

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN TV BERLANGGANAN TOPAS TV SEMARANG MENGGUNAKAN METODE REGRESI LINIER

BY WINANTESA YANANTA

(Pembimbing : Amiq Fahmi, S. Kom., M.Kom.)

Sistem Informasi - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 112201405242@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

TOPAS TV merupakan jasa televisi berlangganan yang mempunyai berbagai pilihan paket berlangganan. Dalam waktu dua tahun terakhir ini dapat dilihat bahwa penjualan tv berlangganan TOPAS TV mengalami ketidakstabilan yang mengakibatkan perusahaan kesulitan dalam menentukan strategi dan menetapkan keputusan untuk meningkatkan penjualan. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mendapatkan dan mengetahui paket yang mengalami kenaikan penjualan dan mengalami penurunan penjualan kedepannya sehingga dapat menentukan keputusan dan strategi pemasaran. Metode yang akan digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan metode peramalan Regresi Linier yang akan digunakan untuk meramalkan 12 periode / bulan kedepan dengan data dari bulan Januari 2014 sampai Desember 2016. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu untuk paket a la carte dan all channel mengalami kenaikan penjualan untuk kedepannya sehingga TOPAS TV tidak perlu mengubah strategi penjualan sedangkan untuk paket lainnya mengalami penurunan penjualan kedepannya sehingga TOPAS TV perlu mengubah strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan .

Kata Kunci : TOPAS TV, penjualan, metode, peramalan, regresi linier
xvi + 91 halaman; 58 gambar; 15 tabel;
Daftar Acuan: 11 (2005 – 2015)

PREDICTION ANALYSIS OF SALES SUBSCRIBE TOPAS TV SEMARANG USING LINEAR REGRESSION

BY WINANTESA YANANTA

(Lecturer : Amiq Fahmi, S. Kom., M.Kom.)

*Bachelor of Information System - S1, Faculty of Computer
Science, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 112201405242@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

Topas TV is a subscription television services that have a wide choice of subscription packages. Within the last two years can be seen that the sales of TV subscription TV Topas instability which resulted in the company had difficulty in determining the strategy and set the decision to increase sales. The purpose of this research is to get and know the package increased sales and decreased sales in the future so it can make informed decisions and marketing strategies. The method used in this research is using linear regression forecasting method that will be used to predict the 12 periods / months ahead with data from January 2014 to December 2016. The results obtained by the packages a la carte and all-channel sales increased to Topas TV in the future so no need to change the sales strategy, while for other packages in the future sales decreased Topas TV so that need to change the marketing strategy to increase sales.

Keyword : Topas TV, sales, methods, forecasting, linear regression
xvi + 91 pages; 58 pictures; 15 tables;
References: 11 (2005 - 2015)