

# Bank Personal Loan

Raafi Dimas Adji Pradana | 21 Mei 2021



## Kasus Permasalahan

Bank (Thera Bank) yang memiliki basis pelanggan yang terus berkembang. Mayoritas pelanggannya adalah pelanggan yang menyimpan uangnya dengan berbagai ukuran simpanan. Namun jumlah pelanggan yang menjadi peminjam (pelanggan aset) jumlahnya sedikit. Hal ini membuat bank tertarik untuk memperluas basis ini dengan cepat. Sehingga dapat membawa lebih banyak bisnis pinjaman dan mendapatkan lebih banyak bunga pinjaman.

Manajemen ingin mengubah pelanggan yang mempunyai hutang menjadi pelanggan yang meminjam pada bank (tetap menjadi seorang depositor). Manajemen ingin membangun sebuah model yang akan membantu mereka mengidentifikasi pelanggan yang memiliki kemungkinan tertinggi untuk membeli pinjaman. Hal ini akan meningkatkan rasio keberhasilan sekaligus mengurangi biaya kampanye.

## Deskripsi Data

- Age : Umur Pelanggan (Tahun)
- Experiance : Pengalaman Profesional (Tahun)
- Income : Pendapatan Pelanggan (\$000)
- ZIPCode : Kode Pos Alamat Pelanggan
- Family : Jumlah Anggota Pelanggan
- CCAvg : Rata-Rata Pengeluaran Kartu Kredit (\$000)
- Education : Tingkat Pendidikan Pelanggan
  1. Undergrade
  2. Graduate
  3. Profesional
- Mortgage : Nilai Gadai Rumah (Jika Memiliki)
- Securities Account : Apakah Pelanggan Memiliki Surat Berharga Bank
- CD Account : Apakah Pelanggan Memiliki Certificate of Deposit Bank
- Online : Apakah Pelanggan Memiliki Internet Banking
- Credit Card : Apakah Pelanggan Memiliki Kartu Kedit Universal Bank?
- Personal Loan : Apakah Pelanggan Menerima Pinjaman Pribadi di Penawaran Terakhir?

# Bank Personal Loan

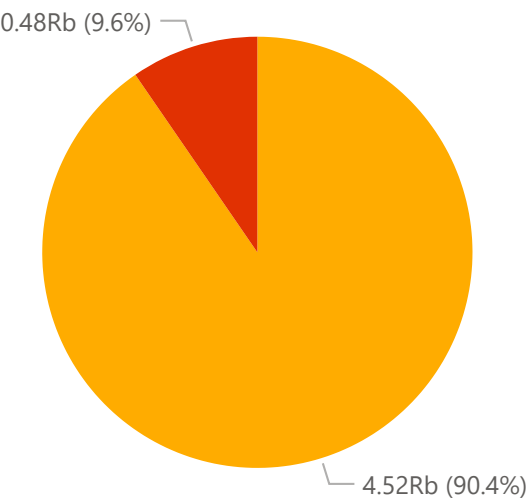
4520

Pelanggan Bank  
tidak memiliki  
pinjaman pribadi

480

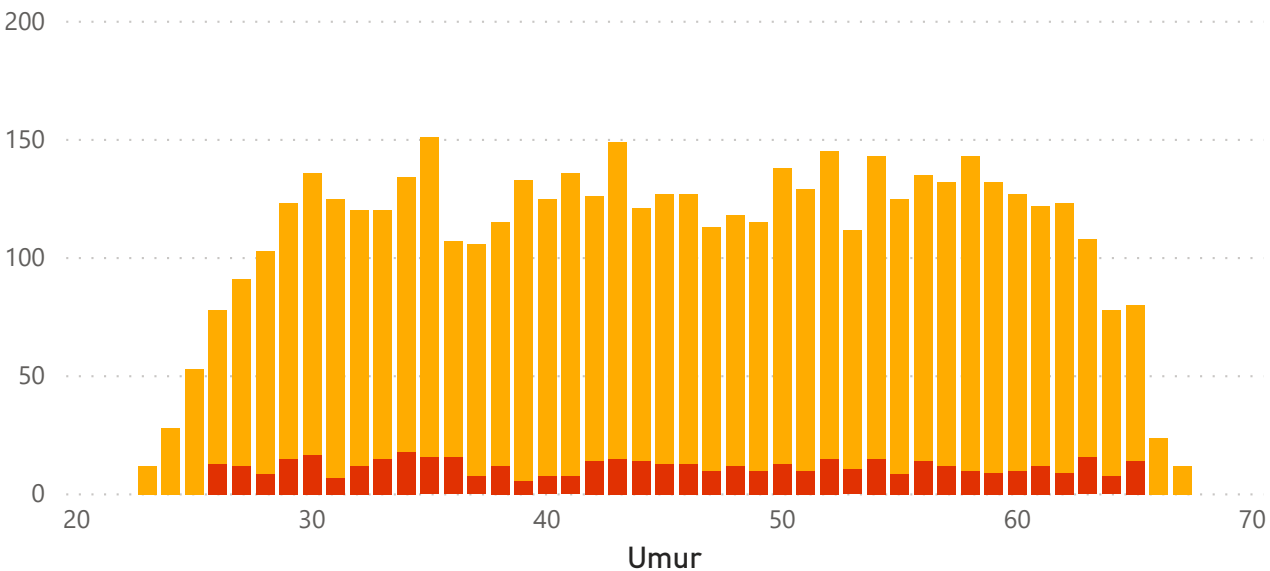
Pelanggan Bank  
memiliki pinjaman  
pribadi

## Jumlah Pelanggan Bank Memiliki Pinjaman Pribadi



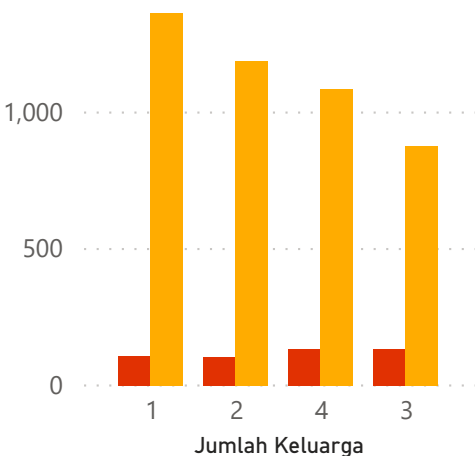
Pinjaman P... ● Tidak Memiliki ● Memiliki

## Pelanggan Bank Berdasarkan Umur



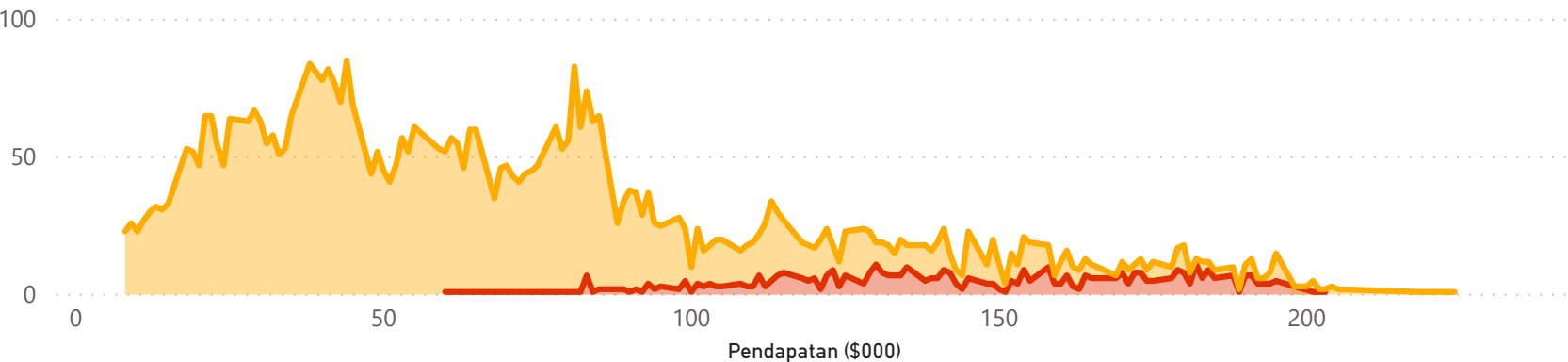
Pinjaman Pribadi ● Memiliki ● Tidak Memiliki

## Pelanggan Bank Berdasarkan Jumlah Keluarga



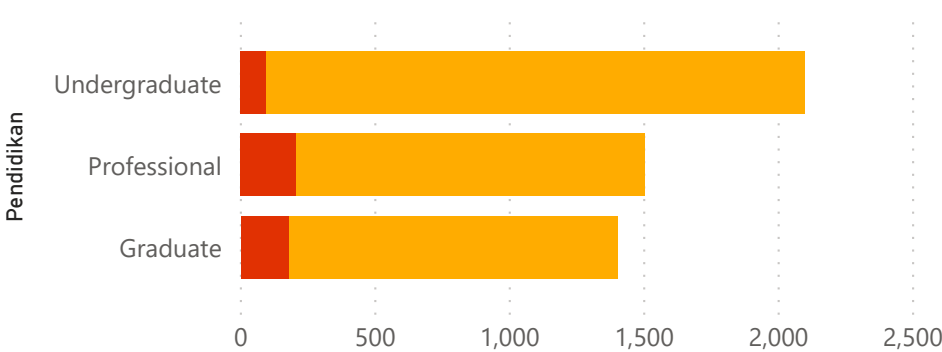
Pinja... ● Memiliki ● Tidak Memiliki

## Pelanggan Bank Berdasarkan Pendapatan



Pinjaman Pribadi ● Memiliki ● Tidak Memiliki

## Pelanggan Bank Berdasarkan Pendidikan



Pinjaman Pribadi ● Memiliki ● Tidak Memiliki

# Bank Personal Loan

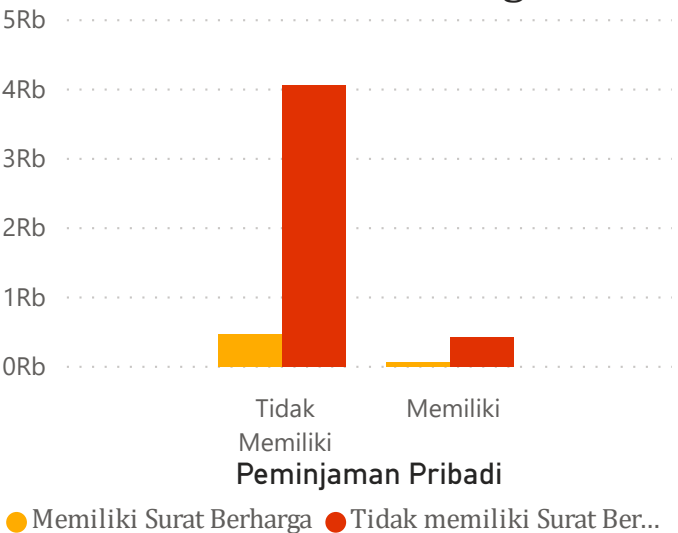
4520

Pelanggan Bank  
tidak memiliki  
pinjaman pribadi

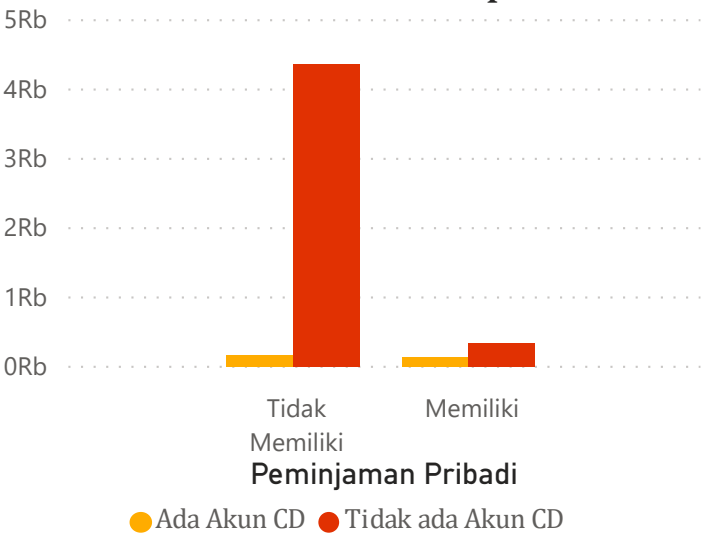
480

Pelanggan Bank  
memiliki pinjaman  
pribadi

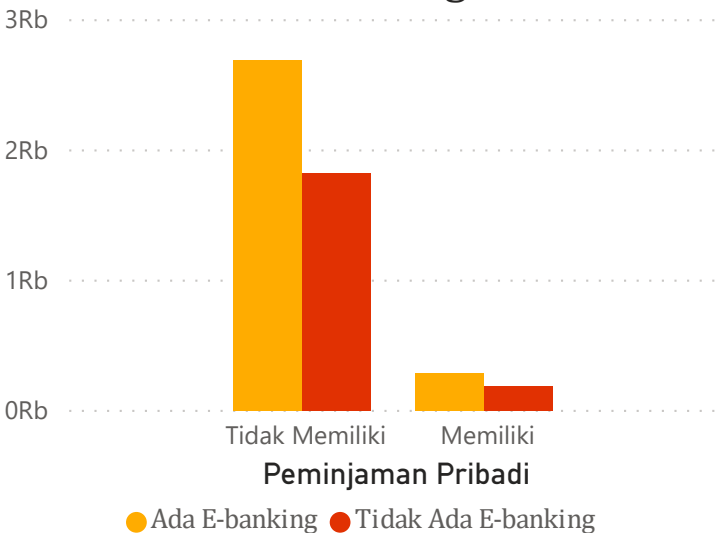
Pelanggan Bank Berdasarkan  
Akun Surat Berharga



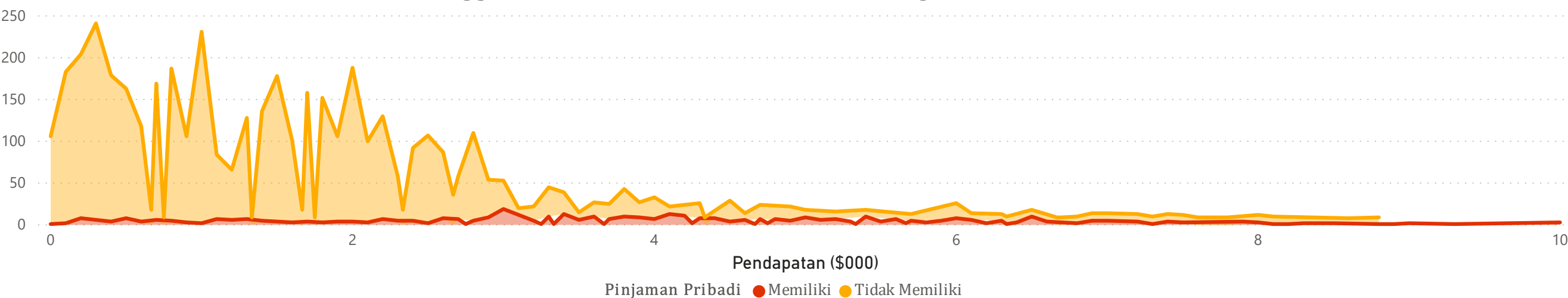
Pelanggan Bank Berdasarkan  
Akun Sertifikat Deposit



Pelanggan Bank Berdasarkan  
E-banking

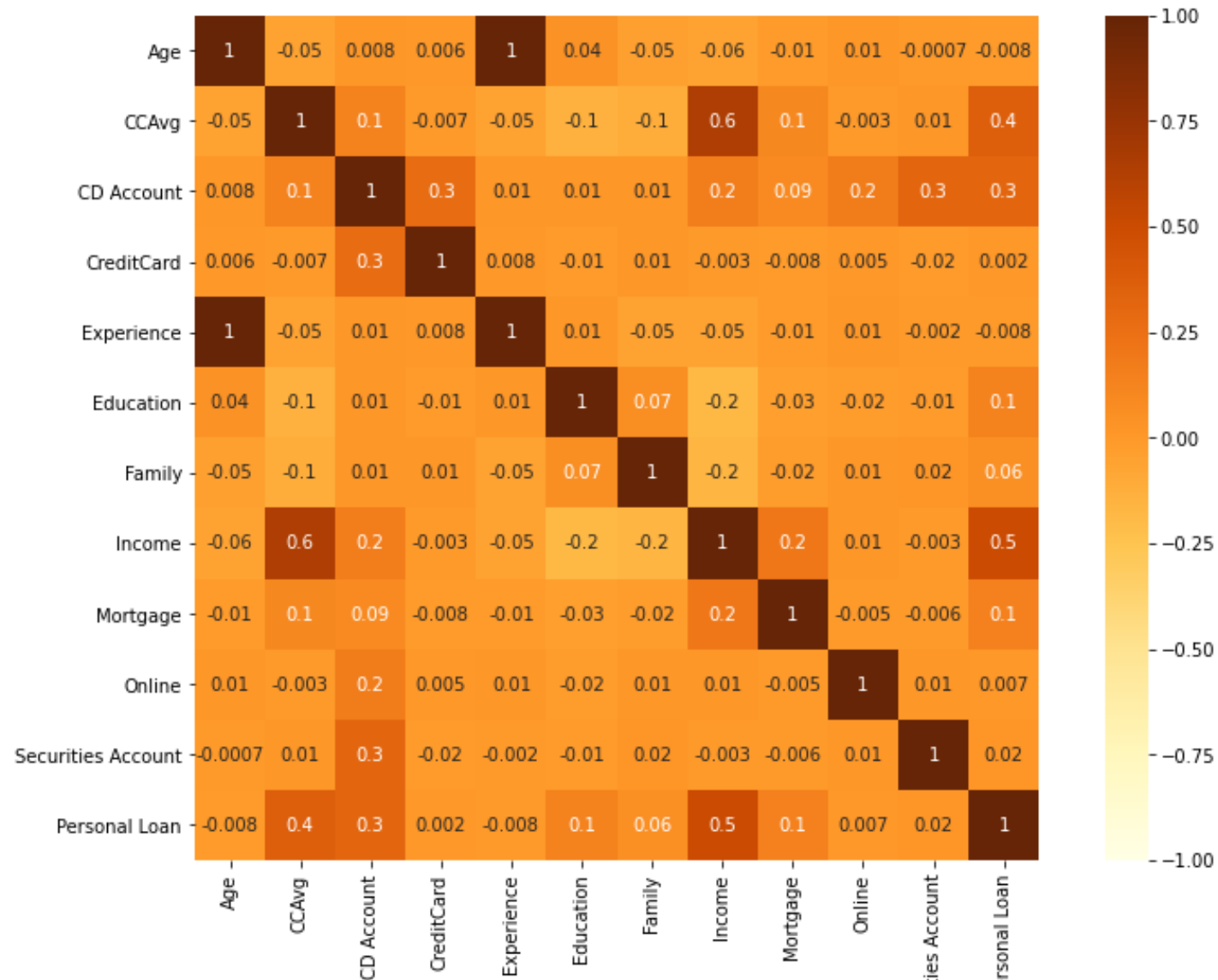


Pelanggan Bank Berdasarkan Rata-rata Pengeluaran Kartu Kredit



# Bank Personal Loan

## Korelasi Antar Variabel



Terdapat korelasi/hubungan kuat positif antara Umur pelanggan dengan Pengalaman professional pelanggan.

# Bank Personal Loan

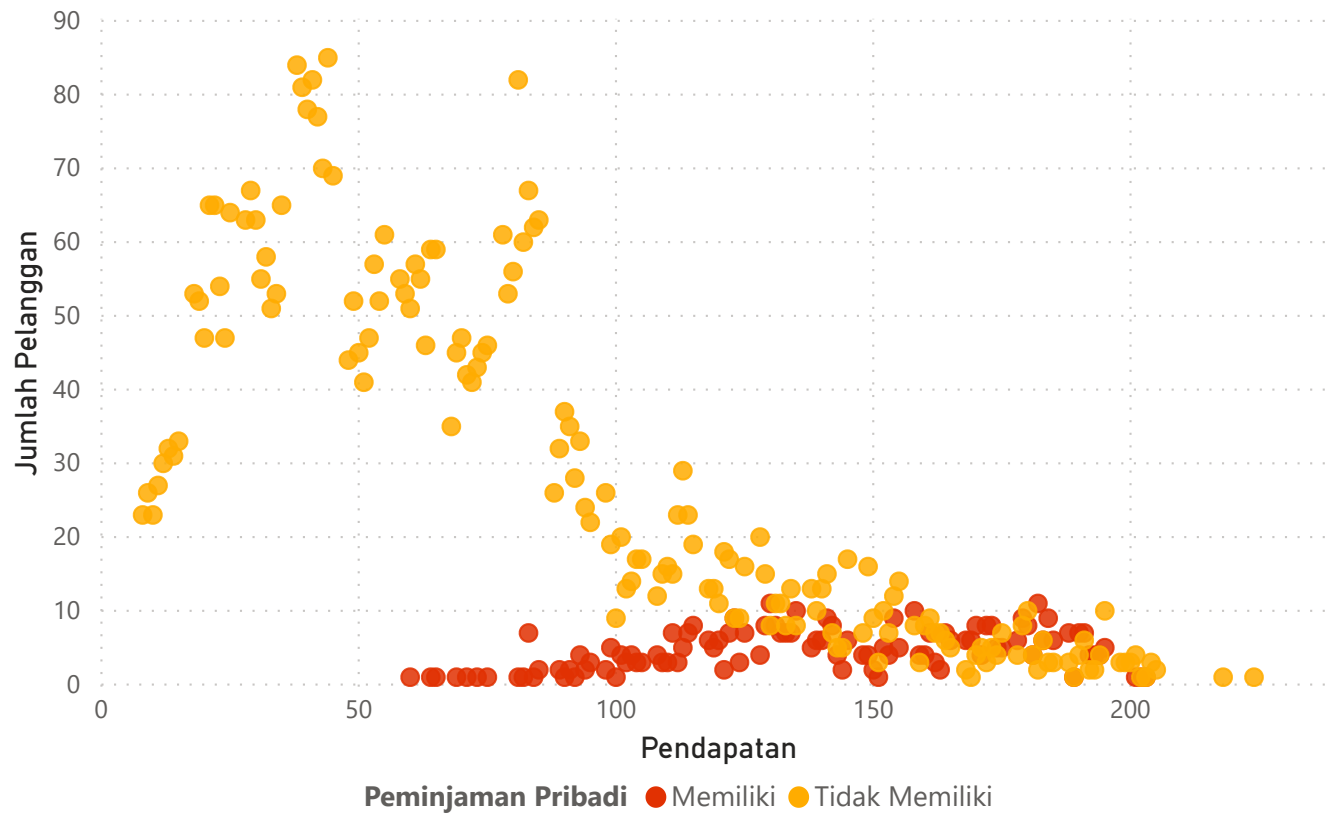
4520

Pelanggan Bank  
tidak memiliki  
pinjaman pribadi

480

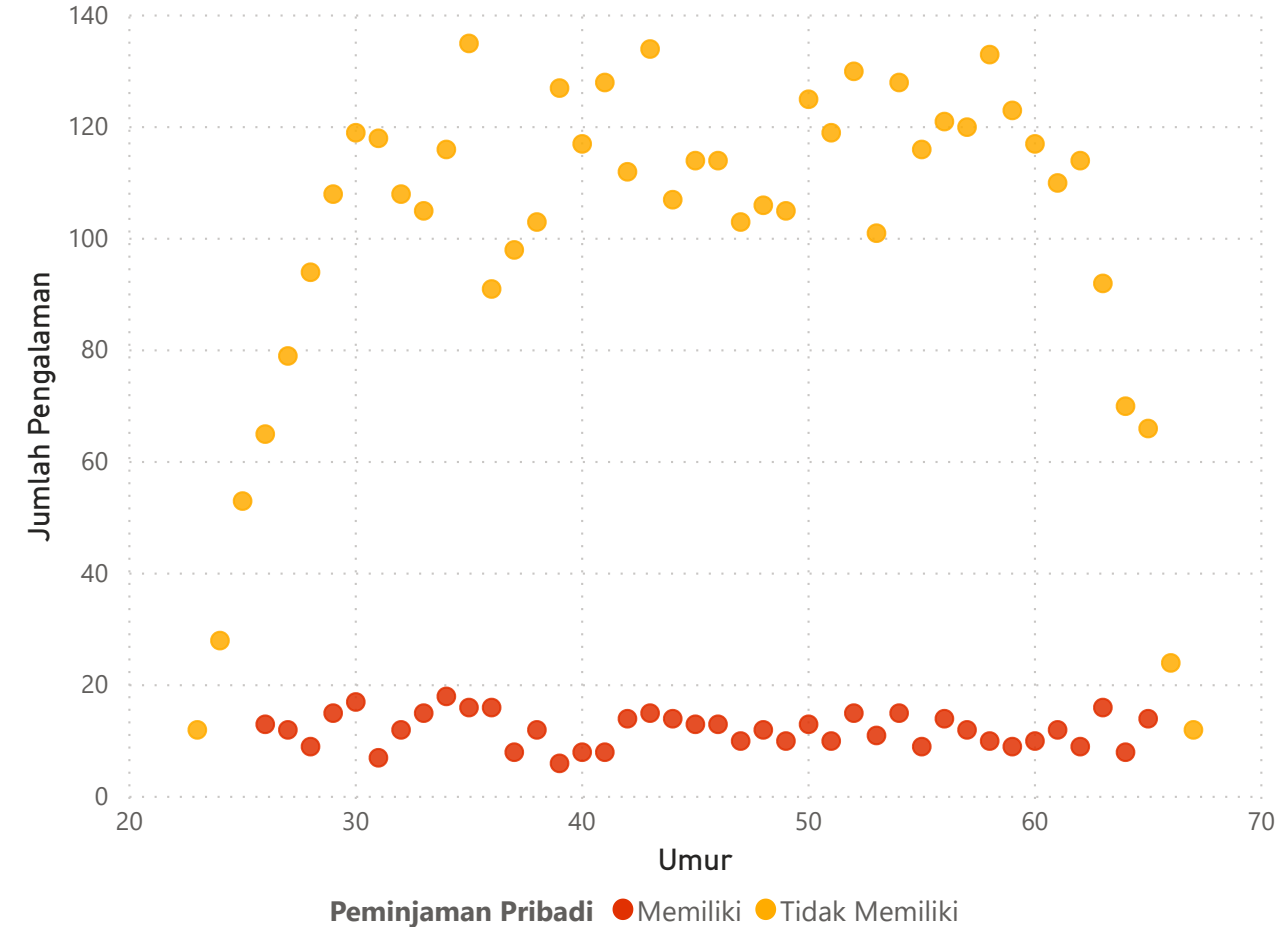
Pelanggan Bank  
memiliki pinjaman  
pribadi

Jumlah Pelanggan Bank berdasarkan Pendapatan



Jumlah pelanggan bank yang memiliki pinjaman pribadi mempunyai pendapatan yang tinggi daripada jumlah pelanggan bank yang tidak memiliki pinjaman pribadi.

Jumlah Pengalaman Pelanggan Bank berdasarkan Umur



Pelanggan bank yang tidak memiliki pinjaman pribadi serta berumur muda (umur<30) lebih cenderung memiliki pengalaman yang sedikit.

Pelanggan bank yang memiliki pinjaman pribadi mempunyai jumlah pengalaman yang cenderung sangat sedikit daripada pelanggan bank yang tidak memiliki pinjaman pribadi.