

IMPLEMENTASI METODE *LEAST SQUARE* DALAM MEMPREDIKSI TINGKAT PENJUALAN SEPEDA MOTOR DI DEALER HONDA SURYA MOTOR LANDASAN ULIN

Regina Sarah Apriliani¹, Dwi Wahyu Artiningsih², Siti Mardah³
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al
Banjari Banjarmasin, 18310364
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al
Banjari Banjarmasin, 1119056501
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al
Banjari Banjarmasin, 1127098301
Email : reginaapriliani00@gmail.com

ABSTRAK

Dealer Honda Surya Motor Landasan Ulin merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kendaraan bermotor, melayani segala hal yang berkaitan dengan pembelian, pembayaran, kepengurusan surat-surat kendaraan, hingga perawatan unit sepeda motor merek Honda. Di dalam menentukan target penjualan, Dealer Honda Surya Motor Landasan Ulin menentukan target penjualan hanya berdasar pada penjualan sebelumnya, tanpa adanya metode perhitungan yang tetap. Tujuan dari penelitian ini yaitu dapat menemukan metode perhitungan yang pas, sehingga dapat digunakan untuk menentukan target penjualan periode selanjutnya. Sampel yang diteliti adalah penjualan sepeda motor jenis *matic* bulan Oktober, November, dan Desember periode tahun 2022, dengan menggunakan acuan data aktual penjualan perusahaan sebagai perbandingan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Metode *Least Square* dapat diimplementasikan sebagai perhitungan tetap untuk menentukan target penjualan di Dealer Honda Surya Motor Landasan Ulin, dengan nilai rata-rata MAPE sebesar 5,3% atau nilai akurasi sebesar 94,7%.

Kata Kunci : *Prediksi Penjualan, Least Square*

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, Nindian Puspa dan Indah Listiowarni. 2019. Peramalan Harga Bahan Proyek Menggunakan Metode *Least Square* (Studi Kasus : CV. Rizky Mulya). *Jurnal Teknik Informatika J-TIFA Volume 2 No, 1*.
- Hariri, Fajar Rohman. 2016. Metode *Least Square* untuk memprediksi Penjualan Sari Kedelai. *Jurnal SIMETRIS Volume 7, No 2*.
- Hasan, Samsurijal, Elpisah, Joko Sabtohadhi, Nuhawidah M, Abdullah, Fachrurazi. 2022. *Manajemen Keuangan*. Bandung: Penerbit Widina.
- Lewis, C. D. (1982). *Industrial and Business Forecasting Methods*. London: Butterworths.
- Manurung, Bangun Unedo Putra. 2015. Implementasi *Least Square* Untuk Prediksi Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus: PT. Graha Auto Pratama). *Jurnal Riset Komputer (JURIKOM,)* Volume 2, No 6.
- Mulyawan, Setia. 2015. *Manajemen Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia
- Pamungkas, Danar Putra. 2016. Implementasi Metode *Least Square* Untuk Prediksi Penjualan Tahu Pong. *Jurnal Ilmiah NERO Volume 02, No 02*.
- Prakoso, F. D. 2019. Prediksi Penjualan Toko Menggunakan Metode *Least Square* Pada Pusat Oleh-Oleh Shinta. Universitas Nusantara PGRI Kediri.

- Pelangi, Kartika Chandra, dkk. 2023. *Prediksi Produksi Menggunakan Metode Least Square*. Gorontalo: CV. Cahaya Arsh Publisher & Printing.
- Restu A, Robbhunallah dan Syahib Natarsyah. 2017. Penerapan Metode *Least Square* Untuk Prediksi Hasil Sadap Karet. *Jurnal Ilmiah Komputer* Volume 13, No. 1.
- Subagyo, Pangestu. 1999 *Forecasting (Konsep dan Aplikasi)*. Yogyakarta: BPFPE.
- Sudana, I Made, 2009. *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya: Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabet.
- Walangdi, Ria Anggraini dan Irma Surya Kumala I. 2019. Prediksi Penjualan Motor Dengan Menggunakan Metode *Least Square*. *Jurnal COSPI*.
- Widajanti, Erni dan Suprayitno. 2020. Implementasi Metode *Least Square* Untuk Memprediksi Penjualan Susu Perah (Studi Kasus pada KUD Cepogo Kabupaten Boyolali)". *Jurnal UNISRI* Volume 4 No, 1.
- Widodo, Joko. 2008. Ramalan Penjualan Sepeda Motor Honda pada CV Roda Mitra Lestari. Jakarta: Universitas Gunadarma

