

Implementasi Metode K-Nearest Neighbor dalam Peramalan Penjualan Mobil Pada PT Bengawan Abadi Motor

AGUSTINA DHEA TIARATUTI

Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 111201106466@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Perusahaan atau badan usaha didirikan dengan tujuan menghasilkan barang dan jasa yang ditujukan untuk kebutuhan konsumen sekaligus untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan atau badan usaha tersebut. Perusahaan tentu memiliki visi atau tujuan jangka panjang agar pada masa mendatang yaitu mengalami perubahan kearah yang lebih baik dan berkembang. Salah satu kegiatan usaha yang dilakukan agar perusahaan tetap berjalan dan berkembang adalah penjualan. Keputusan yang diambil oleh pemegang tanggung jawab perusahaan akan mempengaruhi perusahaan dimasa yang akan datang. Salah satu keputusan yang harus ditentukan yaitu produk yang akan diproduksi dan dijual untuk periode selanjutnya. Dalam menentukan keputusan diperlukan landasan atau metode agar keputusan yang akan diambil dapat tepat sasaran. Teknik yang digunakan untuk memperkirakan keadaan pada periode selanjutnya disebut peramalan. Penelitian ini mengusulkan penggunaan metode K-Nearest Neighbor untuk melakukan peramalan data penjualan mobil pada PT. Bengawan Abadi Motor. Hasil penelitian menunjukkan metode yang diusulkan berhasil diimplementasikan untuk menyelesaikan kasus peramalan penjualan dengan tingkat error atau MSE sebesar 6 persen.

Kata Kunci : penjualan, peramalan, data mining, k-Nearest Neighbor

IMPLEMENTATION OF THE K-NEAREST NEIGHBOR METHOD IN CAR SALES FORECASTING AT PT BENGAWAN ABADI MOTOR

AGUSTINA DHEA TIARATUTI

*Program Studi Teknik Informatika - S1, Fakultas Ilmu
Komputer, Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 111201106466@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

The company or business entity was founded with the purpose of producing goods and services that are geared to the needs of consumers at once to get the profit for company or business entity. The company certainly has the vision or long-term goals so that in the future that is under going a change to wards a better and more developed. One of the business activities carried out in order to keep it running and growing companies is sales. The decision taken by the holder of the responsibility of the company will affect the company in the future. One of the decisions that have to be determined that is the product to be manufactured and sold for the next period. In determining the decision required the runway or method in order for the decision to be taken may be right on target. Techniques used to estimate the State of affairs in the period here inafter referred to as forecasting. This research proposes the use of K-Nearest Neighbor method to do forecasting car sales data on PT. Bengawan Abadi Motor. Research results showed the proposed method was successfully implemented to resolve the case with the level of sales forecasting error or MSE by 6 percent.

Keyword : sales, forecasting, data mining, k-Nearest Neighbor