

PERAMALAN PREDIKSI PENJUALAN USAHA KEDAI TRY DENGAN MENGUNAKAN METODE *LEAST SQUARE*

**Caren Lattul¹, Yeskri Almiero Timisela², Sovia Chi Mony³,
Julius Kwartus Tunjanan⁴, Amanda Muthia Asriany Lussy⁵**

^{1,2,3,4,5}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

*e-mail: latulkeren@gmail.com¹, ytimisela25@gmail.com², soviachimony@gmail.com³,
juliustunyanan690@gmail.com⁴, amanda04muthia@gmail.com⁵

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk mengetahui data penjualan pada UMKM terhadap perkembangan UMKM di Kota AMBON. Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan dan perokonomian Indonesia khususnya di Kota Ambon, dengan adanya UMKM ini di harapkan dapat meningkatkan kreativitas dan kemampuan Masyarakat dalam meyalurkan ide dan kreasinya untuk mendukung tumbuh kembang. UMKM yang diambil untuk Pengabdian ini adalah usaha Kedai TRY karena lokasi yang mudah diakses oleh penulis serta mendapatkan data penjualannya. Hasil dari wawancara penulis, Kedai TRY ini didirikan oleh kakak dian yang berdiri dari tahun 2017 dan sudah memiliki cabang di BCA. usaha kedai try ini sebuah usaha kecil yang berfokus pada penyediaan berbagai jenis minuman berkualitas dengan harga terjangkau seperti nutrisari, kopi, jus, pop ice dan smoothie. Dalam operasionalnya, Kedai TRY mengutamakan penggunaan bahan-bahan alami dan segar yang dipesan langsung dari seram ke ambon serta menjaga standar kebersihan pelayanan yang baik.

Kata kunci: *Usaha kedai, Penjualan, Least square*

Abstract

This study aims to determine sales data on MSMEs on the development of MSMEs in AMBON City. The Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) sector has an important role in driving the growth and economy of Indonesia, especially in Ambon City, with the existence of these MSMEs it is hoped that it can increase the creativity and ability of the community to channel their ideas and creations to support growth and development. The MSME taken for this research is the Kedai TRY business because the location is easily accessible to the author and get sales data. The results of the author's interview, Kedai TRY was founded by sister dian who was established in 2017 and already has a branch in central BCA. this try shop business is a small business that focuses on providing various types of quality drinks at affordable prices such as nutrisari, coffee, juice, pop ice, and smoothie In its operations, Kedai TRY prioritizes the use of natural and fresh ingredients ordered directly from seram to ambon and maintains good service hygiene standards.

Keywords: *Shop Business, Sales, Least square*

1. PENDAHULUAN

Kedai TRY adalah usaha pribadi yang berupa Minuman Dingin yang bergerak dalam bidang kuliner dan sudah berdiri sejak tahun 2017. Meningkatnya angka pembelian pada kedai TRY di Masyarakat membuat banyak sekali berdirinya kedai baru di Indonesia, khususnya daerah kota Ambon, Kota Ambon sendiri didomisili oleh banyak mahasiswa-mahasiswi yang dating dari berbagai daerah untuk melanjutkan study mereka, dalam keseharian mahasiswa tentunya tidak terlepas dari budaya nongkrong Bersama teman-teman yang dilakukan selama jam kuliah maupun sesudah perkuliahan. Dan ide untuk membuat kedai TRY karena pemilik berpindah domisili dari Jakarta ke ambon. Dari pendapatan yang sudah dihasilkan, tentu perlu dilakukan suatu perakapan data hasil penjualan setiap waktunya, perekapan data pendapatan di kedai TRY sampai saat ini masih dilakukan secara manual yakni dengan menulis sendiri pendapatan kedai dalam kurun waktu tertentu. Persaingan bisnis dalam bidang kuliner yang semakin marak terjadi tentu saja perlu ditetapkan strategi-strategi dari pemilik agar usahanya dapat tetap bertahan. Pengabdian ini bertujuan untuk membuat sebuah peramalan penjualan di Kedai TRY dengan menerapkan metode Least Square untuk perhitungan prediksi. Data yang di gunakan untuk peramalan Kedai TRY 2019 sampai saat ini. (Firstiano I 2020)

2. METODE

Pendekatan Pengabdian

Pendekatan Pengabdian yang digunakan dalam Pengabdian ini adalah dengan menggunakan data primer. Metode survei yang digunakan untuk proses pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak yang terlibat dalam Pengabdian ini.

Lokasi Pengabdian

Tempat Pengabdian berada di lokasi Talake muka, kel Wainitu, Kec. Nusaniwe, Kota Ambon, Maluku.

Variabel Pengabdian

Pengabdian ini bertujuan untuk mengkaji tren penjualan tahunan UMKM kedai Try di Kota Ambon dengan menerapkan metode trend *Least square*, di mana variabel independennya adalah waktu (dalam tahun), dan variabel dependennya adalah jumlah penjualan tahunan dari 2019 hingga 2023, sehingga diharapkan dapat mengidentifikasi pola perubahan penjualan dan memberikan rekomendasi strategi operasional serta pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan volume penjualan dan daya saing usaha. (Aniki Rina 2022)

Metode *Least square*

Metode Trend *Least Square* pada dasarnya memiliki sumber formula yang sama dengan metode matematis. Hal yang membedakan adalah bahwa metode *Least Square* menggunakan asumsi yaitu

$\sum X=0$ (Adisaputro 2017)

Formula yang digunakan:

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n$$

$$b = \sum XY / \sum X^2$$

Keterangan:

Y= Variabel Dependen

X= Variabel Independen (periode)

a= Nilai Konstanta

b= Koefisien Regresi

n= Jumlah Data (periode)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis

Kedai Try adalah bisnis yang didirikan oleh kakak Dian pada tahun 2017, Usaha ini didirikan karena kakak Dian pindah dari makasar ke ambon. Pada Kedai Try memiliki banyak jenis minuman yang dijual yaitu, nutrisari, kopi, jus, pop ice, dan smoothie dengan harga yang murah tetapi kualitasnya tinggi karena menggunakan buah-buah segar yang dipesan langsung setiap bulan dari seram ke ambon. Pada usaha ini diambil pada tahun 2019 dimana masa covid jadi pendapatannya menurun dan normal kembali pada tahun 2023 karena masa covid yang sudah mereda.

3.1 Dokumentasi



Gambar 1. Kedai TRY



a



b

Gambar 2. Penurunan lapangan (a) pembuatan (b) wawancara

Tabel perhitungan metode *Least square* tahun 2024

No.	Bulan Penjualan	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
1	2019	35.000.000	-2	4	-70.000.000
2	2020	50.000.000	-1	1	-50.000.000
3	2021	55.000.000	0	0	0
4	2022	70.000.000	1	1	70.000.000
5	2023	85.000.000	2	4	170.000.000
	Total	295.000.000	0	10	120.000.000

Metode Least Square:

$$a = \sum Y / n = 295.000.000 / 5 = 59.000.000$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 120.000.000 / 10 = 12.000.000$$

$$Y \text{ Tahun 2024} = a + b (X) = 59.000.000 + (12.000.000 \times 3) = 95.000.000$$

Dengan demikian diperoleh ramalan penjualan Tahun 2024 sebesar 95.000.000

Tabel perhitungan metode *Least square* tahun 2025

No.	Bulan Penjualan	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
1	2020	50.000.000	-2	4	-100.000.000
2	2021	55.000.000	-1	1	-55.000.000
3	2022	70.000.000	0	0	0
4	2023	85.000.000	1	1	85.000.000
5	2024	95.000.000	2	4	190.000.000
	Total	355.000.000	0	10	120.000.000

Metode Least Square:

$$a = \sum Y / n = 355.000.000 / 5 = 71.000.000$$

$$b = \Sigma XY / \Sigma X^2 = 120.000.000/10 = 12.000.000$$

$$Y \text{ Tahun } 2025 = a+b (X) = 71.000.000 + (12.000.000 \times 3) \\ = 107.000.000$$

Dengan demikian diperoleh ramalan penjualan Tahun 2025 sebesar 107.000.000

Tabel perhitungan metode *Least square* tahun 2026

No.	Bulan Penjualan	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
1	2021	55.000.000	-2	4	-110.000.000
2	2022	70.000.000	-1	1	-70.000.000
3	2023	85.000.000	0	0	0
4	2024	95.000.000	1	1	95.000.000
5	2025	107.000.000	2	4	214.000.000
	Total	412.000.000	0	10	129.000.000

Metode Least Square:

$$a = \Sigma Y / n = 412.000.000/5 = 82.400.000$$

$$b = \Sigma XY / \Sigma X^2 = 129.000.000/10 = 12.900.000$$

$$Y = \text{Tahun } 2026 = a+b (X) = 82.400.000 + (12.900.000 \times 3) \\ = 121.100.000$$

Dengan demikian diperoleh ramalan penjualan Tahun 2026 sebesar 121.100.000

4. KESIMPULAN

Penggunaan metode Least Squares pada kedai TRY dapat membantu dalam memahami tren penjualan dan memprediksi penjualan di masa depan. Dengan mengetahui parameter regresi, kedai TRY dapat mengidentifikasi periode puncak dan rendah penjualan, serta mengambil keputusan yang lebih baik dalam hal stok, promosi, dan strategi penjualan. Metode ini menawarkan cara yang objektif dan kuantitatif untuk menganalisis data penjualan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas kedai TRY. (Adriyani 2018)

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro Gunawan (2017). Analisis Peramalan Penjualan Dengan Metode Least Square Yogyakarta Gramedia
- Adriyani, S. (2018). Penerapan Metode Least Square Untuk Peramalan Persediaan Handphone Merek Oppo Pada Raja Smartphone. 345-348.
- Anika Rina. (2022). Penerapan Metode Least Square ntuk Prediksi Hasil Penjualan Studi Kasus Cetak Hidalayahtullah (HD), 577-585.
- Firstiano, I. (2020). Forecasting Omzet Menggunakan Metode Least Square Pada Jurnal 1.3 .176-182.