

RINGKASAN

Toko Vickyza Music adalah toko sekaligus industri rumahan yang memproduksi dan menjual alat musik lokal. Toko tersebut memasarkan produknya melalui internet yakni dengan memasarkan produknya pada marketplace Bukalapak. Namun penjualan alat musik di toko Vickyza Music pada marketplace bukalapak belum maksimal, karena transaksi setiap harinya belum stabil. Bukalapak menawarkan fitur promosi berbayar agar dapat meningkatkan penjualan, yakni fitur push dan promoted push. Fitur push adalah fitur untuk mempromosikan barang yang dijual oleh penjual agar barang berada di posisi pertama halaman daftar barang. Fitur promoted push adalah fitur untuk menampilkan barang yang dijual dilapak agar berada di area khusus yang bertanda “Promoted Products”. Karena untuk tujuan bisnis, toko Vickyza Music akan menggunakan fitur promosi tersebut yang ditawarkan oleh Bukalapak. Supaya dapat menekan biaya pengeluaran dalam pelaksanaan promosi, maka pemilik toko harus mengetahui dengan tepat mengenai jumlah promosi yang dibutuhkan tersebut, yakni dengan melakukan peramalan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat aplikasi peramalan yang dapat meramalkan kebutuhan akan penggunaan push dan promoted push menggunakan metode peramalan regresi linear sederhana. Dengan adanya aplikasi peramalan ini diharapkan dapat membantu serta mempermudah proses perhitungan data dan peramalan menggunakan metode regresi linear sederhana sehingga dapat mencapai penjualan yang diharapkan dengan biaya promosi yang sesuai.

Kata kunci: Aplikasi, Peramalan, Push, Promoted push.

ABSTRACT

Vickyza Music Store is a store and home industry that produces and sells local musical instruments. The marketing of this store is via the internet by marketing its products on the Bukalapak marketplace. But the sale of musical instruments in Vickyza Music Store on the marketplace bukalapak not yet maximal, because the transaction every day has not been stable. Bukalapak offers paid promotional features to boost sales, they are push and promoted push features. The push feature is a feature to promote the products in order for the products to be in the first position on the products list page. The promoted push feature is a feature to display products on the products list page to be in a special area marked "Promoted Products". Because for business purposes, Vickyza Music Store will use the promotional feature offered by Bukalapak. To be able to reduce the cost of expenditure in the implementation of promotion, the shop owner must know exactly about the amount of promotion required, namely by forecasting. The purpose of this research is to make a forecasting application that can predict the need for push and promoted push using simple linear regression forecasting method. With the application of this forecasting, is expected to help and simplify the process of data calculation and forecasting using simple linear regression method so as to achieve the expected sales with the appropriate promotional costs.

Keywords: Application, Forecasting, Push, Promoted push.

