

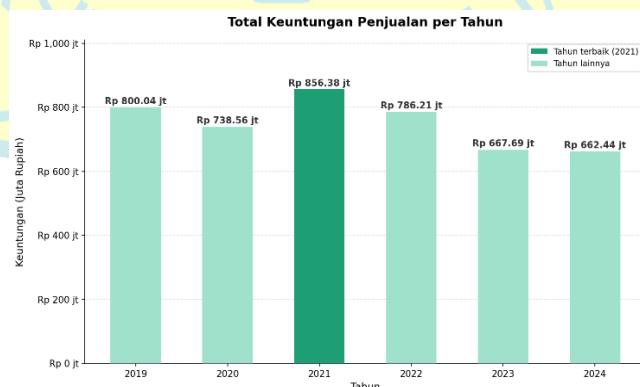
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko bahan bangunan merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki kontribusi penting dalam menunjang pembangunan infrastruktur maupun pemenuhan kebutuhan masyarakat sehari-hari. Produk seperti bata dan roster banyak digunakan sebagai material utama dalam pembangunan rumah tinggal, gedung perkantoran, hingga fasilitas publik. Permintaan terhadap bahan bangunan tersebut cenderung fluktuatif, dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti tren pembangunan, harga bahan baku, kondisi ekonomi, hingga daya beli konsumen. Fluktuasi ini menuntut pemilik usaha untuk mampu melakukan perencanaan penjualan dan strategi bisnis yang tepat agar keuntungan tetap stabil.

Toko Bata Expose Kedoya merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan. Saat ini, pencatatan data penjualan masih dilakukan secara manual menggunakan buku transaksi. Hal tersebut menimbulkan beberapa kendala, seperti kesulitan dalam menganalisis data, keterlambatan dalam penyusunan laporan, serta tidak tersedianya informasi prediksi keuntungan di masa mendatang. Akibatnya, pemilik usaha mengalami kesulitan dalam menentukan strategi penjualan, pengelolaan stok, dan perencanaan keuntungan.



Gambar 1. 1 Total Keuntungan Penjualan per Tahun

Berdasarkan data penjualan periode tahun 2019 hingga 2024, keuntungan yang diperoleh Toko Bata Expose Kedoya mengalami perubahan yang bersifat

fluktuatif. Pada beberapa periode terjadi peningkatan keuntungan, namun pada periode lainnya mengalami penurunan yang cukup signifikan. Fluktuasi tersebut diduga dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti harga jual dan harga dasar. Namun demikian, hingga saat ini belum dilakukan analisis kuantitatif untuk mengetahui faktor mana yang paling dominan memengaruhi keuntungan usaha.

Dalam praktiknya, penentuan target penjualan dan estimasi keuntungan masih banyak didasarkan pada pengalaman dan perkiraan subjektif pemilik usaha. Pendekatan tersebut berpotensi menimbulkan ketidaktepatan dalam pengambilan keputusan, terutama ketika terjadi perubahan kondisi pasar. Selain itu, belum tersedia model matematis atau prediksi yang mampu memberikan gambaran proyeksi keuntungan secara lebih akurat dan terukur berdasarkan data historis penjualan.

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, pengelolaan data penjualan dapat ditingkatkan melalui penerapan metode analisis statistik yang lebih sistematis. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah regresi linear berganda, yaitu metode analisis yang bertujuan untuk memodelkan hubungan antara satu variabel terikat yaitu keuntungan dengan beberapa variabel bebas, seperti harga jual dan harga dasar. Dengan menggunakan model regresi linear berganda, pemilik usaha dapat memperoleh estimasi keuntungan yang lebih akurat serta mengetahui pengaruh masing-masing variabel terhadap keuntungan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan regresi linear berganda efektif dalam memprediksi hasil penjualan maupun keuntungan usaha. Penelitian oleh Jumardi dan Widiastuti (2021) mengenai aplikasi forecasting penjualan dan persediaan produk UMKM selama pandemi Covid-19 menunjukkan bahwa metode regresi linear mampu menghasilkan prediksi dengan MAPE 19,1% yaitu kategori baik, sehingga membantu pemilik usaha dalam mengelola stok dan perencanaan keuntungan secara lebih tepat. Penelitian serupa oleh Melati dan Saripurna (2021) juga menyatakan bahwa penerapan regresi linear berganda untuk prediksi keuntungan penjualan kopi di toko ritel dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan berbasis data dengan model yang akurat. Namun demikian,

tidak semua penelitian menggunakan regresi linear berganda. Sebagai perbandingan, penelitian oleh Ahmed et al. (2010) menggunakan metode regresi non-linear *Artificial Neural Network* (ANN) untuk memprediksi penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model ANN mampu memberikan tingkat akurasi yang tinggi dalam pola data yang kompleks. Akan tetapi, metode tersebut memiliki kelemahan dalam hal interpretasi model, karena hubungan antar variabel bersifat “*black box*” dan sulit dijelaskan secara matematis maupun ekonomis. Selain itu, model non-linear umumnya membutuhkan data dalam jumlah besar dan proses komputasi yang lebih kompleks dibandingkan regresi linear.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada penerapan metode regresi linear berganda untuk memprediksi keuntungan penjualan pada Toko Bata Expose Kedoya. Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan strategi penjualan, pengelolaan stok, serta perencanaan modal secara lebih efektif. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis dalam pengembangan penerapan metode statistik pada manajemen usaha kecil dan menengah, khususnya pada sektor bahan bangunan.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan, permasalahan yang dapat diidentifikasi yaitu:

1. Prediksi keuntungan penjualan selama ini hanya didasarkan pada pengalaman pemilik usaha tanpa menggunakan pendekatan statistik dan berpotensi menimbulkan kesalahan dalam pengambilan keputusan bisnis.
2. Terdapat fluktuasi keuntungan penjualan yang signifikan dari tahun 2019–2025, yang dipengaruhi oleh harga jual dan harga dasar, namun belum diketahui faktor mana yang paling dominan memengaruhi keuntungan.
3. Belum tersedianya model prediksi yang mampu memberikan gambaran akurat mengenai proyeksi keuntungan penjualan di masa mendatang, sehingga pemilik usaha mengalami kesulitan dalam merencanakan strategi penjualan dan pengelolaan modal secara tepat.

4. Pemilik usaha membutuhkan metode prediksi berbasis data untuk membantu pengambilan keputusan terkait strategi penjualan, stok, dan perencanaan modal.

1.3 Pembatasan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, batasan penelitian yang dapat diidentifikasi yaitu:

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada data historis penjualan bata dan roster di Toko Bata Expose Kedoya selama periode tahun 2019 - 2025.
2. Variabel independen yang digunakan terbatas pada data kuantitatif, yaitu jumlah harga jual dan harga dasar
3. Fokus penelitian adalah untuk memprediksi keuntungan penjualan, tidak membahas aspek lain seperti strategi pemasaran, perilaku konsumen, atau analisis kompetitor.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, identifikasi, serta pembatasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana hasil prediksi keuntungan penjualan pada toko bata expose kedoya dengan menggunakan regresi linear berganda ?”

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang, identifikasi, batasan, dan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah memprediksi keuntungan penjualan pada toko bata expose kedoya dengan menggunakan regresi linear berganda.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dihasilkan dari penelitian ini antara lain:

1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya pada penerapan metode regresi linear berganda dalam bidang analisis prediksi keuntungan usaha.
2. Menambah referensi akademik mengenai pemanfaatan analisis statistik dalam pengambilan keputusan pada usaha kecil dan menengah (UKM).

3. Menjadi bahan acuan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan prediksi penjualan dan keuntungan berbasis data historis.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Membantu Toko Bata Expose Kedoya dalam mengelola dan menganalisis data penjualan secara lebih sistematis dan terstruktur.
2. Memberikan gambaran prediksi keuntungan sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan strategi penjualan dan pengelolaan modal.
3. Membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat dan berbasis data untuk meminimalkan risiko kerugian serta mengoptimalkan keuntungan.

