

Prediksi Keputusan Klien Telemarketing untuk Deposito Pada Bank Menggunakan Algoritma Naive Bayes Berbasis Backward Elimination

RUHMI SULAEHANI

Program Studi Magister Teknik Informatika

Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Dian Nuswantoro

Semarang 50131, Indonesia

ABSTRAKSI

Telemarketing merupakan salah satu promosi yang dianggap paling efektif dalam mempromosikan produk, strategi pemasaran ini dilakukan oleh bank-bank untuk menawarkan produk pada klien, salah satu produk yang ditawarkan bank yaitu deposito berjangka. Sulitnya mengetahui keputusan klien telemarketing untuk melakukan deposito berjangka pada bank menyebabkan bank selalu menghadapi ancaman krisis keuangan. Oleh karena itu, telemarketing bank harus dapat membuat target klien, klien mana yang berpotensi untuk melakukan deposito dengan melihat data-data klien yang ada. Dalam penelitian ini digunakan algoritma Naive Bayes untuk memprediksi keputusan klien telemarketing dengan menggunakan dataset gudang data UCI Repository. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai akurasi Naive Bayes sebesar 89,08%, setelah dilakukan pemilihan fitur dengan menggunakan Backward Elimination didapatkan hasil akurasi yang lebih tinggi yaitu sebesar 90,69%, dengan melihat nilai akurasi maka algoritma Naive Bayes berbasis Backward Elimination meningkatkan akurasi untuk memprediksi keputusan klien telemarketing. Kata kunci : Telemarketing, Deposito berjangka, Naive Bayes, Backward Elimination.