

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG

Di kemajuan teknologi zaman sekarang membawa berbagai dampak perubahan dalam mempermudah pekerjaan manusia dalam menemukan solusi dari suatu masalah termasuk dalam bidang perbankan. Salah satu teknologi yang berkembang saat ini adalah *data science*, dimana *data science* dapat menciptakan analisis kreatif, pengetahuan bisnis dan keperluan kepentingan lainnya.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan utama yang harus dilakukan oleh para produsen dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar lebih berkembang dan mendapatkan laba yang diinginkan. Berhasil atau tidaknya perusahaan dalam merealisasikan tujuannya tergantung kepada aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran. Pemasaran juga merupakan pusat dari keseluruhan pikiran keberadaan suatu organisasi dan hubungannya dengan pasar dan pelanggan. Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Dalam melakukan pemasaran Bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai artinya, nilai penting pemasaran Bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan maupun kebutuhan nasabah, memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing, menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produk yang akan dikeluarkan, memberikan informasi dan pelayanan yang sangat dibutuhkan nasabah dalam hak keuangannya, mempertahankan nasabah lama dan mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

Pemasaran yang dilakukan oleh bank dapat menggunakan *Machine Learning* untuk mengoptimalkan bank dapat mengembangkan analisis dalam mengadakan kampanye untuk mendapatkan *insight*. *Insight* tersebut dapat menjadi pertimbangan dalam meningkatkan optimalisasi kampanye berikutnya.

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas, proyek akhir ini akan dibuat sistem menggunakan *gradient boosting classifier* karena CNN memiliki kelebihan *dapat* mengoptimalkan proses dengan menggunakan *loss function* untuk meminimalisir kesalahan dan dapat menyesuaikan *training dataset* dengan cepat. Berdasarkan latar belakang tersebut maka mengambil judul “**Analisis bank marketing menggunakan klasifikasi Machine Learning untuk memperoleh segmentasi klien membuka akun rekening deposito**”. Data yang digunakan sebagai masukan yaitu berupa *dataset* dari UCI *Machine Learning* yang berisi data klien bank.

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dari laporan ini adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana cara mengetahui fitur penting yang harus diperhatikan oleh bank untuk kampanye?
- 2) Bagaimana hasil yang diinginkan untuk difokuskan pada bank dalam melakukan kampanye?

## 1.3 TUJUAN KEGIATAN

Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan dari laporan ini adalah sebagai berikut :

- 1) Mengetahui cara kerja dari fitur penting yang harus diperhatikan oleh bank untuk kampanye
- 2) Mengetahui hasil dari sistem pengenalan wajah menggunakan CNN.

## 1.4 MANFAAT KEGIATAN

Manfaat dari laporan ini adalah dapat mengembangkan kemampuan analisis untuk melihat bagaimana bank bekerja dalam mengadakan kampanye dan mengembangkan kreatifitas bagaimana *data science* bekerja menganalisis menggunakan data tersebut untuk membantu bank mendapatkan “*insight*”.