



Sales Prediction Analysis and Strategy for Increasing the Value of Basic Needs Products at PT. Bella Santika Group

Analisis Prediksi Penjualan Dan Strategi Peningkatan Nilai Produk Kebutuhan Pokok pada PT. Bella Santika Group

Sibelawanti
236110100047

Dosen Pembimbing
Dr.Rita Ambarwati Sukmono, SE., M.MT

Dosen Penguji 1
Dr. Hadiah Fitriyah, SE., M.Si

Dosen Penguji 2
Dr. Sigit Hermawan, SE., M.Si

**Program Studi Magister Manajemen
Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial**

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
Agustus, 2024**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Analisis Prediksi Penjualan Dan Strategi Peningkatan Nilai Produk
Kebutuhan Pokok Pada PT. Bella Santika Group.

Nama Mahasiswa/i : Sibelawanti

NIM : 23610100047

Disetujui oleh

Dosen Pembimbing
(Dr. Rita Ambarwati Sukmono. SE, M.MT)
NIDN. 0707048003



Dosen Penguji 1
(Dr. Hadiah Fitriyah, SE, M.Si)
NIDN. 0030107601



Dosen Penguji 2
(Dr. Sigit Hermawan, SE, M.Si)
NIDN. 0003127501



Diketahui oleh

Kaprodi Magister Manajemen
(Prof. Dr. Drs. Sriyono, MM)
NIDN. 0706126101



Dekan
(Poppy Febriana, S.Sos, M.Med,Kom)
NIDN. 0711028001



Tanggal Ujian
(Senin, 12 Agustus 2024)

Tanggal Lulus
(.....)

DAFTAR ISI

1. Sampul Judul
2. Lembar Pengesahan
3. Daftar Isi
4. Surat Pernyataan Publikasi Ilmiah
5. Pernyataan Mengenai Karya Tulis Ilmiah dan Sumber Informasi Serta Pelimpahan Hak Cipta
6. Abstrak
7. Pendahuluan
8. Metode
9. Hasil dan Pembahasan
10. Kesimpulan
11. Ucapan Terimakasih
12. Referensi

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama Mahasiswa : Sibelowanti
NIM : 236110100047
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial

DAN

Dosen Pembimbing : Dr. Rita Ambarwati Sukmono, SE., M.MT
NIK/NIP : 0707048003
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial

MENYATAKAN bahwa, karya tulis ilmiah dengan rincian:

Judul : Analisis Prediksi Penjualan dan Strategi Peningkatan Nilai Produk
Kebutuhan Pokok pada PT. Bella Santika Group

Kata Kunci : Prediksi Penjualan, K-Nearest (K-NN), Product Value Chain

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, SE., M.MT)
NIP/NIK. 0707048003

Sidoarjo, 12 Agustus 2024
Mahasiswa



(Sibelowanti)
NIM. 236110100047

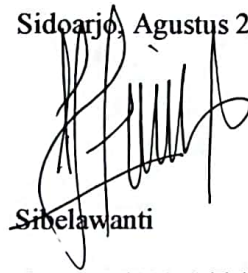
*Centang salah satu.

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

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis ilmiah tugas akhir saya dengan judul “Analisis Prediksi Penjualan dan Strategi Peningkatan Nilai Produk Kebutuhan Pokok pada PT. Bella Santika Group” 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, Agustus 2024



Sibelawanti

NIM. 236110100047