

ANALISIS PENJUALAN SEPEDA MOTOR DI CV. HONDA KARYA UTAMA BERBASIS ALGORITMA REGRESI LINIER

Lira Rhindi¹, Rizky Fauziah^{2*}, Ahmad Muhazir¹

¹Sistem Informasi, Universitas Royal

²Universitas Medan Area, Medan

**email*: rizkyfauziah@staff.uma.ac.id

Abstract: Motorcycle sales are one of the key indicators of growth in Indonesia's automotive industry. CV. Honda Karya Utama, as an authorized Honda motorcycle dealer, faces challenges due to unstable monthly sales fluctuations. This uncertainty complicates stock planning, marketing strategy formulation, and may lead to potential losses caused by overstocking or understocking. To address these issues, this study aims to analyze the relationship between time and sales volume and to develop a predictive model that can assist management in making more effective business decisions. The research was conducted using a quantitative method and a machine learning approach by applying a linear regression algorithm, implemented through the Python programming language and a MySQL database. The dataset used consists of monthly sales data over one year, analyzed to predict future sales trends. The results show that the linear regression algorithm can predict sales trends with a good level of accuracy, achieving evaluation values of MAPE 1.72%, MSE 1.76%, and RMSE 0.57. The developed model assists management in formulating marketing strategies, optimizing inventory planning, and minimizing financial risks. Therefore, linear regression can serve as an effective analytical tool to support strategic business decision-making at CV. Honda Karya Utama.

Keywords: motorcycle sales; linear regression; prediction; sales analysis

Abstrak: Penjualan sepeda motor merupakan salah satu indikator penting dalam pertumbuhan industri otomotif di Indonesia. CV. Honda Karya Utama sebagai dealer resmi sepeda motor Honda menghadapi tantangan berupa fluktuasi penjualan yang tidak stabil setiap bulannya. Ketidakpastian ini menyebabkan kesulitan dalam perencanaan stok, penentuan strategi pemasaran, serta berpotensi menimbulkan kerugian akibat kelebihan atau kekurangan persediaan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara waktu dan jumlah penjualan serta membangun model prediksi yang dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif. Penelitian dilakukan dengan metode kuantitatif dan pendekatan machine learning menggunakan algoritma regresi linier, dengan implementasi berbasis bahasa pemrograman Python dan basis data MySQL. Data yang digunakan berupa data penjualan bulanan selama satu tahun, yang kemudian dianalisis untuk memprediksi tren penjualan pada periode berikutnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa regresi linier mampu memprediksi tren penjualan dengan tingkat akurasi yang baik, dengan nilai evaluasi MAPE sebesar 1,72%, MSE 1,76%, dan RMSE 0,57. Model ini membantu manajemen dalam menyusun strategi pemasaran, mengoptimalkan perencanaan stok, serta meminimalkan risiko kerugian. Dengan demikian, regresi linier dapat menjadi alat bantu yang efektif dalam mendukung keputusan bisnis di CV. Honda Karya Utama.

Kata kunci: penjualan sepeda motor; regresi linier; prediksi; analisis penjualan

PENDAHULUAN

Sepeda motor tidak hanya menjadi alat transportasi utama bagi masyarakat, tetapi juga menjadi solusi mobilitas yang praktis di tengah meningkatnya kemacetan di perkotaan. Dengan jumlah pengguna sepeda motor yang terus meningkat, perusahaan di industri ini harus mampu mengikuti dinamika pasar dan memprediksi permintaan dimasa depan agar tetap kompetitif[1]. Dalam konteks ini, dealer-dealer resmi sepeda motor dituntut untuk tidak hanya menjaga ketersediaan produk, tetapi juga mampu menyesuaikan strategi bisnis secara dinamis sesuai dengan permintaan pasar yang fluktuatif[2].

CV. Honda Karya Utama merupakan salah satu dealer resmi sepeda motor Honda yang beroperasi di Kabupaten Asahan, Sumatera Utara. Meskipun memiliki basis konsumen yang cukup kuat, perusahaan ini menghadapi tantangan nyata dalam hal ketidakpastian penjualan bulanan, yang berdampak langsung pada efektivitas perencanaan stok dan strategi promosi[3]. Fluktuasi penjualan terjadi akibat banyak faktor, seperti perubahan harga, tren musiman, pengaruh promosi, hingga kondisi ekonomi regional. Selain itu, pengelolaan stok yang efisien menjadi faktor penting dalam memastikan keseimbangan antara kebutuhan pasar dan ketersediaan produk.

Saat ini, CV. Honda Karya Utama masih mengandalkan metode konvensional dalam menganalisis data penjualan, yaitu melalui laporan rekap bulanan yang disusun manual tanpa analisis prediktif berbasis data historis. Hal ini menyebabkan pengambilan keputusan cenderung bersifat reaktif, bukan proaktif. Risiko yang timbul antara lain *overstock* (kelebihan stok) saat permintaan rendah, yang meningkatkan biaya penyimpanan, dan *understock* saat permintaan tinggi, yang menyebabkan hilangnya potensi penjualan serta menurunnya kepuasan pelanggan.

Untuk mengatasi persoalan tersebut, diperlukan pendekatan berbasis teknologi yang mampu mengolah data historis penjualan menjadi model prediksi penjualan yang akurat. Dalam konteks ini, algoritma regresi linier dari cabang ilmu *machine learning* menjadi solusi yang tepat. Regresi linier dipilih karena kemampuannya dalam memodelkan hubungan linier antara satu atau lebih variabel independen (seperti harga, waktu, musim) terhadap variabel dependen (jumlah penjualan). Pendekatan ini memungkinkan perusahaan memperoleh estimasi penjualan di masa mendatang dengan akurasi yang cukup tinggi[4].

Beberapa penelitian terdahulu telah menerapkan algoritma regresi linier dalam memprediksi penjualan kendaraan bermotor. Salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Ahmad dan Zaehol (2024) berjudul “*Prediksi Penjualan Sepeda Motor Second Menggunakan Algoritma Regresi Linier.*” Penelitian tersebut menunjukkan bahwa regresi linier efektif dalam memprediksi penjualan sepeda motor bekas dengan mempertimbangkan variabel harga jual dan tahun pembuatan[5]. Namun, penelitian tersebut masih memiliki keterbatasan karena belum mengintegrasikan faktor eksternal lain yang dapat memengaruhi tingkat penjualan, seperti promosi, musim, maupun kondisi pasar.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini mengembangkan sistem prediksi penjualan berbasis regresi linier yang terintegrasi langsung dengan data historis penjualan sepeda motor di CV. Honda Karya Utama. Implementasi dilakukan menggunakan bahasa pemrograman Python dan basis data MySQL. Kebaruan (novelty) penelitian ini terletak pada tiga aspek utama: (1) penggabungan regresi linier sederhana dan berganda dalam satu sistem analisis; (2) keterlibatan variabel eksternal seperti harga, musim, dan promosi dalam model prediksi; serta (3) pengembangan prototipe aplikasi prediksi penjualan yang dapat digunakan langsung oleh manajemen untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis data.

Pada penelitian Kaslani dkk, tahun 2024, dengan judul “Estimasi Penjualan Pada Toko Damhil Cake and Bakery Menggunakan Algoritma Regresi Linier Sederhana Dalam Menentukan Strategi Penjualan Kue Kering” menunjukkan bahwa algoritma regresi linier sederhana dapat digunakan secara efektif untuk memperkirakan penjualan kue kering di Toko Damhil Cake and Bakery, Pengujian akurasi menggunakan Root Mean Squared Error (RMSE) menunjukkan nilai 2.675 ± 0.000 , yang menandakan tingkat kesalahan prediksi relatif rendah dan model cukup andal [6].

Selanjutnya pada penelitian Alfia dkk, tahun 2024 dengan judul “Penerapan algoritma regresi linear dapat digunakan secara efektif untuk memprediksi penjualan Alat Tulis Kantor (ATK) di BUMDes Desa Cintarasa, Dengan menggunakan data penjualan selama lima bulan dan melalui tahapan *Knowledge Discovery in Database* (KDD), model prediksi mampu memberikan hasil yang cukup akurat, hasil prediksi Evaluasi kinerja model menggunakan Root Mean Square Error (RMSE = 7.802,802), Absolute Error (6.894,646), dan *Relative Error* (21,05%), menunjukkan bahwa tingkat akurasi model berada dalam kategori cukup baik[7].

Sejalan dengan penelitian sayed dkk tahun 2024, bahwa metode *Average Fuzzy Time Series* (FTS) dan Regresi Linier dapat digunakan secara efektif untuk meramalkan ketersediaan stok beras nasional berdasarkan data harga beras dari BPS tahun 2019–2021. Hasil uji prediksi dengan FTS menunjukkan tingkat kesalahan (AFER) yang sangat rendah, yaitu 0,74444% untuk beras premium, 0,22927% untuk beras medium, dan 0,23640% untuk beras luar kualitas, dengan nilai RMSE masing-masing 8,9422, 1,732, dan 9,09439. Sementara itu, pengujian dengan regresi linier sederhana menghasilkan akurasi prediksi sebesar 87,62%, yang tergolong sangat baik karena berada di atas 80%[8].

Pada penelitian Ernianti tahun 2022, menjelaskan Penelitian ini berhasil mengembangkan sebuah website prediksi harga mobil bekas dengan mengimplementasikan algoritma Regresi Linier Berganda berbasis *Machine Learning*. Dataset yang digunakan bersumber dari Kaggle dengan 10.668 data mobil bekas dan 9 atribut penting seperti tahun produksi, kapasitas mesin, model, transmisi, dan pajak. Setelah melalui tahap preprocessing, pemilihan variabel, pembagian data latih (80%) dan uji (20%), serta penerapan regresi linier, diperoleh model prediksi dengan tingkat akurasi 76,22% dan nilai RMSE sebesar 3.813,65 [9].

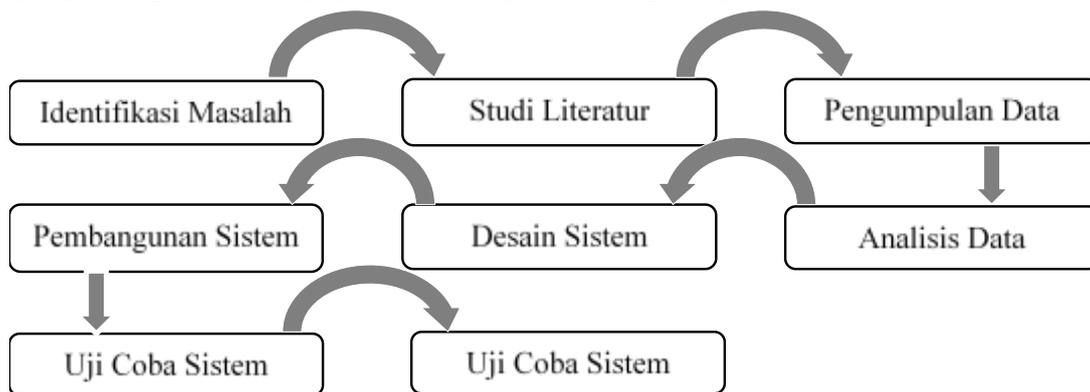
Selanjutnya, penelitian Sari dkk (2024) berhasil mengembangkan model prediksi harga laptop menggunakan algoritma Regresi Linier Berganda dengan dukungan *machine learning*. Proses penelitian meliputi pengumpulan dan pembersihan data, *exploratory data analysis*, *feature engineering*, pemisahan data latih dan uji,

pembentukan model, serta pengembangan aplikasi berbasis *web* menggunakan *Streamlit*[10].

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi akademik dalam bidang data *science* dan sistem informasi, tetapi juga memberikan solusi praktis bagi dunia usaha, khususnya dalam konteks dealer sepeda motor yang ingin bertransformasi ke arah pengelolaan berbasis data (*data-driven management*). Tujuan dari perhitungan ini adalah untuk mendukung pengambilan keputusan yang strategis dalam perusahaan, seperti pengelolaan stok, distribusi sumber daya, dan perencanaan anggaran.

METODE

Alur kerja penelitian merupakan rangkaian tahapan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dalam proses prediksi penjualan di CV. Honda Karya Utama, yang dibangun dengan bahasa pemrograman Python dan menggunakan database MySQL, adapun alur kerja penelitian digambarkan pada gambar berikut.



Gambar 1. Alur Kerja Penelitian

Penelitian ini diawali dengan identifikasi masalah, yaitu kurangnya prediksi penjualan yang akurat. Hal ini menimbulkan kelebihan atau kekurangan stok yang berdampak pada kepuasan pelanggan dan pendapatan. CV. Honda Karya Utama juga belum memanfaatkan teknologi analitik untuk mengolah data historis penjualan, sehingga strategi penjualan dan manajemen stok belum optimal. Untuk itu, peneliti melakukan studi literatur mengenai Machine Learning, algoritma Regresi Linier, teknik prediksi penjualan, perancangan sistem, dan desain antarmuka pengguna. Hasil studi ini menjadi dasar teori dalam membangun model prediksi. Selanjutnya, peneliti mengumpulkan data penjualan untuk dianalisis guna melihat pola hubungan antar variabel yang memengaruhi penjualan. Data kemudian diolah menggunakan algoritma Regresi Linier melalui tahap normalisasi, pembagian data (latih dan uji), serta evaluasi kinerja model dengan metrik MAE, MSE, dan RMSE. Tahap berikutnya adalah perancangan sistem, meliputi alur informasi, UML, database penjualan, dan desain antarmuka pengguna. Sistem kemudian dibangun dengan Python, memanfaatkan pustaka *Machine Learning* seperti *scikit-learn*. Setelah sistem selesai, dilakukan

pengujian pada fungsi prediksi dan antarmuka pengguna untuk memastikan semuanya berjalan baik. Jika sudah layak, sistem diimplementasikan penuh di CV. Honda Karya Utama, sehingga dapat membantu memprediksi penjualan, menganalisis tren, dan mendukung pengambilan keputusan.

Prediksi penjualan merupakan proses untuk menentukan perkiraan jumlah penjualan di periode tertentu dengan mempertimbangkan data sebelumnya, tren pasar, dan elemen-elemen lain yang memengaruhi penjualan, seperti harga, situasi ekonomi, musim, atau kampanye pemasaran. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan *machine learning*, yaitu algoritma regresi linier (sederhana dan berganda). Alat bantu yang digunakan meliputi Python (*Jupyter Notebook*), MySQL, serta Visual Studio Code. Model dibangun melalui tahapan preprocessing data, pembagian data training dan testing, pelatihan model, dan evaluasi dengan MAPE, RMSE, dan MSE.

Regresi linier memiliki rumus umum sebagai berikut [6]:

$$Y = a + bx \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

Y = Variabel dependen (variabel tak bebas)

X = Variabel independen (variabel bebas)

Evaluasi Model

Evaluasi model adalah langkah untuk mengukur sejauh mana model yang dihasilkan pada tahap pelatihan dapat berfungsi dengan baik. Evaluasi model dalam *machine learning* dengan algoritma regresi linier bergantung pada metrik. Metrik ini memberikan pendekatan objektif untuk memastikan bahwa model dapat memenuhi tugas prediksi dengan tingkat akurasi tertentu. Beberapa metrik yang digunakan antara lain:

Mean Squared Error (MSE) adalah metrik evaluasi yang digunakan untuk menilai seberapa akurat model prediksi dalam memperkirakan nilai yang sebenarnya [7]:

$$MSE = \frac{1}{n} \sum_{i=0}^n (y_i - \hat{y}_i)^2 \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

n : Jumlah data atau sampel.

y_i : Nilai sebenarnya (observasi ke-*i*).

\hat{y}_i : Nilai prediksi oleh model (prediksi ke-*i*).

$(y_i - \hat{y}_i)^2$: Kuadrat dari selisih nilai sebenarnya dengan nilai prediksi.

Mean Absolute Percentage Error (MAPE) adalah metrik evaluasi yang umum digunakan dalam statistik dan machine learning untuk mengukur tingkat kesalahan prediksi dalam sebuah model regresi.

$$MAPE = \frac{\sum_{t=1}^n \left(\frac{A_t - F_t}{A_t} \right) 100}{n} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

A_t : Nilai aktual permintaan ke t

F_t : Nilai prediksi ke t

n : Besarnya data peramalan

Root Mean Squared Error (RMSE) merupakan metrik untuk mengukur sejauh mana nilai prediksi model berbeda dari nilai aktual. *RMSE* dihitung dengan mengambil akar kuadrat dari *Mean Square Error (MSE)*. Nilai *RMSE* yang rendah mencerminkan tingkat akurasi yang lebih baik dalam pengukuran kesalahan.

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{Y}_i)^2} \dots\dots(4)$$

Keterangan:

Y_i : Nilai sebenarnya (observasi ke- i).

\hat{Y}_i : Nilai prediksi model (prediksi ke- i).

n : Jumlah data atau sampel.

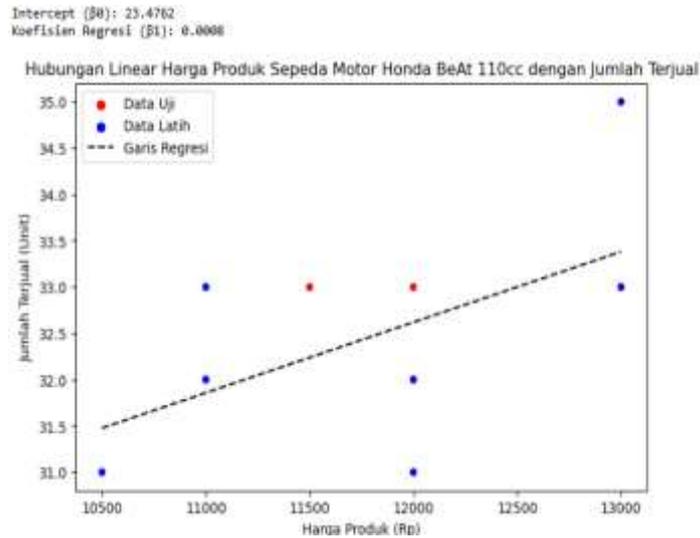
PEMBAHASAN

Selanjutnya pengolahan data dilakukan dengan menggunakan data historis penjualan produk sepeda motor *matic* dari Kategori Produk Honda BeAt 110 yang telah dibagi menjadi data latih (*training data*) dan data uji (*testing data*) dijabarkan pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Data Latih dan Data Uji Pada Kategori Produk Honda BeAt 110cc

Bulan	Tahun	Produk Honda BeAt 110		Keterangan
		Harga Produk (Juta)	Unit Terjual	
Nov	2023	11500	33	Data Uji
Des	2023	11000	32	Data Latih
Jan	2024	13000	33	Data Latih
Feb	2024	12000	32	Data Latih
Mar	2024	11000	32	Data Latih
Apr	2024	12000	31	Data Latih
Mei	2024	11000	33	Data Latih
Juni	2024	11000	32	Data Latih
Juli	2024	10500	31	Data Latih
Agus	2024	12000	33	Data Uji
Sep	2024	13000	32	Data Latih
Okto	2024	12000	33	Data Uji
Nov	2024	12000	32	Data Latih

Berdasarkan data dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa sebanyak 3 sampel data digunakan sebagai data uji, sedangkan 10 sampel data lainnya digunakan sebagai data latih. Adapun visualisasi dari pembagian data dalam Gambar 1 berikut:



Gambar 2. Visualisasi Hubungan Linier Pada Kategori Produk Honda BeAt

Berdasarkan Gambar 1 data latih ditandai dengan warna biru, sementara data uji ditandai dengan warna merah. Hubungan antara jumlah terjual dan harga produk menunjukkan pola linear positif, dengan nilai intercept (β_0) sebesar 23,4762 dan koefisien regresi (β_1) sebesar 0.0008. Oleh karena itu, prediksi jumlah penjualan produk Honda BeAt 110cc dapat dihitung menggunakan regresi linier sederhana sebagai berikut:

Tabel 2. Prediksi Produk Honda BeAt 110cc

Harga produk (Juta)	Regresi Linear Sederhana $Y = \beta_0 + \beta_1 X$	Hasil Prediksi unit Terjual
11500	$Y = 23,4762 + (0.0008 \times 11500)$	32,6762
11000	$Y = 23,4762 + (0.0008 \times 11000)$	32,2763
13000	$Y = 23,4762 + (0.0008 \times 13000)$	33,8762
12000	$Y = 23,4762 + (0.0008 \times 12000)$	33,0762
10500	$Y = 23,4762 + (0.0008 \times 10500)$	31,8762

Untuk mengukur performa model regresi linear sederhana yang digunakan dalam prediksi jumlah penjualan, dilakukan evaluasi menggunakan beberapa metrik, yaitu *Mean Squared Error (MSE)*, *Mean Absolute Percentage Error (MAPE)*, *Root Mean Squared Error (RMSE)*. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kesalahan prediksi.

Tabel 3. Evaluasi Metrik Peramalan Produk Honda BeAt 110cc

Harga (Juta)	Jumlah Terjual Aktual	Jumlah Terjual Prediksi	Selisih Nilai Aktual dan Prediksi	MSE	MAPE	RMSE
11500	33.00	32,6762	-0,3238	0,580499	2,308802	0,761905
11000	32.00	32,2763	0,2763	0,154337	1,218162	0,392857
13000	34.00	33,8762	-0,1238	0,383220	1,820728	0,619048
12000	32.00	33,0762	1,0762	0,383220	1,934524	0,619048
10500	31.00	31,8762	0,8762	0,226757	1,536098	0,476190
Total				1,72	1,76%	0,57

Berdasarkan hasil evaluasi model regresi linear sederhana yang disajikan dalam Tabel 3, diperoleh nilai MSE sebesar 1.72, yang menunjukkan bahwa rata-rata kesalahan kuadrat dari prediksi cukup kecil. Selanjutnya, MAPE sebesar 1,76% mengindikasikan bahwa model memiliki tingkat kesalahan yang rendah, sehingga cukup akurat dalam memprediksi jumlah penjualan. Selain itu, RMSE sebesar 0,57 menunjukkan tingkat kesalahan dalam satuan yang sama dengan data aktual, yang masih dalam batas wajar.

Hasil Analisis

Cetak Laporan

Periode Estimasi	Kategori Produk	Nama Produk	Harga Input	Estimasi Penjualan	Rekomendasi Stok	Metrik Evaluasi	Catatan	Aksi
January 2025	Metik	BeAT	13500000.0	33.76 Unit	37 Unit	MSE: 0.38 Nilai MSE menunjukkan kesalahan yang rendah. MAPE: 1.79 Prediksi baik dengan kemungkinan kesalahan kecil. RMSE: 0.61 Nilai RMSE menunjukkan perbedaan kecil antara prediksi dan data aktual.	silakan list order barang sesuai permintaan, dan sesuaikan dengan stok di gudang.	Ubah Catatan
December 2024	Metik	Scoopy	21500000.0	83.57 Unit	91 Unit	MSE: 15.7 Nilai MSE menunjukkan	Tidak ada catatan	Tambah Catatan

Gambar 3. Halaman Proyeksi Penjualan untuk periode Januari 2025

Pada gambar ini ditunjukkan estimasi jumlah penjualan, rekomendasi stok, serta hasil evaluasi model dengan nilai MSE, MAPE, dan RMSE yang menggambarkan tingkat akurasi prediksi. Informasi ini dapat menjadi acuan bagi manajemen dalam menentukan jumlah persediaan dan strategi penjualan yang lebih tepat.

SIMPULAN

Implementasi model prediksi ini mampu memberikan rekomendasi yang akurat dalam perencanaan stok. Hal ini ditunjukkan melalui hasil pengujian yang menghasilkan nilai kesalahan prediksi (MAPE) di bawah 5% untuk seluruh kategori sepeda motor, yang menunjukkan bahwa sistem ini dapat menjadi alat bantu yang efektif dalam pengambilan keputusan terkait manajemen persediaan di CV. Honda Karya Utama.

Implementasi model prediksi ini mampu memberikan rekomendasi yang akurat dalam perencanaan stok, Hasil penelitian menunjukkan bahwa regresi linier mampu memprediksi tren penjualan dengan tingkat akurasi yang cukup baik berdasarkan evaluasi MAPE 1,72 sebesar , MSE 1,76%, dan RMSE 0,57. Model prediksi ini terbukti membantu manajemen dalam menyusun strategi pemasaran, mengoptimalkan perencanaan stok, dan mengurangi risiko kerugian. Dengan demikian, penerapan regresi linier dapat menjadi solusi efektif dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih strategis di CV. Honda Karya Utama.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rozimin and R. Fauzi, “Penerapan Algoritma K-Nearest Neighbor Untuk Memprediksi Penjualan Sepeda Motor Terlaris Pada Pt Daya Anugrah Mandiri,” *J. Comasie*, vol. 6, no. 2, pp. 40–51, 2021, [Online]. Available: [http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/comasiejurnal%0AJurnal Comasie ISSN \(Online\) 2715-6265%0APERANCANGAN](http://ejournal.upbatam.ac.id/index.php/comasiejurnal%0AJurnal%0AComasie%0AISSN%0A(Online)%0A2715-6265%0APERANCANGAN)
- [2] Z. Fatah, T. Informasi, U. Ibrahimy, S. Informasi, and U. Ibrahimy, “Prediksi Penjualan Sepeda Motor Second Menggunakan Algoritma Regresi Linier,” vol. 06, pp. 80–88, 2024.
- [3] “Sejarah CV. Honda Karya Utama,” 2024.
- [4] H. Hardika, M. Martanto, A. R. Dikananda, and M. Mulyawan, “Algoritma Regresi Linier Untuk Meningkatkan Model Prediksi Penjualan Pada Toko Devanjayaban,” *J. Inform. dan Tek. Elektro Terap.*, vol. 13, no. 2, pp. 913–921, 2025, doi: 10.23960/jitet.v13i2.6357.
- [5] A. Su’aydi and Z. Fatah, “Prediksi Penjualan Sepeda Motor Second Menggunakan Algoritma Regresi Linier,” *J. Sist. Inf.*, vol. 06, no. 2, pp. 17–23, 2023.
- [6] K. Kaslani, R. Putri Siti Nur Hajjah, S. Eka Permana, and F. Fatihanursari, “Estimasi Penjualan Pada Toko Damhil Cake and Bakery Menggunakan Algoritma Regresi Linier Sederhana Dalam Menentukan Strategi Penjualan Kue Kering,” *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 8, no. 1, pp. 429–436, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i1.8433.
- [7] A. Hurifiani, A. Irma Purnamasari, and I. Ali, “Penerapan Algoritma Regresi Linear Untuk Prediksi Penjualan Alat Tulis Kantor (Atk) Di Bumdes,” *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 8, no. 1, pp. 266–273, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i1.8305.
- [8] S. Fachrurrazi, Angga Pratama, S. Syukriah, and V. Ilhadi, “Penerapan Fuzzy

- Times Series dan Regresi Linier dalam Melihat Stok Ketersediaan Beras,” *Metik J.*, vol. 7, no. 1, pp. 26–35, 2023, doi: 10.47002/metik.v7i1.561.
- [9] E. Hasibuan *et al.*, “Implementasi Machine Learning untuk Prediksi Harga Mobil Bekas dengan Algoritma Regresi Linear berbasis Web,” *J. Ilm. Komputasi*, vol. 21, no. 4, pp. 595–602, 2022, doi: 10.32409/jikstik.21.4.3327.
- [10] N. N. Sari, T. T. Anisah, and R. Fitriani, “Implementasi Machine Learning untuk Prediksi Harga Laptop Menggunakan Algoritma Regresi Linear Berganda Machine Learning Implementation for Laptop Price Prediction Using Multiple Linear Regression Algorithm,” *J. Manaj. Inform.*, vol. 14, no. 2, pp. 162–177, 2024, [Online]. Available: <https://doi.org/10.34010/jamika.v14i2.12923>
- [11] A. Nur Afiati, P. Prajoko, and F. Frazna Az-Zahra, “Implementasi Algoritma Regresi Linear Dalam Prediksi Persediaan Voucher Di Raffa Cell Sukabumi,” *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.)*, vol. 8, no. 5, pp. 10801–10808, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i5.11146.