

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Model penjualan pada masing-masing *marketplace* mempunyai trend tersendiri dan ciri khas masing-masing. Sebagai seorang pelaku usaha yang menyediakan produk yang dijual belikan dengan memanfaatkan *marketplace* produsen memerlukan prediksi barang yang akan disediakan. Prediksi merupakan suatu bagian yang sangat diperlukan karena kegiatan prediksi biasanya digunakan untuk pengambilan keputusan manajemen setiap organisasi maupun dalam bentuk usaha yang digunakan untuk menentukan sasaran dan tujuannya. Oleh karena itu kegiatan prediksi merupakan suatu dugaan atau prakiraan terhadap permintaan untuk masa depan, selain itu prediksi yang digunakan untuk perencanaan dan penyusunan suatu kegiatan dimasa yang akan datang dapat juga dilakukan dengan menggunakan data lampau, yang mana data lampau tersebut akan dilakukan sebuah analisa ilmiah, khususnya dengan menggunakan sebuah metode yang statistika. Penjualan merupakan salah satu indikator paling penting dalam sebuah toko. Dimana didalam penjualan juga ada kepuasan konsumen dan ketersediaan stok barang yang merupakan isu yang kritikal di semua industri baik jasa dan perdagangan. Salah satunya adalah kepuasan konsumen terhadap pemesanan baju kostum adat dan pesta di Indonesia, para produsen baju adat dan pesanan khusus (*custome*) dituntut menyediakan produk *fashion* yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, produk yang dimaksud adalah produk yang mampu menyuguhkan desain menarik, dan mempunyai kreativitas yang berkualitas serta ketersediaan barang pada saat di butuhkan. Toko waserdashop menyediakan baju adat dan pesta selalu berharap bahwa produknya dapat diterima oleh pasar dan dapat memberikan persepsi konsumen yang baik terhadap produk yang ditawarkan pihak toko. Dari sisi manajemen diharapkan adanya perencanaan terhadap stok barang sehingga tidak ada stok barang yang menumpuk ataupun kekurangan pada saat order tinggi.

Berdasarkan permasalahan diatas penulis menggunakan metode machine learning regresi linier sederhana untuk memprediksikan barang berdasarkan bulan pada tahun dan variabel penjualan. Dengan menggunakan metode ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan stok barang dan memudahkan bagian produksi agar lebih akurat dan efektif serta memberikan kepuasan terhadap konsumen dengan ketersediaan barang yang selalu ada.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan yang akan diselesaikan sebagai berikut:

1. Bagaimana menentukan variabel penjualan terhadap variabel bulan pada tahun untuk memprediksi penjualan bulan tertentu pada marketplace waserdashop online.
2. Bagaimana penerapan machine learning regresi linier untuk memprediksi penjualan bulan tertentu pada marketplace waserdashop online.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel variabel yang digunakan untuk memprediksi penjualan pada waserda online shop adalah variabel bulan pada tahun dan variabel penjualan.
2. Metode machine learning yang digunakan adalah regresi linier sederhana.
3. Sistem ini menghasilkan prediksi penjualan pada bulan tertentu
4. Pembahasan ini dilakukan hanya untuk menghasilkan prediksi penjualan pada waserda online shop
5. Penelitian ini menggunakan PHP untuk menghitung prediksi penjualan dan database MySQL sebagai penyimpan data input dan hasil perhitungan.

1.4 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini untuk menentukan prediksi penjualan masa depan yang akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk melakukan penjadwalan bagian produksi produk pada waserdashop online.

1.5 Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat berupa:

1. Mempermudah dalam menentukan jumlah produksi pada waserdashop online
2. Dapat memberikan informasi kebutuhan stok barang pada waserdashop online sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan