



# CHAID Analysis (Chi Square Automatic Interaction Detection)

DISUSUN OLEH:

TRUFI MURDIANI, ST., MA.

Dosen Program Bisnis Digital

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Darmajaya

[trufimurdiani@darmajaya.ac.id](mailto:trufimurdiani@darmajaya.ac.id)

IG: @murdiani06

**Kampus  
Merdeka**  
INDONESIA JAYA



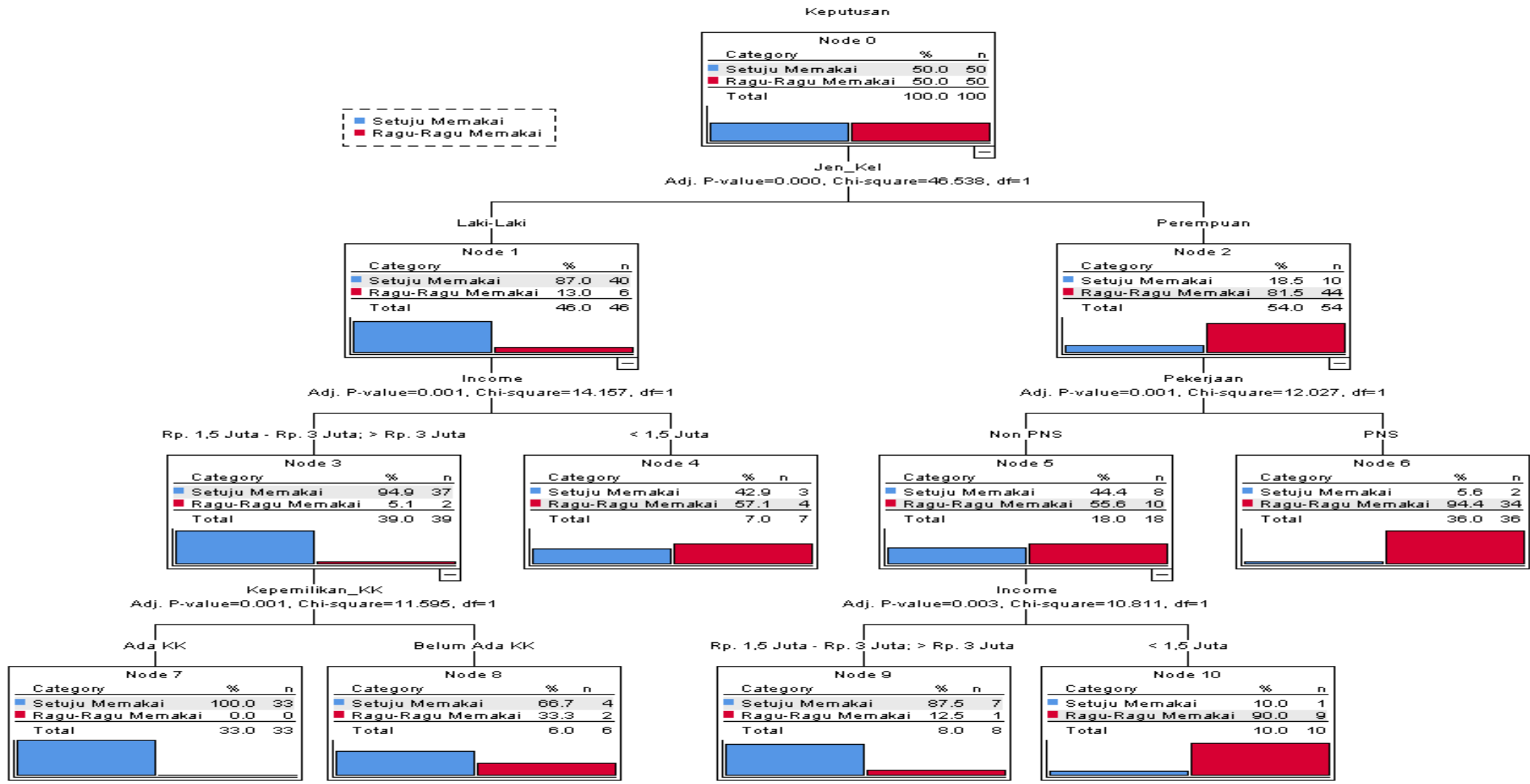
# Apa Itu CHAID ANALYSIS?

CHAID adalah sebuah analisis berdasarkan sebuah **variabel criterion** yang memiliki **dua atau lebih kategori**. Hal ini membantu peneliti untuk dapat menentukan **segmentasi** berdasarkan variable tersebut dan berhubungan juga dengan kombinasi berbagai variabel independen (predictor)

Analisis CHAID ini pada dasarnya **bersifat segmentatif** yaitu memecah-mecah suatu problematik yang besar menjadi bagian-bagian yang kecil untuk mempermudah **analisis segmen pasar**.

CHAID Analysis sering digunakan mengingat pentingnya pengetahuan tentang segmen pasar untuk produk terbaru yang akan dikembangkan

# Hasil Analisis CHAID: Pohon Klasifikasi



# Apa itu Segmentasi?

- ❑ Perusahaan tidak dapat MELAYANI semua pelanggannya di pasar yang besar, luas dan beragam
- ❑ Perusahaan dapat membagi pasar menjadi kelompok konsumen (segmen) dengan kebutuhan dan keinginan yang berbeda
- ❑ Perusahaan harus mengidentifikasi segmen mana yang dapat dilayani secara efektif dan menguntungkan



# Segmentasi

**Segmentasi adalah proses membagi-bagi segmen pasar**

**Segmen pasar** adalah sekelompok pelanggan yang memiliki sekumpulan kebutuhan dan keinginan serupa

1. Segmentasi Geografis
2. Segmentasi Demografis (usia dan tahap siklus hidup, tahap kehidupan, jenis kelamin, pendapatan, generasi, kelas sosial)
3. Segmentasi Psikografis (gabungan Psikologis & Demografis)
4. Segmentasi Perilaku (berdasarkan atas perilaku konsumen)



# Targeting Segmen Pasar Yang Menguntungkan

Terukur

Substansial

Dapat diakses

Dapat  
didiferensiasi

Dapat  
ditindaklanjuti



# Positioning

## Positioning adalah:

*“ Tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan agar mendapatkan tempat khusus dalam pikiran pasar sasaran”*

## Tujuan :

Menempatkan merek dalam pikiran konsumen untuk memaksimalkan manfaat potensial bagi perusahaan

## Hasil :

Proposisi nilai yang terfokus pada pelanggan

Merek	Positioning
Ramayana	Tempat belanja Murah
KFC	Ahlinya Fried Chicken untuk remaja dan keluarga
Sosro	Ahlinya TEH
Sabun Lifebouy	Sabun Kesehatan Keluarga
Dagadu	Kaos Oleh-Oleh Yogyakarta
Kopi Kenangan	Satu-satunya Kopi Kekinian Yang Halal dan Mudah Dipesan lewat APPS
Medogh	Jaket Batik untuk Anak Muda
Kamila	Home Décor Minimalis termurah Untuk Pasangan Milenial

# CONTOH Positioning

- Mengaitkan merek/produk anda dengan target market spesifik dengan kegunaannya: ie: **Medogh dan Kamila**

Target Segment

- Mengaitkan merek/produk anda dengan karakteristik tertentu atau dengan nilai manfaat tertentu, ie: **Sabun Lifebouy**

Manfaat Produk

- Mengaitkan merek/produk anda dengan harga yang kompetitif, ie: **Ramayana**

Harga Produk

- Mengaitkan merek/produk anda dengan kualitas tinggi: **KFC**

Kualitas Produk

- Mengaitkan merek/produk anda dengan penggunaan spesifik: **Dagadu**

Penggunaan dan Aplikasi Produk:

- Membuat konsumen berpikir bahwa merek/produk anda lebih baik daripada pesaing anda. Ie: **Kopi Kenangan**

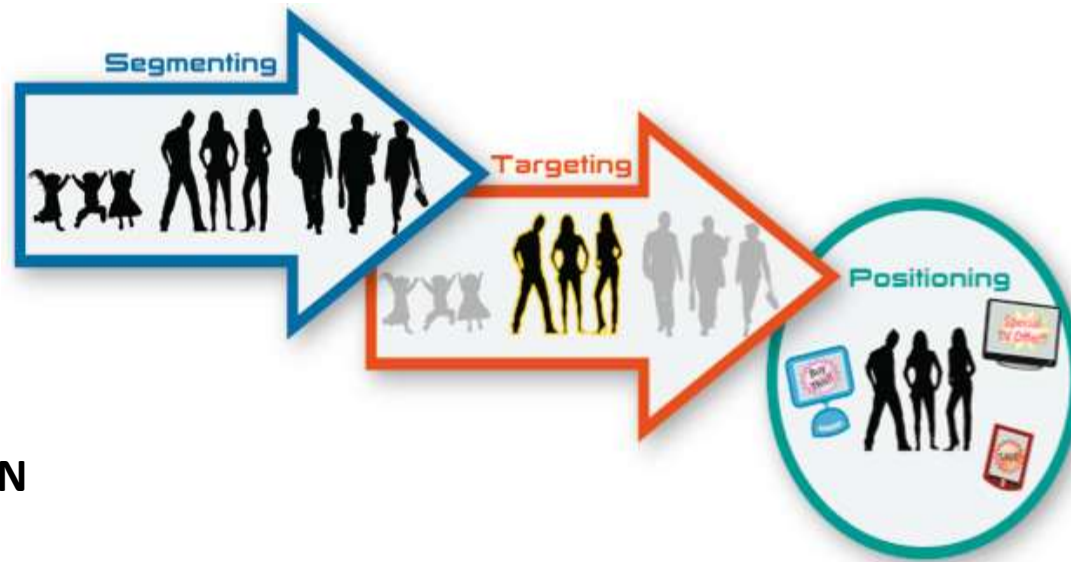
Pesaing

# PROSES PEMBUATAN STRATEGI PEMASARAN



ANALISIS LINGKUNGAN

## STRATEGI S-T-P



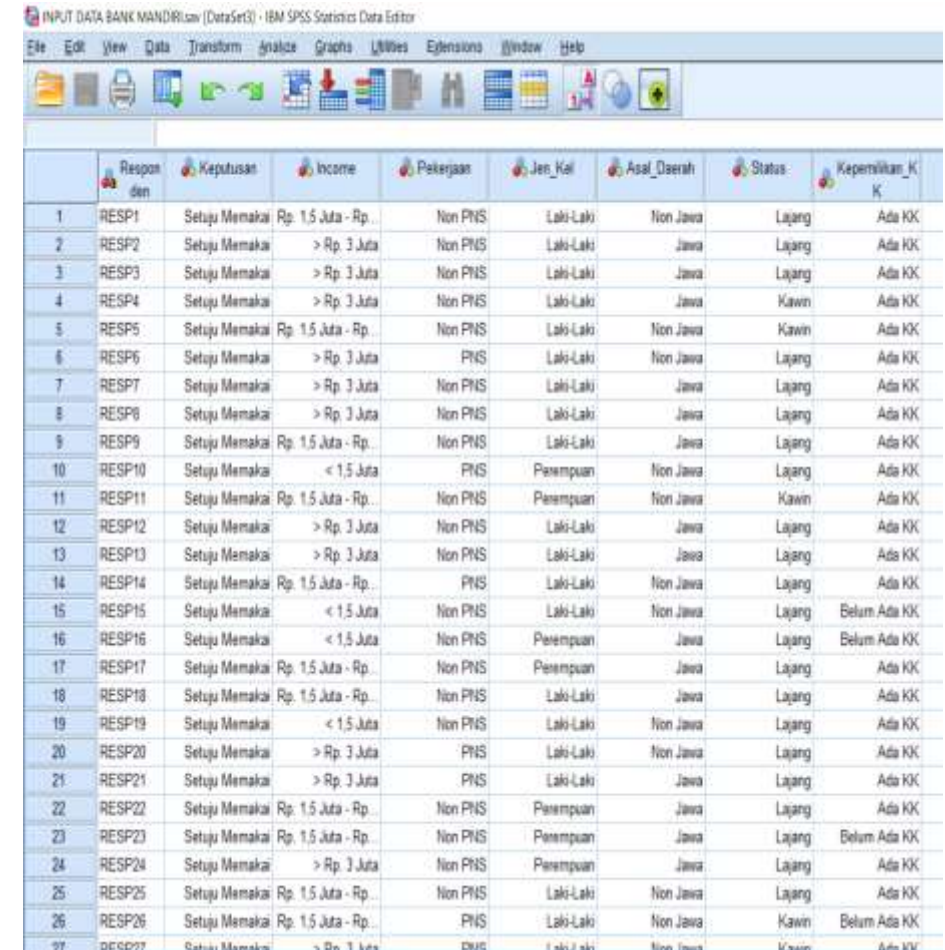
## TAKTIK BAURAN PEMASARAN



# PENYUSUNAN DATA

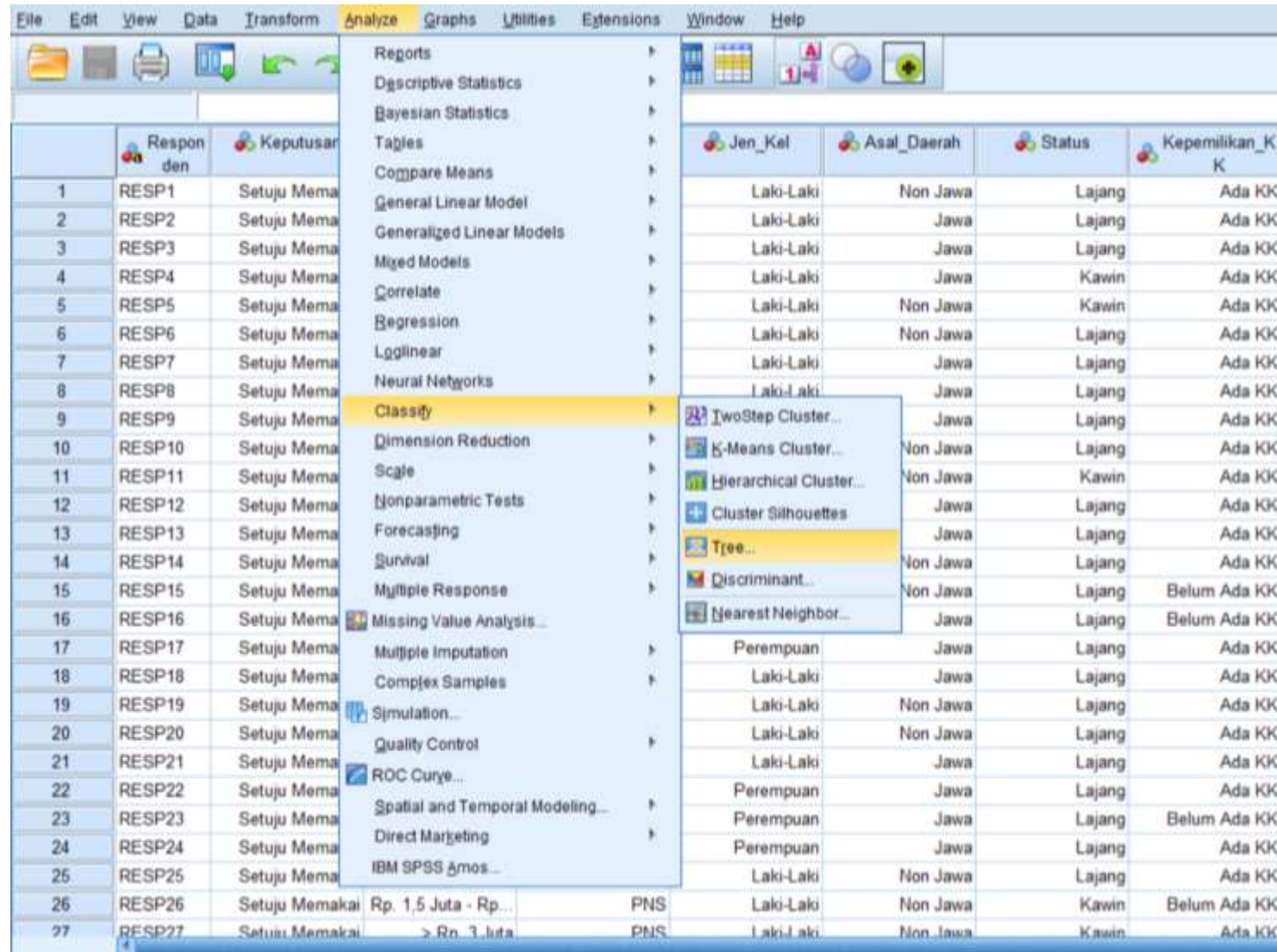
A	B	C	D	E	F	G	H
1 Responde	Keputusan	Income	Pekerjaan	Jen_Kel	Asal_Daerah	Status	Kepemilikan_KK
2 RESP1	1	2	2	1	2	2	1
3 RESP2	1	1	2	1	1	2	1
4 RESP3	1	1	2	1	1	2	1
5 RESP4	1	1	2	1	1	1	1
6 RESP5	1	2	2	1	2	1	1
7 RESP6	1	1	1	1	2	2	1
8 RESP7	1	1	2	1	1	2	1
9 RESP8	1	1	2	1	1	2	1
10 RESP9	1	2	2	1	1	2	1
11 RESP10	1	3	1	2	2	2	1
12 RESP11	1	2	2	2	2	1	1
13 RESP12	1	1	2	1	1	2	1
14 RESP13	1	1	2	1	1	2	1
15 RESP14	1	2	1	1	2	2	1
16 RESP15	1	3	2	1	2	2	2
17 RESP16	1	3	2	2	1	2	2
18 RESP17	1	2	2	2	1	2	1
19 RESP18	1	2	2	1	1	2	1
20 RESP19	1	3	2	1	2	2	1
21 RESP20	1	1	1	1	2	2	1
22 RESP21	1	1	1	1	1	2	1
23 RESP22	1	2	2	2	1	2	1
24 RESP23	1	2	2	2	1	2	2
25 RESP24	1	1	2	2	1	2	1
26 RESP25	1	2	2	1	2	2	1
27 RESP26	1	2	1	1	2	1	2
28 RESP27	1	1	1	1	2	1	1
29 RESP28	1	1	1	1	2	1	1

I		
2	<b>KETERANGAN DATA NOMINAL</b>	
3		
4	<b>INCOME</b>	
5	1	> 3 Juta
6	2	1,5 Juta - 3 Juta
7	3	< 1,5 Juta
8		
9	<b>PEKERJAAN</b>	
10	1	PNS
11	2	Non PNS
12		
13	<b>JENIS KELAMIN</b>	
14	1	Laki-Laki
15	2	Perempuan
16		
17	<b>ASAL DAERAH</b>	
18	1	Jawa
19	2	Non Jawa
20		
21	<b>STATUS</b>	
22	1	Kawin
23	2	Lajang
24		
25	<b>KEPEMILIKAN KARTU KREDIT</b>	
26	1	Ada
27	2	Belum Ada
28		
29	<b>KEPUTUSAN</b>	
	Data	Legenda



1	Respon den	Keputusan	Income	Pekerjaan	Jen_Kel	Asal_Daerah	Status	Kepemilikan_KK
1	RESP1	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
2	RESP2	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
3	RESP3	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
4	RESP4	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Kawin	Ada KK
5	RESP5	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK
6	RESP6	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
7	RESP7	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
8	RESP8	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
9	RESP9	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
10	RESP10	Setuju Memaka	< 1.5 Juta	PNS	Perempuan	Non Jawa	Lajang	Ada KK
11	RESP11	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Perempuan	Non Jawa	Kawin	Ada KK
12	RESP12	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
13	RESP13	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
14	RESP14	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
15	RESP15	Setuju Memaka	< 1.5 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Belum Ada KK
16	RESP16	Setuju Memaka	< 1.5 Juta	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Belum Ada KK
17	RESP17	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
18	RESP18	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
19	RESP19	Setuju Memaka	< 1.5 Juta	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
20	RESP20	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
21	RESP21	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	PNS	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
22	RESP22	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
23	RESP23	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Belum Ada KK
24	RESP24	Setuju Memaka	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
25	RESP25	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
26	RESP26	Setuju Memaka	Rp. 1.5 Juta - Rp...	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Belum Ada KK
27	RESP27	Setuju Memaka	> Rp. 1.5 Juta	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK

# COMMAND FUNCTION CHAID



The screenshot shows the SPSS software interface. The 'Analyze' menu is open, and the 'Classify' option is selected. The sub-menu for 'Classify' is also open, showing options like 'TwoStep Cluster...', 'K-Means Cluster...', 'Hierarchical Cluster...', 'Cluster Silhouettes', 'Tree...', 'Discriminant...', and 'Nearest Neighbor...'. The 'Tree...' option is highlighted. In the background, a data table is visible with columns: 'Jen\_Kel', 'Asal\_Daerah', 'Status', and 'Kepemilikan\_KK'. The table contains 27 rows of data.

	Jen_Kel	Asal_Daerah	Status	Kepemilikan_KK
1	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
2	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
3	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
4	Laki-Laki	Jawa	Kawin	Ada KK
5	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK
6	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
7	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
8	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
9	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
10	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
11	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK
12	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
13	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
14	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
15	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Belum Ada KK
16	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Belum Ada KK
17	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
18	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
19	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
20	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
21	Laki-Laki	Jawa	Lajang	Ada KK
22	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
23	Perempuan	Jawa	Lajang	Belum Ada KK
24	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
25	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
26	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Belum Ada KK
27	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK

# MASUKKAN VARIABEL

INPUT DATA BANK MANDIRI.sav [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Graphs Utilities Extensions Window Help

	Respon den	Keputusan	Income	Pekerjaan	Jen_Kel	Asal_Daerah	Status	Kepemilikan_K K
1	RESP1	Setuju Memakai	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
2	RESP2	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
3	RESP3	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
4	RESP4	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
5	RESP5	Setuju Memakai	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS				
6	RESP6	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	PNS				
7	RESP7	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
8	RESP8	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
9	RESP9	Setuju Memakai	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS				
10	RESP10	Setuju Memakai	< 1,5 Juta	PNS				
11	RESP11	Setuju Memakai	Rp. 1.5 Juta - Rp...	Non PNS				
12	RESP12	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
13	RESP13	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS				
14	RESP14	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	PNS				
15	RESP15	Setuju Memakai	< 1,5 Juta	Non PNS				
16	RESP16	Setuju Memakai	< 1,5 Juta	Non PNS				
17	RESP17	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	Non PNS				
18	RESP18	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	Non PNS				
19	RESP19	Setuju Memakai	< 1,5 Juta	Non PNS				
20	RESP20	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	PNS				
21	RESP21	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	PNS				
22	RESP22	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	Non PNS				
23	RESP23	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Belum Ada KK
24	RESP24	Setuju Memakai	> Rp. 3 Juta	Non PNS	Perempuan	Jawa	Lajang	Ada KK
25	RESP25	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	Non PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Lajang	Ada KK
26	RESP26	Setuju Memakai	Rp. 1,5 Juta - Rp...	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Belum Ada KK
27	RESP27	Setuju Memakai	> Rp. 3 juta	PNS	Laki-Laki	Non Jawa	Kawin	Ada KK

Decision Tree

Variables:  
Respon  
den

Dependent Variable:  
Keputusan

Independent Variables:  
Income  
Pekerjaan  
Jen\_Kel  
Asal\_Daerah  
Status  
Kepemilikan\_KK

Growing Method:  
CHAID

OK Paste Reset Cancel Help

Decision Tree: Categories

Dependent Variable Categories

Variable:

Use in Analysis:

Category	Target
Setuju Memakai	<input checked="" type="checkbox"/>
Ragu-Ragu Memakai	<input type="checkbox"/>

Exclude:

Use the checkboxes to select a category (or categories) of primary interest. For example, if you are trying to identify characteristics of persons likely to respond to a mailing, 'response' would be the target category.

Continue Cancel Help

Tree Statistics Plots Rules

Tree

Display

Orientation:

- Top down
- Left to right
- Right to left

Node Contents:

- Table
- Chart
- Table and chart

Scale:

- Automatic (reduces scale for large trees)
- Custom

Percent: 100

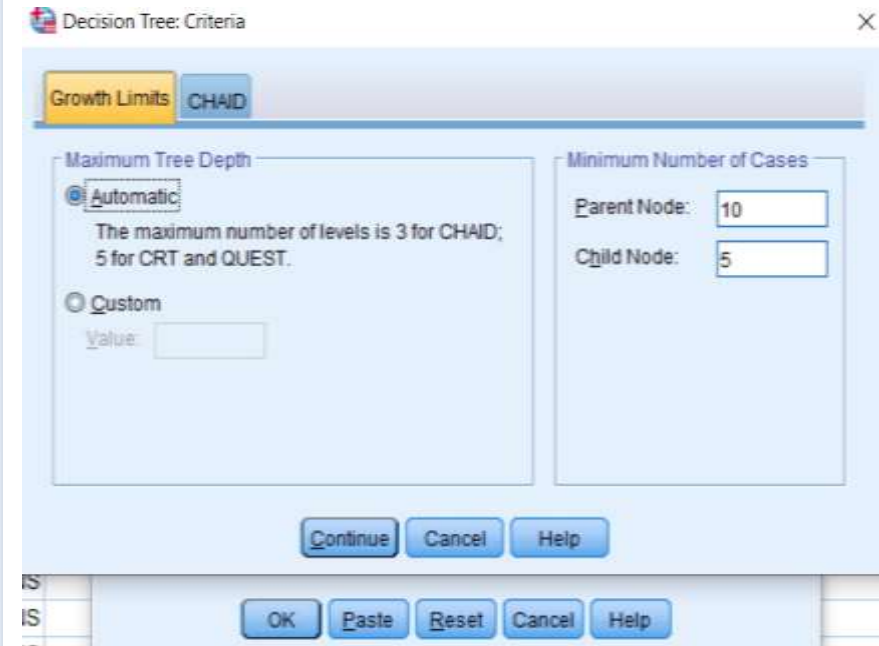
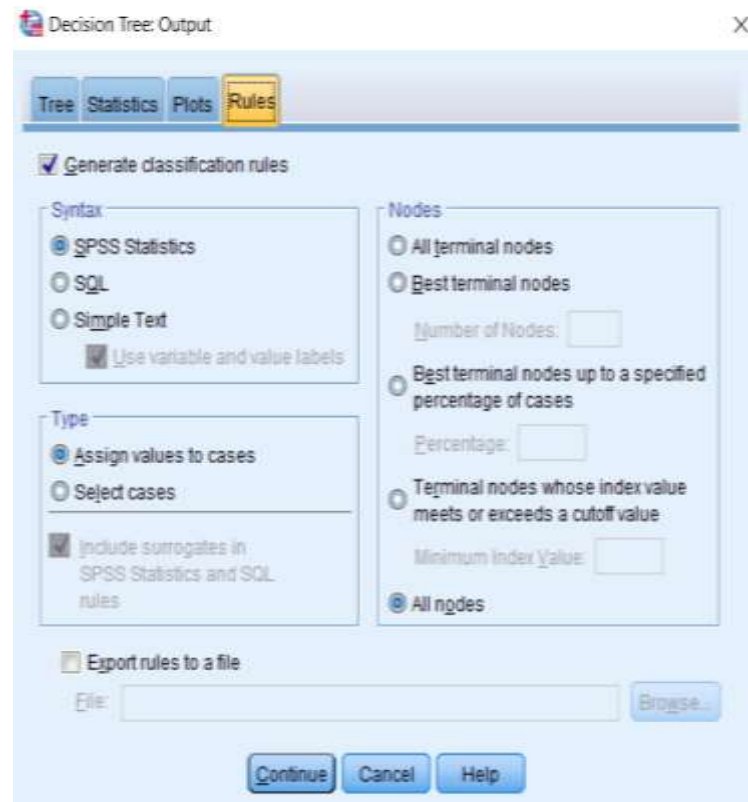
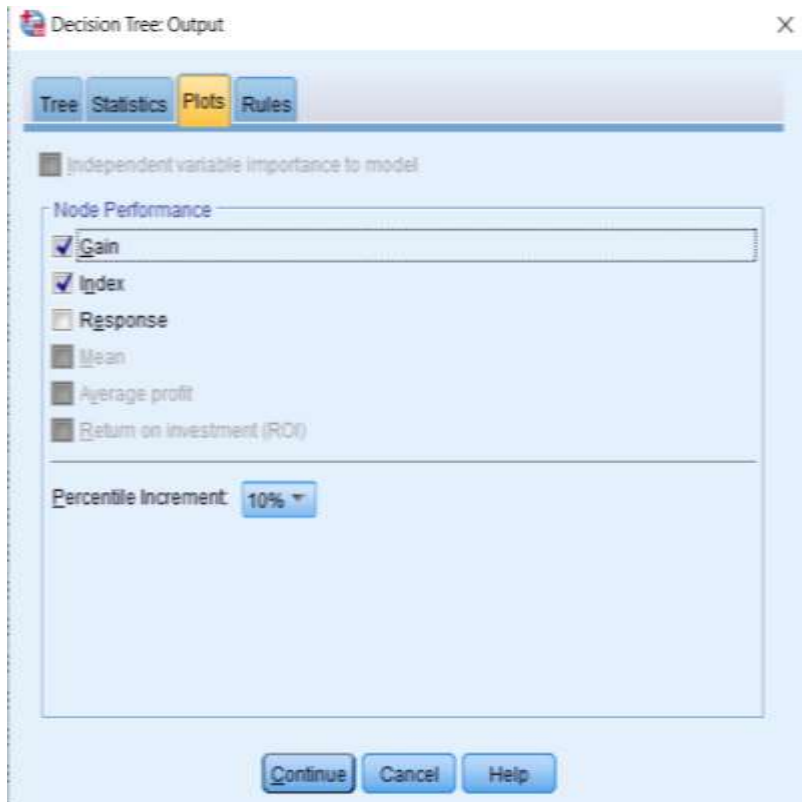
Independent variable statistics

Node definitions

Tree in table format

Continue Cancel Help

# PENGATURAN



INDEKS PADA TARGET HASIL >100

**Gains for Nodes**

Node	Node		Gain		Response	Index
	N	Percent	N	Percent		
7	33	33.0%	33	66.0%	100.0%	200.0%
9	8	8.0%	7	14.0%	87.5%	175.0%
8	6	6.0%	4	8.0%	66.7%	133.3%
4	7	7.0%	3	6.0%	42.9%	85.7%
10	10	10.0%	1	2.0%	10.0%	20.0%
6	36	36.0%	2	4.0%	5.6%	11.1%

Growing Method: CHAID  
Dependent Variable: Keputusan

### Risk

Estimate	Std. Error
.090	.029

Growing Method:  
CHAID  
Dependent Variable:  
Keputusan

PERHATIKAN ESTIMATES RISK DAN STD ERROR

JUMLAH HASIL KEUNTUNGAN BISA DILIHAT PADA GAIN

**Gains for Nodes**

Node	Node		Gain		Response	Index
	N	Percent	N	Percent		
7	33	33.0%	33	66.0%	100.0%	200.0%
9	8	8.0%	7	14.0%	87.5%	175.0%
8	6	6.0%	4	8.0%	66.7%	133.3%
4	7	7.0%	3	6.0%	42.9%	85.7%
10	10	10.0%	1	2.0%	10.0%	20.0%
6	36	36.0%	2	4.0%	5.6%	11.1%

Growing Method: CHAID  
Dependent Variable: Keputusan

**END OF SLIDE**



STARTUP



STRATEGY



BUSINESS MANAGEMENT



PARTNERSHIP