

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Prediksi (*Forecasting*) penjualan adalah taksiran penjualan yang akan datang untuk usaha atau produk perusahaan (Navisha, 2017). Prediksi telah digunakan sebagai salah satu bahan pertimbangan terutama dalam sektor bisnis dan ekonomi, dengan demikian kerugian suatu perusahaan dapat diminimalisir sebisa mungkin dan keuntungan dapat diraih semaksimal mungkin (Ayuni & Fitriyah, 2019). Dengan melakukan prediksi perusahaan mampu melihat peluang penjualan yang ada di pasar dengan cara memprediksi banyak penjualan untuk periode yang akan datang berdasarkan hasil dari data penjualan yang telah lalu (Ayuni & Fitriyah, 2019).

Produk kerajinan batu yang ada di Kabupaten Tulungagung memiliki persaingan dagang yang sangat ketat sehingga membutuhkan inovasi – inovasi baru dalam pembuatan produk. Produk kerajinan yang diproduksi bersaing dalam segi kualitas, harga, dan pemasaran (Bestari, 2014). Dalam kesempatan ini, pemanfaatan prediksi akan dioptimalkan untuk informasi penjualan kerajinan batu pada CV. Bukit Mulia yang berada di Kabupaten Tulungagung (Zunaidhi, Saputra, & Sari, 2014).

CV. Bukit Mulia adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri kerajinan batu yang menghasilkan berbagai produk kerajinan seperti meja, kursi, asbak, dan lain sebagainya. Berdasarkan wawancara kepada Pemilik CV. Bukit Mulia selaku narasumber diketahui bahwa masalah yang dihadapi adalah proses *entry* data penjualan pada perusahaan tersebut masih bersifat manual untuk mengolah data bisa saja penyusunan laporan terjadi kesalahan yang dilakukan oleh manusia (*human error*) (Zunaidhi, Saputra, & Sari, 2014).

Untuk mengurangi kesalahan data dibutuhkan sebuah sistem yang terkomputerisasi dalam memprediksi penjualan dan memudahkan *entry* data penjualan berbasis website. Website merupakan salah satu cara yang paling efisien untuk memudahkan CV. Bukit Mulia dalam memonitoring sistem apabila kegiatan bisnis dilakukan diluar perusahaan. (Tsany, Mulyawan, & Sutrisno, 2018). Metode

yang digunakan dalam prediksi penjualan ini adalah metode Prediksi *Linear Regression* (Regresi Linier). Metode *Linear Regression* adalah sebuah metode statistik yang paling sederhana digunakan untuk melakukan prediksi dengan pengembangan hubungan matematis antara variabel terikat (Y) dan variabel bebas (X). Dengan metode ini dalam memprediksi penjualan kerajinan batu dapat mengetahui mengalami kenaikan atau penurunan penjualan ditahun – tahun berikutnya. (Katemala & Djoh, 2017).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang dan membangun Aplikasi *Forecasting* Penjualan Kerajinan Batu Menggunakan Metode *Linear Regression* Pada CV. Bukit Mulia?
2. Bagaimana menerapkan Metode *Linear Regression* pada *forecasting* penjualan?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Merancang dan membangun Aplikasi *Forecasting* Penjualan Kerajinan Batu Menggunakan Metode *Linear Regression* Pada CV. Bukit Mulia untuk memudahkan pemilik dalam mengolah data.
2. Menerapkan Metode *Linear Regression* pada *forecasting* penjualan.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam melakukan penelitian ini sebagai berikut :

1. Aplikasi *forecasting* penjualan dirancang dengan menggunakan metode *linear regression*.
2. Penelitian yang dilakukan menggunakan data penjualan pada CV. Bukit Mulia
3. Data penjualan yang digunakan adalah data tahun 2017 sampai 2019.

4. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah periode sebagai variabel bebas dan banyaknya penjualan sebagai variabel terikat. Kedua variabel ini dianalisis sebagai input *forecasting* dengan menggunakan metode *linear regression*.
5. Aplikasi *forecasting* yang digunakan dianggap memenuhi uji asumsi klasik *linear regression*.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Pemilik CV. Bukit Mulia dapat mengambil keputusan dalam menentukan strategi penjualan yang akan mendatang, sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain.
2. Pemilik CV. Mulia dapat memperkirakan jumlah penjualan produk kerajinan batu di tahun yang akan datang.
3. Pemilik CV. Bukit Mulia dapat mengetahui mengetahui persentase keakuratan metode *linear regression* dalam prediksi penjualan kerajinan batu pada CV. Bukit Mulia

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah memahami pembahasan pada penulisan skripsi ini, maka sistematika penulisan diperoleh sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penyusunan laporan penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi penelitian terkait profil CV , data mining, dan metode yang digunakan dalam penelitian.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN

Bab ini berisi analisis sistem, analisis pengguna, perancangan sistem, perancangan database dan perancangan layout.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

Bab ini berisi implementasi sistem, perhitungan metode regresi linier, pengujian keakurasian dan pengujian fungsionalitas.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran yang diperoleh dari hasil analisa serta pengujian.