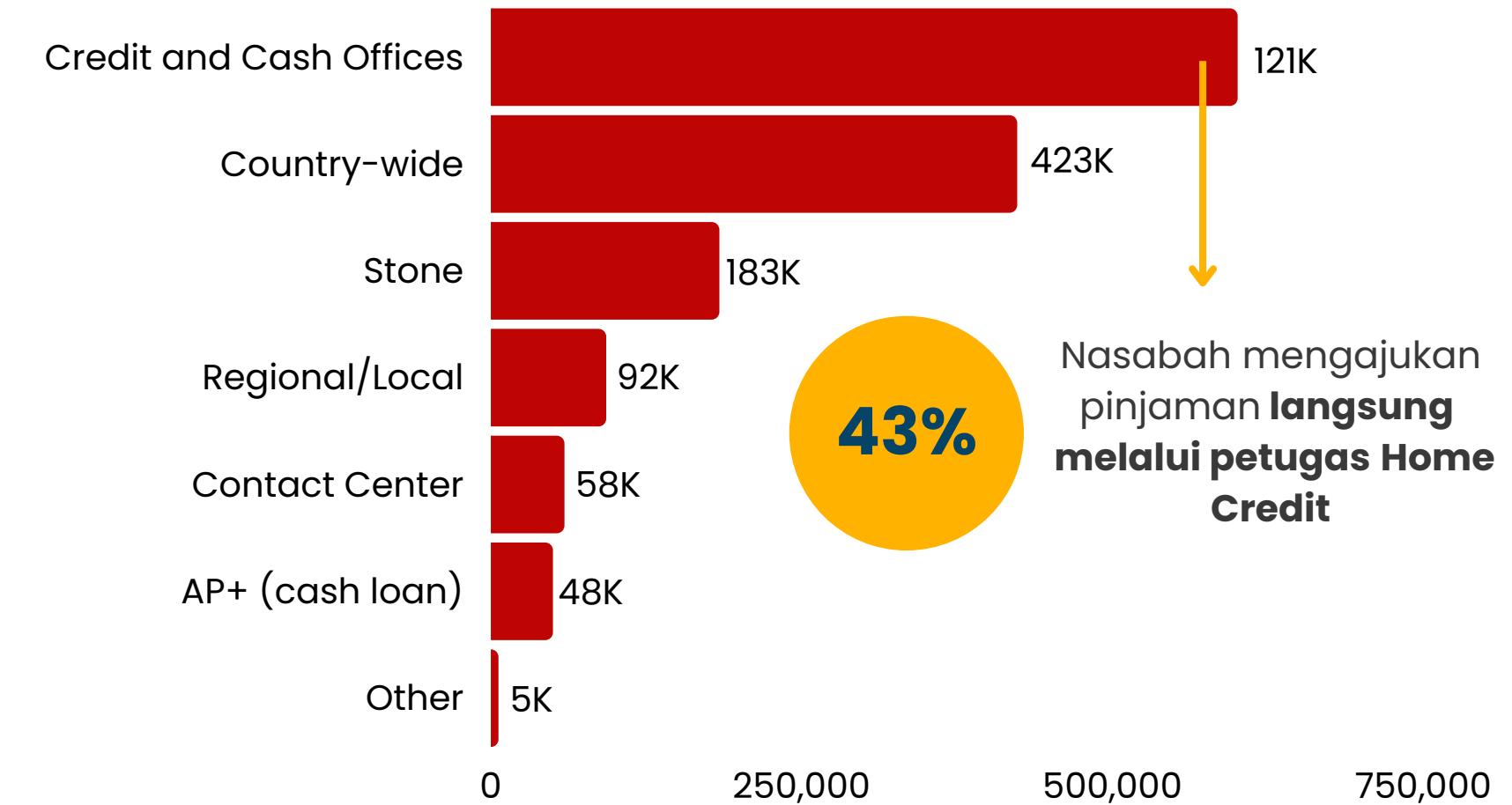


INSIGHT

Tipe Nasabah pada Previous Application



Channel Type pada Previous Application





REKOMENDASI

- Melakukan promosi untuk channel lain (selain credit & cash offices) agar lebih fleksibel dan dapat menarik nasabah lebih banyak
- Membangun program loyalitas dan insentif khusus untuk nasabah revolving loans dengan memberikan diskon khusus, cashback, atau rewards points yang dapat ditukarkan dengan barang atau layanan tertentu
- Melakukan promosi untuk tipe-tipe pinjaman yang sesuai dengan kategori usia nasabah, terutama Baby Boomer dan Gen Z, seperti pinjaman rumah, kendaraan, dan persiapan pensiun

THANK YOU!

The Trailblazers

Dashboard : bit.ly/Dashboard_Trailblezer
GColab : bit.ly/Finpro_Trailblazer