

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Prediksi atau peramalan penjualan (*forecasting*) merupakan salah satu perhitungan untuk situasi masa yang akan datang, ramalan penjualan yang akan datang ini memperkirakan volume penjualan barang elektronik yang paling banyak di minati. Salah satu tujuan peramalan penjualan ini membantu pihak toko untuk mengambil keputusan dalam menentukan jumlah barang yang harus di sediakan pihak toko. Selain itu peramalan ini dapat membantu pihak toko dalam penyediaan stok barang karna prediksi ini dapat menghasilkan nilai output terbaik sehingga dapat memudahkan pihak toko untuk melakukan tindak lanjut dari stok barang yang ada. Prediksi ini biasanya di gunakan untuk menemukan sebuah informasi dari sejumlah data yang besar sehingga di butuhnya *data mining*.

Data mining sebuah bidang dari beberapa bidang keilmuan yang menyatukan teknik dari beberapa mesin, pengenalan pola, statistik, data base dan visualisasi untuk penanganan pelaksanaan pengambilan sebuah informasi dari penyimpanan *data base* yang sangat besar. *Data mining* dapat di gunakan untuk mengambil sebuah informasi yang di mana data tersebut dapat menjadi bahan prediksi penjualan. Dalam *data mining* banyak sekali teknik pengerjaannya, untuk menemukan pola atau informasi yang tersembunyi di antaranya adalah Klasterisasi (*clustering*), Regresi (*regression*), Asosisasi (*association*), dan Klasifikasi (*classification*).

Algoritma Regresi Linear ini meninjau hubungan antara data masa lalu (Variabel tak Bebas) dengan satu variable bebas. Dari perhitunga regresi linear ini dapat kita prakirakan pola trand kebutuhan yang aka

di butuhkan pihak tokoh masa mendatang. Regresi linear di bagi menjadi 2 bagian yaitu regresi linear sederhana dan regresi linear berganda.

Regresi linear sederhana ini hanya memerlukan 1 buah variable sedangkan regresi linear berganda membutuhkan dari 1 variable. Prediksi yang di gunakan menggunakan data penjualan dapat menggunakan regresi linear sederhana untuk memprediksi persediaan barang yang terdapat di toko Cv.Istna Komputer Palembang.

CV. Istana Komputer merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan barang elektronik. CV. Istana Komputer ini sudah menggunakan system penjualan yang baik untuk menunjang perusahaan dalam hal penjualan, antara lain produk yang di jual: DVD RW, laptop, printer, mouse, keyboard dll. Dilihat dari peminatnya konsumen terhadap barang elektronik ini, maka di butuhnya proses prediksi barang elektronik yang banyak di minati konsumen. Prediksi ini bertujuan agar memudahkan pihak toko dalam menyetok sebuah barang dan nanti hasilnya dari prediksi ini akan di sampaikan pihak toko barang mana saja yang paling banyak di minati oleh konsumen, karena sering terjadinya kasus kehabisan stok barang yang di cari konsumen, dan membuat konsumen terkadang tidak puas akan layanan yang ada sebagaimana toko penjualan yang kurang adanya rekapan barang yang harus banyak di sediakan di toko, dengan berdasarkan uraian latar belakang maka di usulkan sebuah penelitian berjudul **“Prediksi penjualan barang elektronik yang terlaris pada CV. Istana Komputer Palembang menggunakan Algoritma Regresi Linear”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Berapa banyak barang elektronik yang di minati konsumen setiap tahunnya?
2. Ada berapa item produk yang paling di minati konsumen setiap tahunnya?

1.3 Batasan masalah

1. Prediksi yang di lakukan hanya menggunakan data tiga tahun terkahir di dalam proses penjualan barang.
2. Data yang di ambil hanya data penjualan barang elektronik.
3. Data yang di kelolah menggunakan metode algoritma regresi linier dan di bantu dengan menggunakan toll rapid miner.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk memprediksi penjualan barang elektronik di CV.ISTANA KOMPUTER PALEMBANG .
2. Membantu pihak toko agar lebih mudah menyediakan stok barang yang sering di beli konsumen.
3. Memberikan sebuah informasi bagi perusahaan untuk mengenai penjuln elektronik.

1.5 Manfaat Penelitiian

1. membantu pihak toko agar mudah menyediakan stok barang.
2. mengetahui produk elektronik yang tingkat penjualan lebih tinggi.
3. memberikan sebuah informasi bagi perusahaan untuk mengenai penjualan elektronik

Universitas Bina
Dharma

