



Analisis Segmentasi Pelanggan dan Potensi Penjualan *Healthy Brand* Menggunakan K-Means Clustering, RFM, Decision Tree dan Analisis SWOT pada PT. Sukanda Djaya

Customer Segmentation Analysis and Healthy Brand Sales Potential Using K-Means Clustering, RFM, Decision Tree and SWOT Analysis at PT. Sukanda Djaya

Adinda Irayanti Sunarjo
NIM 246110100047

Dosen Pembimbing
Dr. Rita Ambarwati Sukmono, S.E., M.MT.

Dosen Penguji
Dr. Kumara Adji Kusuma. S.Fil.I., CIFP
Wisnu Panggah Setiyono, SE., M.Si. Ph.D

**Program Studi Magister Manajemen
Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu
Sosial Universitas Muhammadiyah
Sidoarjo Juni, Tahun 2026**

LEMBAR PENGESAHAN

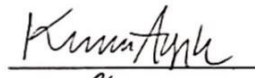
Judul : Analisis Segmentasi Pelanggan dan Potensi Penjualan *Healthy Brand* Menggunakan K-Means Clustering, RFM, Decision Tree dan Analisis SWOT pada PT. Sukanda Djaya
Nama Mahasiswa : Adinda Irayanti Sunarjo
NIM : 246110100047

Disetujui oleh

Dosen Pembimbing
(Dr. Rita Ambarwati Sukmono, S.E., M.MT.)

 29/7/26

Dosen Penguji 1
(Dr. Kumara Adji Kusuma, S.Fil.I., CIFP.)



Dosen Penguji 2
(Wisnu Panggah Setiyono, SE., M.Si. Ph.D.)



Diketahui oleh

Ketua Program Studi
(Prof. Dr. Drs. Sriyono, MM, CiQnR, CSA)
NIP/NIK. 0706126101

 30/7/26

Direktur Program Pascasarjana
(Prof. Dr. Ir. Hana Catur Wahyuni, ST., MT., IPM)
NIP/NIK. 0701067802

Tanggal Ujian
(19 Juni 2026)

Tanggal Lulus
()

Daftar Isi

Sampul	i
Lembar Pengesahan	ii
Daftar isi.....	iii
I. Pendahuluan	2
II. Metode	3
III. Pembahasan	6
IV. Simpulan dan saran	16
Referensi	17

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama Mahasiswa : Adinda Irayanti Sunarjo
NIM : 246110100047
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Pascasarjana

DAN

Dosen Pembimbing : Dr. Rita Ambarwati Sukmono, S.E., M.MT
NIK/NIP : 0707048003
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Pascasarjana

MENYATAKAN bahwa, karya tulis ilmiah dengan rincian:

Judul : Analisis Segmentasi Pelanggan dan Potensi Penjualan *Healthy Brand*
Menggunakan K-Means Clustering, RFM, Decision Tree dan Analisis
SWOT pada PT. Sukanda Djaya

Kata Kunci : K-means Clustering, RFM, Segmentasi Pelanggan, Healthy Brand, SWOT,
Data Mining

TELAH:

1. Disesuaikan dengan petunjuk penulisan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Berdasarkan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa.
2. Lolos uji cek kesamaan sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

SERTA*:

- ☐ Bertanggung jawab untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah. Khususnya Lampiran Huruf B.
- ☒ Menyerahkan tanggung jawab untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah khususnya Lampiran Huruf B kepada Bidang Pengembangan Publikasi Ilmiah DRPM UMSIDA.

Demikian pernyataan dari saya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima Kasih

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



(Dr. Rita Ambarwati Sukmono, S.E., M.MT)
NIP/NIK. 0707048003

Sidoarjo, (19/6/2026)
Mahasiswa



(Adinda Irayanti Sunarjo)
NIM. 246110100047

*Centang salah satu.

**PERNYATAAN MENGENAI KARYA TULIS ILMIAH DAN SUMBER INFORMASI SERTA
PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis ilmiah tugas akhir saya dengan judul "**Analisis Segmentasi Pelanggan dan Potensi Penjualan *Healthy Brand* Menggunakan K-Means Clustering, RFM, Decision Tree dan Analisis SWOT**" adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir karya tulis ilmiah tugas akhir saya ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Sidoarjo, 19 Juni 2026



(Adinda Irayanti Sunarjo)
NIM. 246110100047