

IMPLEMENTASI METODE K-NEAREST NEIGHBOR UNTUK PREDIKSI PENJUALAN FURNITURE PADA CV. OCTO AGUNG JEPARA

RESTI HUTAMI

(Pembimbing : Erna Zuni Astuti, M.Kom)

Teknik Informatika - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 111201106101@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Perusahaan yang didirikan dengan tujuan menghasilkan barang atau jasa yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen juga untuk memperoleh keuntungan bagi perusahaan tersebut. Perusahaan pasti mempunyai tujuan jangka panjang agar dimasa depan mengalami perubahan yang lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Dan salah satu kegiatan usaha yang harus dilakukan agar perusahaan tetap berjalan dan berkembang adalah penjualan. Keputusan yang diambil pemegang tanggung jawab perusahaan akan mempengaruhi perusahaan dimasa depan. Salah satu keputusan yang harus ditentukan yaitu produk yang akan diproduksi dan dijual untuk periode selanjutnya. Dalam menentukan keputusan diperlukan metode agar keputusan yang akan diambil dapat tepat sasaran. Teknik yang digunakan untuk memperkirakan keadaan pada periode selanjutnya disebut prediksi. Penelitian ini mengusulkan penggunaan metode K-Nearest Neighbor untuk melakukan prediksi data penjualan furniture pada CV. Octo Agung Jepara. Hasil penelitian menunjukan metode yang diusulkan berhasil diimplementasikan untuk menyelesaikan kasus prediksi penjualan dengan tingkat error atau MSE sebesar 6 persen dan akurasi 94 persen.

Kata Kunci : Penjualan, Data Mining, Prediksi, k-nearest neighbor.

IMPLEMENTATION OF K-NEAREST NEIGHBOR FOR FURNITURES SALES PREDICTION AT CV. OCTO AGUNG JEPARA

RESTI HUTAMI

(Lecturer : Erna Zuni Astuti, M.Kom)

*Bachelor of Informatics Engineering - S1, Faculty of Computer
Science, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 111201106101@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

The Company fulfill what consumers need was established with the aim of producing items or services intended to as well as to benefit for these company. The Companies must have a long-term goal that future changes and develops better than before. And one of business activity that must be done in order to keep the company going and growing is sales. The decision which taken by the holder of company will affected the company in the future. One of the decisions that must decided is a product that will be produced and sale for the next period. In determining of a decision was need a methode so the decision was taken can be prisely targeted. The technique used to estimate the situation in the next period is called a prediction. This research proposes the use of K-Nearest Neighbor method to predict the furniture sales data on the CV. Octo Agung Jepara. The results showed that the proposed method successfully implemented to resolve the case with a sales forecast error level or MSE of 6 percent and 94 percent accuracy.

Keyword : Sales, Data Mining, Forecasting, k-nearest neighbor.