

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan suatu fungsi dari pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut yaitu memperoleh laba untuk kelangsungan hidup dari perusahaan tersebut [1].

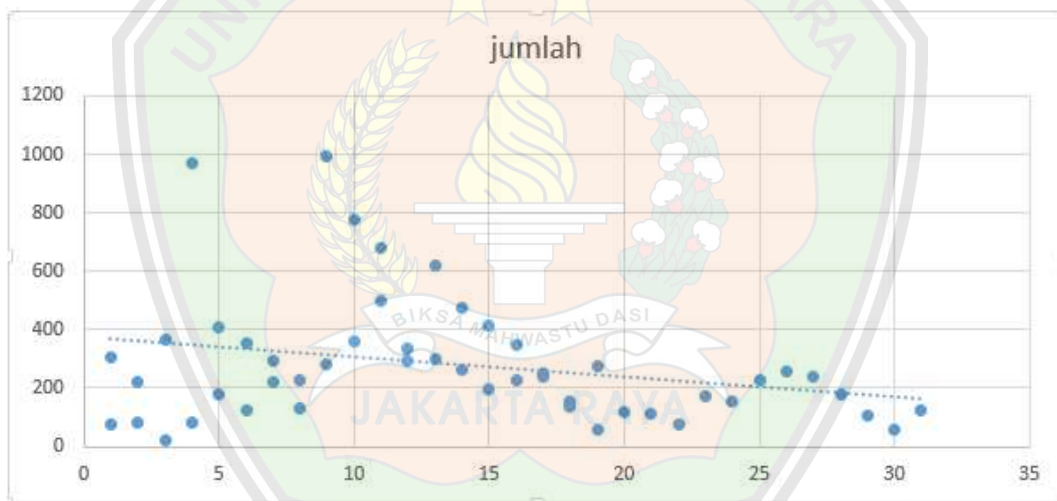
Penjualan merupakan salah satu indikator paling penting dalam sebuah perusahaan, bila tingkat penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut besar, maka laba yang dihasilkan perusahaan itu pun akan besar pula sehingga perusahaan dapat bertahan dalam persaingan bisnis dan bisa mengembangkan usahanya [2].

Dunia bisnis yang terus berubah dengan cepat, serta makin banyaknya persaingan, menuntut perusahaan untuk dapat menganalisis lingkungan bisnis dan memprediksi berbagai kemungkinan yang akan terjadi di masa depan. Peramalan atau *forecasting* merupakan salah satu usaha perusahaan sebagai dasar pengambilan suatu keputusan yang strategis dalam kelangsungan usaha. Perusahaan pemasaran yang baik menginginkan informasi untuk membantu mereka mengevaluasi kinerja masa lalu dan merencanakan masa depan, salah satu contoh instansi yang membutuhkan strategi pemasaran yang baik adalah koperasi.

Koperasi adalah sebuah badan usaha yang organisasinya didirikan khusus bertujuan untuk kesejahteraan pada anggotanya [3]. Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum Koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip Koperasi. Demikian dengan Koperasi Karyawan "Usaha Bersama" yang didirikan oleh karyawan sebuah perusahaan swasta dengan tujuan utama untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Salah satu usaha yang dimiliki saat ini adalah minimarket yang menjual kebutuhan pokok seperti sembako dan lain sebagainya. Berikut adalah tren penjualan barang yang terjual selama 50 di bulan Maret dan April tahun 2022.

Table 1.1 Data Penjualan Barang Maret-April 2022

| no  | bulan | tanggal | jumlah | hpp     | pendapatan |
|-----|-------|---------|--------|---------|------------|
| 1   | 3     | 1       | 308    | 4017871 | 4936500    |
| 2   | 3     | 2       | 222    | 2154996 | 2681950    |
| 3   | 3     | 3       | 366    | 3395289 | 4142400    |
| 4   | 3     | 4       | 81     | 737581  | 934200     |
| 5   | 3     | 5       | 177    | 1584034 | 2000400    |
| ... | ...   | ...     | ...    | ...     | ...        |
| 46  | 4     | 15      | 415    | 3860535 | 5058950    |
| 47  | 4     | 16      | 348    | 3042736 | 3912400    |
| 48  | 4     | 17      | 240    | 1885154 | 2464000    |
| 49  | 4     | 18      | 137    | 936190  | 1161000    |
| 50  | 4     | 19      | 58     | 546163  | 699800     |



Gambar 2.1 Tren Penjualan Barang Maret dan April 2022

Prediksi dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai metode, Salah satunya Regresi Linear. Regresi linear menjadi salah satu metode yang dipergunakan dalam produksi untuk melakukan peramalan atau prediksi tentang karakteristik kualitas maupun kuantitas. Hal ini dikarenakan dengan memperkirakan berbagai kombinasi produk, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan serta memperkirakan jumlah produksi yang tepat [10]. Metode Regresi Linear juga digunakan oleh [11] dalam penelitian mereka yang membahas tentang prediksi tingkat produksi kopi.

Metode regresi linear dapat diterapkan untuk memprediksi jumlah penjualan barang di masa depan, dengan hasil *error* yang relatif kecil. Berdasarkan

latar belakang dan hasil penelitian diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Prediksi Penjualan Menggunakan Algoritma Regresi Linear Pada Koperasi Karyawan “Usaha Bersama” PT Arnott’s Indonesia di Kota Bekasi.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Jadi berdasarkan latar belakang diatas, dapat disimpulkan identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Koperasi Karyawan “Usaha Bersama” belum memiliki metode yang baik untuk melakukan prediksi terhadap penjualan yang dapat terjadi di masa yang akan datang.
2. Koperasi membutuhkan strategi penjualan yang efektif dibutuhkan agar bisnis toko yang dijalankan dapat berjalan dengan maksimal dan efektif.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka rumusan masa pada penelitian ini adalah bagaimana melakukan prediksi terhadap penjualan barang di Koperasi Karyawan “Usaha Bersama” dengan menggunakan algoritma regresi linear.

## **1.4 Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Melakukan prediksi penjualan barang di Koperasi Karyawan “Usaha Bersama”

## **1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.5.1 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk memprediksi penjualan barang dengan menggunakan algoritma Regresi Linear, agar dapat merencanakan strategi penjualan yang terbaik untuk kedepannya.

### **1.5.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian yang penulis lakukan ini adalah :

1. Manfaat akademis : Hasil dari penelitian ini, dapat menjadi referensi cara mengimplementasikan menggunakan algoritma regresi linear.
2. Manfaat bagi instansi : Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu koperasi dalam menentukan strategi penjualan yang baik.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang penelitian yang akan dijalankan, sistematika penulisan ini adalah sebagai berikut :

#### **BAB I Pendahuluan**

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

#### **BAB II Landasan Teori**

Bab ini berisi pustaka yang dipergunakan, teori-teori penunjang dalam penelitian. Diutamakan bersumber dari buku ataupun jurnal yang terjamin keabsahannya.

#### **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab ini berisi tentang keterangan objek penelitian, kerangka penelitian, serta algoritma yang digunakan dalam penelitian.

#### **BAB IV Perancangan Sistem dan Implementasi**

Pada bab ini berisi tentang hasil dari penelitian yang dilakukan meliputi hasil perhitungan prediksi, besar kesalahan dalam prediksi, dan juga perbandingan kedua hasil antara pengujian menggunakan aplikasi dan perhitungan manual.

#### **BAB V Penutup**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk melakukan prediksi atau *forecasting* selanjutnya.