



## Estimasi Penjualan Produk Menggunakan Regresi Linear Sederhana pada Toko Ritel

Apriza Yuni Lestari <sup>1\*</sup>, Lilis Wulandari <sup>2</sup>, Robin Setiawan <sup>3</sup>, Wardianto <sup>4</sup>

<sup>1,4</sup> Informatika, Sanis Dan Teknologi, Universitas Nurul Huda, Indonesia  
email: <sup>1\*</sup>[aprizayunilestari@student.unuha.ac.id](mailto:aprizayunilestari@student.unuha.ac.id)

### Info Artikel

#### Riwayat Artikel:

**Diterima:** 02-January-2026

**Direvisi:** 02-January-2026

**Diterbitkan:** 02-July-2026

#### Kata kunci:

Simple Linear Regression,  
Sales Estimation,  
Retail Store.

#### Kata Kunci:

Regresi Linear Sederhana,  
Estimasi Penjualan,  
Toko Ritel.

### ABSTRAK

Retail sales transaction data represent a valuable source of information that can support decision-making, particularly in sales estimation and inventory management. This study aims to apply the Simple Linear Regression method to estimate product sales and identify the product category with the highest total sales. The research employed a quantitative approach using secondary data consisting of 1,000 retail sales transaction records. The research stages included data preprocessing, variable construction, the implementation of the Simple Linear Regression method, model evaluation using the Mean Absolute Percentage Error (MAPE), and product category analysis. The results produced the regression equation  $Y = 42,320.60 - 1,045.80X$ , with an estimated sales value of 27,679.40 for the 14th period. The model evaluation yielded a MAPE value of 153.78%, indicating that the estimation error remained relatively high. In addition, the Electronics category recorded the highest total sales of 156,905, making it a useful reference for inventory management. The findings indicate that the Simple Linear Regression method can be applied to estimate sales based on historical data; however, improving model accuracy requires more representative historical data or the application of alternative estimation methods.

### ABSTRAK

Data transaksi penjualan pada toko ritel merupakan salah satu sumber informasi yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pengambilan keputusan, khususnya dalam memperkirakan penjualan dan mengelola persediaan barang. Penelitian ini bertujuan menerapkan metode Regresi Linear Sederhana untuk mengestimasi penjualan produk serta mengidentifikasi kategori produk dengan total penjualan tertinggi. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder berupa 1.000 data transaksi penjualan toko ritel. Tahapan penelitian meliputi *preprocessing* data, pembentukan variabel, penerapan metode Regresi Linear Sederhana, evaluasi model menggunakan Mean Absolute Percentage Error (MAPE), serta analisis kategori produk. Hasil penelitian menunjukkan persamaan regresi  $Y = 42.320,60 - 1.045,80X$  dengan estimasi penjualan pada periode ke-14 sebesar 27.679,40. Berdasarkan hasil evaluasi diperoleh nilai MAPE sebesar 153,78%, yang menunjukkan bahwa tingkat kesalahan estimasi masih cukup tinggi. Selain itu, kategori Elektronik menjadi kategori dengan total penjualan terbesar, yaitu 156.905, sehingga dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengelolaan persediaan barang. Dengan demikian, metode Regresi Linear Sederhana dapat diterapkan untuk mengestimasi penjualan berdasarkan data historis, namun peningkatan akurasi masih diperlukan melalui penggunaan data yang lebih representatif atau penerapan metode estimasi lainnya.

### Penulis yang sesuai:

Apriza Yuni Lestari

Program Studi Informatika

Universitas Nurul Huda

Surel: [aprizayunilestari@student.unuha.ac.id](mailto:aprizayunilestari@student.unuha.ac.id)

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah [lisensi](#) CC BY-SA



## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi saat ini memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan dunia bisnis, terutama pada sektor toko ritel [1]. Data transaksi penjualan yang tersimpan setiap hari dapat dimanfaatkan sebagai sumber informasi penting dalam mendukung proses pengambilan keputusan bisnis [2]. Analisis data penjualan perlu dilakukan untuk mengetahui pola penjualan, tren permintaan konsumen, serta membantu toko dalam menentukan strategi pengelolaan persediaan barang secara lebih efektif [3]. Apabila data penjualan tidak dianalisis dengan baik, maka dapat menimbulkan masalah seperti kekurangan maupun penumpukan stok barang yang berpotensi menyebabkan kerugian usaha.

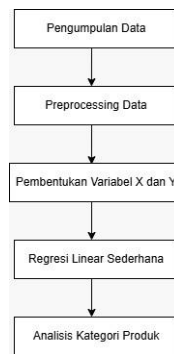
Pada toko ritel, jumlah penjualan produk biasanya mengalami perubahan pada setiap periode tertentu. Perubahan tersebut dipengaruhi oleh tingkat kebutuhan dan permintaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan [4]. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu metode yang dapat digunakan untuk melakukan estimasi penjualan berdasarkan data historis yang tersedia. Estimasi merupakan proses memperkirakan atau menaksir suatu nilai berdasarkan data yang telah tersedia sebelumnya, dengan tujuan untuk mendapatkan nilai yang mendekati kondisi sebenarnya pada periode mendatang [5]. Dalam konteks penelitian ini, estimasi digunakan untuk memperkirakan jumlah penjualan produk pada periode berikutnya berdasarkan data transaksi sebelumnya [6].

Salah satu metode yang dapat diterapkan adalah Regresi Linear Sederhana. Metode ini digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen dan variabel dependen sehingga dapat dimanfaatkan untuk mengestimasi nilai penjualan pada periode berikutnya [7]. Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa metode Regresi Linear Sederhana dapat diterapkan dalam proses estimasi penjualan berdasarkan data historis. Penelitian [8] menjelaskan bahwa regresi linear berganda dapat digunakan untuk membangun model estimasi penjualan sembako berdasarkan data historis dengan tingkat akurasi yang baik, ditunjukkan oleh nilai  $R^2$  sebesar 0,92-0,97, sehingga dapat membantu dalam memprediksi penjualan serta perencanaan stok dan operasional. Sejalan dengan itu, [9] menyatakan bahwa regresi linear sederhana pada studi kasus Toko Damhil Cake and Bakery digunakan untuk memperkirakan penjualan produk kue kering berdasarkan data historis selama satu tahun, dengan hasil prediksi sebesar 10.458 pcs yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung strategi penjualan dan efisiensi operasional toko. Penelitian [10] membahas estimasi parameter regresi linier sederhana dengan mempertimbangkan masalah autokorelasi pada data. Penelitian ini menggunakan metode Durbin-Watson dengan pendekatan Cochrane-Orcutt, Hildreth-Lu, dan First Differences untuk memperoleh estimasi yang lebih akurat, karena metode OLS tidak memberikan hasil yang optimal ketika terjadi autokorelasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode Hildreth-Lu memberikan kinerja terbaik dengan nilai Mean Square Error (MSE) terkecil sebesar 0,204, sehingga dianggap paling efektif dalam menghasilkan estimasi parameter regresi yang lebih stabil.

Meskipun demikian, sebagian besar penelitian terdahulu masih berfokus pada proses estimasi penjualan tanpa melakukan analisis terhadap kategori produk yang memiliki tingkat penjualan tertinggi. Padahal, informasi mengenai kategori produk terlaris dapat menjadi pertimbangan penting dalam menentukan strategi persediaan barang dan pemasaran produk. Oleh karena itu, penelitian ini tidak hanya melakukan estimasi penjualan menggunakan metode Regresi Linear Sederhana, tetapi juga menganalisis kategori produk yang paling laris berdasarkan total penjualan. Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menerapkan metode Regresi Linear Sederhana dalam mengestimasi penjualan produk berdasarkan data transaksi penjualan pada toko ritel serta mengetahui kategori produk yang paling laris berdasarkan total penjualan. Hasil penelitian diharapkan dapat membantu toko dalam melakukan pengelolaan stok barang dan pengambilan keputusan yang lebih efektif.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan melalui tahapan yang terstruktur untuk memperoleh hasil analisis yang akurat. Proses penelitian diawali dengan pengumpulan data, dilanjutkan dengan *preprocessing* data, Pembentukan Variabel X dan Y, penerapan metode Regresi Linear Sederhana untuk mengestimasi penjualan, dan diakhiri dengan analisis kategori produk terlaris. Seluruh tahapan tersebut saling berkaitan dalam mendukung pencapaian tujuan penelitian dan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Alur Metode penelitian

### Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan analisis data menggunakan algoritma Regresi Linear Sederhana. Metode tersebut digunakan untuk melakukan estimasi penjualan produk berdasarkan data historis transaksi penjualan pada toko ritel [6], [11]. Data yang digunakan merupakan data sekunder berupa dataset transaksi penjualan toko ritel yang terdiri dari 1000 data dengan total 15 atribut. Namun, dalam penelitian ini hanya digunakan 3 atribut yang disesuaikan dengan kebutuhan penelitian, yaitu kategori produk, bulan penjualan, dan total harga penjualan.

### Preprocessing Data

Pada tahap ini dilakukan proses pengecekan dan pengolahan data agar data siap digunakan dalam proses analisis. Proses preprocessing meliputi, duplikat data, menghapus data yang tidak relevan, missing value, memperbaiki format data [12].

### Pembentukan Variabel

Setelah melalui tahap *preprocessing*, data yang telah bersih kemudian ditetapkan menjadi variabel penelitian yang digunakan dalam proses analisis. Variabel tersebut terdiri atas variabel independen (X), variabel dependen (Y) [4], [6], [11], serta variabel tambahan yang digunakan untuk analisis produk terlaris, yang dapat dilihat pada Tabel 1.

ariabel penelitian ditentukan berdasarkan konsep Regresi Linear Sederhana yang menggunakan satu variabel independen (X) dan satu variabel dependen (Y)

Tabel 1. Variabel Data Penjualan

| No | Nama Variabel             | Keterangan                        |
|----|---------------------------|-----------------------------------|
| 1  | Bulan/Waktu Penjualan (X) | Variabel Independen               |
| 2  | Total Penjualan (Y)       | Variabel Dependen                 |
| 3  | Kategori Produk           | Variabel Tambahan Produk Terlaris |

### Perhitungan Regresi Linear Sederhana

Tahap berikutnya melakukan perhitungan menggunakan metode Regresi Linear Sederhana untuk mengetahui hubungan antara waktu penjualan dan total penjualan. Menurut [13], [14], persamaan regresi linear sederhana dapat dituliskan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y= Total penjualan

X= Bulan atau waktu penjualan

a= Konstanta

b= Koefisien regresi

Rumus mencari nilai konstanta (a):

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

Rumus mencari nilai koefisien regresi ( $b$ ):

$$b = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Keterangan:

$\sum X$ = jumlah data variabel X

$\sum Y$ = jumlah data variabel Y

$\sum XY$ = jumlah hasil perkalian X dan Y

$\sum X^2$ = jumlah kuadrat variabel X

$n$ = jumlah data

### Analisis Produk Terlaris

Setelah Setelah tahapan regresi selesai dilakukan, data transaksi penjualan selanjutnya dianalisis berdasarkan kategori produk yang tersedia. Analisis data penjualan dapat dimanfaatkan untuk mengidentifikasi pola penjualan serta mengetahui kategori produk yang memberikan kontribusi terbesar terhadap total penjualan, sehingga dapat menjadi dasar dalam proses pengambilan keputusan bisnis [15]. Dalam penelitian ini, analisis kategori produk dilakukan dengan menjumlahkan total penjualan pada setiap kategori guna mengetahui kategori produk yang memiliki tingkat penjualan paling tinggi.

## 3. HASIL DAN ANALISIS

### 3.1. Rekapitulasi Data Penjualan Bulanan

Data transaksi penjualan yang telah melalui tahap *preprocessing* kemudian direkapitulasi menjadi data penjualan bulanan. Rekapitulasi dilakukan menggunakan Python sehingga proses pengolahan data menjadi lebih cepat dan akurat. Selanjutnya, data dikonversi menjadi variabel independen (X) berupa urutan bulan penjualan dan variabel dependen (Y) berupa total penjualan setiap bulan. Hasil rekapitulasi data disajikan pada Tabel 2.

|    | bulan   | Y_penjualan | X_bulan |
|----|---------|-------------|---------|
| 0  | 2023-01 | 35450       | 1       |
| 1  | 2023-02 | 44060       | 2       |
| 2  | 2023-03 | 28990       | 3       |
| 3  | 2023-04 | 33870       | 4       |
| 4  | 2023-05 | 53150       | 5       |
| 5  | 2023-06 | 36715       | 6       |
| 6  | 2023-07 | 35465       | 7       |
| 7  | 2023-08 | 36960       | 8       |
| 8  | 2023-09 | 23620       | 9       |
| 9  | 2023-10 | 46580       | 10      |
| 10 | 2023-11 | 34920       | 11      |
| 11 | 2023-12 | 44690       | 12      |
| 12 | 2024-01 | 1530        | 13      |

Gambar 2. Rekapitulasi Data Penjualan Bulanan

Berdasarkan Tabel 2, total penjualan mengalami fluktuasi pada setiap bulan. Data tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam proses perhitungan Regresi Linear Sederhana.

### 3.2. Perhitungan Regresi Linear Sederhana

Perhitungan Regresi Linear Sederhana dilakukan dengan menghitung nilai  $X^2$  dan  $XY$  sebagai komponen untuk memperoleh nilai koefisien regresi ( $b$ ) dan konstanta ( $a$ ). Hasil perhitungan disajikan pada Tabel 3.

Tabel 2. Perhitungan Regresi Linear Sederhana

| X | Y     | $X^2$ | $XY$   |
|---|-------|-------|--------|
| 1 | 35450 | 1     | 35450  |
| 2 | 44060 | 4     | 88120  |
| 3 | 28990 | 9     | 86970  |
| 4 | 33870 | 16    | 135480 |

|          |               |            |                |
|----------|---------------|------------|----------------|
| 5        | 53150         | 25         | 265750         |
| 6        | 36715         | 36         | 220290         |
| 7        | 35465         | 49         | 248255         |
| 8        | 36960         | 64         | 295680         |
| 9        | 23620         | 81         | 212580         |
| 10       | 46580         | 100        | 465800         |
| 11       | 34920         | 121        | 384120         |
| 12       | 44690         | 144        | 536280         |
| 13       | 1530          | 169        | 19890          |
| $\Sigma$ | <b>455000</b> | <b>819</b> | <b>2994665</b> |

Berdasarkan Tabel 3 diperoleh nilai  $\Sigma X = 91$ ,  $\Sigma Y = 455.000$ ,  $\Sigma X^2 = 819$ ,  $\Sigma XY = 2.994.665$ , dan jumlah data ( $n$ ) = 13. Nilai tersebut digunakan untuk menghitung koefisien regresi dan konstanta.

#### Perhitungan Koefisien Regresi (b)

Koefisien regresi digunakan untuk mengetahui arah dan besarnya perubahan total penjualan terhadap waktu penjualan. Perhitungan dilakukan menggunakan persamaan berikut.

$$b = \frac{n\Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

Substitusi nilai ke dalam persamaan:

$$b = \frac{13(2.994.665) - (91)(455.000)}{13(819) - (91)^2}$$

$$b = \frac{-2.474.355}{2.366}$$

$$b = -1.045,80$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien regresi (b) sebesar **-1.045,80**. Nilai negatif menunjukkan bahwa total penjualan cenderung menurun seiring bertambahnya periode waktu.

#### Perhitungan Konstanta (a)

Setelah nilai koefisien regresi diperoleh, langkah berikutnya adalah menghitung nilai konstanta (a) menggunakan persamaan berikut.

$$a = \frac{\Sigma Y - b\Sigma X}{n}$$

Substitusi nilai ke dalam persamaan:

$$a = \frac{455.000 - (-1.045,80 \times 91)}{13}$$

$$a = \frac{550.167,80}{13}$$

$$a = 42.320,60$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai konstanta (a) sebesar **42.320,60**.

### 3.3. Pembentukan Persamaan Regresi dan Estimasi Penjualan

Setelah diperoleh nilai konstanta (a) dan koefisien regresi (b), persamaan Regresi Linear Sederhana dapat dibentuk sebagai berikut.

$$Y = a + bX$$

$$Y = 42.320,60 + (-1.045,80)(14)$$

$$Y = 42.320,60 - 1.045,80(14)$$

$$Y = 42.320,60 - 14.641,20$$

$$Y = 27.679,40$$

Dengan mensubstitusikan nilai  $X = 14$ , diperoleh estimasi total penjualan sebesar **27.679,40**. Hasil estimasi tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam perencanaan persediaan barang pada periode berikutnya.

### 3.4. Analisis Produk Terlaris

Analisis kategori produk dilakukan dengan mengelompokkan data transaksi berdasarkan kategori produk, kemudian menjumlahkan total penjualan pada setiap kategori. Hasil analisis disajikan pada Tabel 4.

Tabel 3. Total Penjualan Berdasarkan Kategori Produk

| Kategori Produk | Jumlah Transaksi | Total Penjualan |
|-----------------|------------------|-----------------|
| Elektronik      | 342              | 156.905         |
| Kecantikan      | 307              | 143.515         |
| Pakaian         | 351              | 155.580         |

Berdasarkan Tabel 4, kategori **Elektronik** memiliki total penjualan tertinggi sebesar **156.905** dengan **342 transaksi**. Selanjutnya, kategori **Pakaian** memiliki total penjualan sebesar **155.580** dengan **351 transaksi**, sedangkan kategori **Kecantikan** memiliki total penjualan sebesar **143.515** dengan **307 transaksi**. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kategori Elektronik memberikan kontribusi terbesar terhadap total penjualan sehingga dapat dijadikan pertimbangan dalam pengelolaan persediaan barang pada periode berikutnya.

### Evaluasi Model Menggunakan Mean Absolute Percentage Error (MAPE)

Evaluasi model dilakukan menggunakan Mean Absolute Percentage Error (MAPE) untuk mengetahui tingkat kesalahan hasil estimasi penjualan terhadap data aktual dalam bentuk persentase. Nilai MAPE dihitung menggunakan persamaan berikut.

$$MAPE = \frac{100\%}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{Y_i - \hat{Y}_i}{Y_i} \right|$$

Keterangan:

$Y_i$  = nilai aktual penjualan

$\hat{Y}_i$  = nilai estimasi penjualan

$n$  = jumlah data

Hasil estimasi dan perhitungan Absolute Percentage Error (APE) ditunjukkan pada Gambar 3.

| ...                  | X  | Aktual (Y) | Estimasi ( $\hat{Y}$ ) | APE (%)  |         |
|----------------------|----|------------|------------------------|----------|---------|
|                      | 0  | 1          | 35450                  | 41582.47 | 17.30   |
|                      | 1  | 2          | 44060                  | 40498.21 | 8.08    |
|                      | 2  | 3          | 28990                  | 39413.96 | 35.96   |
|                      | 3  | 4          | 33870                  | 38329.70 | 13.17   |
|                      | 4  | 5          | 53150                  | 37245.44 | 29.92   |
|                      | 5  | 6          | 36715                  | 36161.18 | 1.51    |
|                      | 6  | 7          | 35465                  | 35076.92 | 1.09    |
|                      | 7  | 8          | 36960                  | 33992.66 | 8.03    |
|                      | 8  | 9          | 23620                  | 32908.41 | 39.32   |
|                      | 9  | 10         | 46580                  | 31824.15 | 31.68   |
|                      | 10 | 11         | 34920                  | 30739.89 | 11.97   |
|                      | 11 | 12         | 44690                  | 29655.63 | 33.64   |
|                      | 12 | 13         | 1530                   | 28571.37 | 1767.41 |
| Jumlah APE : 1999.09 |    |            |                        |          |         |
| MAPE : 153.78 %      |    |            |                        |          |         |

Gambar 3. Hasil Estimasi dan Perhitungan APE

$$MAPE = \frac{17,30 + 8,08 + 35,95 + 13,17 + 29,92 + 1,51 + 1,09 + 8,03 + 39,32 + 31,68 + 11,97 + 33,64 + 1767,41}{13} = \frac{1999,07}{13} = 153,78\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai MAPE sebesar 153,78%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa rata-rata kesalahan hasil estimasi terhadap data aktual adalah sebesar 153,78%. Berdasarkan kriteria interpretasi MAPE, nilai tersebut menunjukkan bahwa model Regresi Linear Sederhana pada penelitian ini memiliki tingkat akurasi estimasi yang rendah. Kondisi ini dipengaruhi oleh fluktuasi data penjualan yang cukup tinggi, terutama pada periode Januari 2024 yang memiliki nilai penjualan jauh lebih rendah dibandingkan periode sebelumnya, sehingga meningkatkan nilai persentase kesalahan estimasi.

#### 4. KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil mengimplementasikan metode Regresi Linear Sederhana untuk mengestimasi penjualan produk berdasarkan data historis transaksi pada toko ritel. Hasil analisis menghasilkan persamaan regresi  $Y = 42.320,60 - 1.045,80X$ , yang digunakan untuk mengestimasi penjualan pada periode ke-14 dengan nilai sebesar 27.679,40. Hasil tersebut menunjukkan bahwa metode Regresi Linear Sederhana dapat diterapkan sebagai salah satu pendekatan dalam mengestimasi penjualan berdasarkan data historis. Selain itu, analisis terhadap kategori produk menunjukkan bahwa kategori Elektronik memperoleh total penjualan tertinggi, yaitu sebesar 156.905. Temuan ini mengindikasikan bahwa kategori tersebut memberikan kontribusi terbesar terhadap total penjualan sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan terkait pengelolaan persediaan dan penyusunan strategi penjualan.

Hasil evaluasi model menggunakan Mean Absolute Percentage Error (MAPE) menunjukkan nilai sebesar 153,78%. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa tingkat kesalahan estimasi masih tergolong tinggi, yang dipengaruhi oleh adanya fluktuasi penjualan yang cukup besar, khususnya pada periode Januari 2024 dengan nilai penjualan yang jauh lebih rendah dibandingkan periode sebelumnya. Dengan demikian, model Regresi Linear Sederhana pada penelitian ini masih memiliki keterbatasan dalam menghasilkan estimasi dengan tingkat akurasi yang tinggi. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan data historis dengan periode yang lebih panjang serta membandingkan Regresi Linear Sederhana dengan metode estimasi lainnya agar diperoleh model yang memiliki tingkat akurasi dan keandalan yang lebih baik.

#### REFERENSI

- [1] M. R. Taufiqurahman, A. P. W, M. S. SI, and G. A. Verbasov, "Pengaruh Teknologi Informasi Dalam Perkembangan Bisnis," *J. Pendidik. Dan Konseling JPDK*, vol. 5, no. 1, pp. 5302-5307, Jan. 2023, doi: 10.31004/jpdk.v5i1.11837.
- [2] Suherman, A. D. Arsita, and I. Afriantoro, "Analisis Pola Penjualan di Toko Retail Menggunakan Algoritma Apriori dengan Rapid Minner," *J. Teknol. Inform. Dan Komput.*, vol. 10, no. 2, pp. 734-753, Dec. 2024, doi: 10.37012/jtik.v10i2.2407.
- [3] E. Simarmata, L. T. B. Simanjuntak, and A. C. Sembiring, "Perencanaan Pengendalian Persediaan Produk Beras dan Minyak Goreng Menggunakan Metode Reorder Point dan Regresi Linier," *J. Teknol. Dan Manaj. Ind. Terap.*, vol. 3, no. 1, pp. 821-830, 2024, doi: 10.55826/jtmit.v5i2.1737.
- [4] D. Amallia and A. H. Hasugian, "PREDIKSI PENJUALAN SEMBAKO MENGGUNAKAN METODE REGRESI LINIER SEDERHANA," *J. Multimed. Dan Teknol. Inf. Jatilima*, vol. 7, no. 03, pp. 425-436, Aug. 2025, doi: 10.54209/jatilima.v7i03.1573.
- [5] R. C. N. Candra, S. Eniyati, and S. Sugiyamta, "Perbandingan Estimasi Jumlah Mahasiswa Baru Dengan Metode Weight Moving Average dan Least Square," *INTECOMS J. Inf. Technol. Comput. Sci.*, vol. 6, no. 2, pp. 942-947, Nov. 2023, doi: 10.31539/intecom.v6i2.8059.
- [6] S. Hamidani, R. Yanto, and S. Aprudi, "Prediksi Penjualan Barang Pada Toko Padang Jaya Menggunakan Metode Regresi Linear Sederhana," *J. Pustaka Data Pus. Akses Kaji. Database Anal. Teknol. Dan Arsit. Komput.*, vol. 4, no. 1, pp. 22-26, Jun. 2024, doi: 10.55382/jurnalpustakadata.v4i1.712.
- [7] A. Arisandi and U. Ependi, "Analisis Peramalan Penjualan Produk Pada PT.Enseval Putera Megatrading TBK Menggunakan Metode Regresi Linear Sederhana," *Jupit. J. Penelit. Ilmu Dan Teknol. Komput.*, vol. 15, no. 1b, pp. 317-326, Apr. 2023.
- [8] A. R. Alya and L. T. Lili, "Estimasi Penjualan Sembako Menggunakan Teknik Data Mining Regresi Linear Berganda," *J. Sist. Komput. Dan Inform. JSON*, vol. 7, no. 2, pp. 645-656, Dec. 2025, doi: 10.30865/json.v7i2.9171.
- [9] 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 J. Mhs. Tek. Inform.*, vol. 8, no. 1, pp. 429-436, Feb. 2024, doi: 10.36040/jati.v8i1.8433.
- [10] S. A. Purba, D. Chrisinta, and J. E. Simarmata, "Estimasi Parameter Regresi Linier Sederhana Menggunakan Prosedur Cochran-Orcutt, Hildreth-Lu dan First Differences Pada Metode Durbin Watson," 2023.

- [11] I. N. Syahri, M. Martanto, A. R. Dikananda, and M. Mulyawan, "IMPLEMENTASI ALGORITMA REGRESI LINEAR UNTUK MODEL PREDIKSI PENJUALAN DI TOKO AMANDA BROWNIES," *J. Inform. Dan Tek. Elektro Terap.*, vol. 13, no. 2, Apr. 2025, doi: 10.23960/jitet.v13i2.6337.
- [12] A. A. A. Fernandes, M. Koehler, N. Konstantinou, P. Pankin, N. W. Paton, and R. Sakellariou, "Data Preparation: A Technological Perspective and Review," *SN Comput. Sci.*, vol. 4, no. 4, p. 425, Jun. 2023, doi: 10.1007/s42979-023-01828-8.
- [13] L. Hasibuan and S. Musthofa, "Penerapan Metode Regresi Linear Sederhana Untuk Prediksi Harga Beras di Kota Padang," *JOSTECH J. Sci. Technol.*, vol. 2, pp. 85-95, Mar. 2022, doi: 10.15548/jostech.v2i1.3802.
- [14] M. S. Madany, A. M. Mardiyah, and L. Aulia, "Penerapan Regresi Linier Sederhana dalam Peramalan Nilai Ekspor dan Impor di Provinsi Jawa Tengah," *Ekon. J. Ilm. Manaj. Ekon. Bisnis Kewirausahaan*, vol. 10, no. 1, pp. 512-517, Dec. 2022, doi: 10.30640/ekonomika45.v10i1.3215.
- [15] M. Masnia, D. A. Kurnia, Y. A. Wijaya, C. L. Rohmat, and F. Faturrohman, "ANALISIS DATA PENJUALAN TOKO MENGGUNAKAN POWER BI UNTUK MENINGKATKAN STRATEGI BISNIS STUDI KASUS : TOKO XYZ," *J. Comput. Sci. Artif. Intell. JCSAI*, vol. 2, no. 6, 2025, Accessed: Jun. 21, 2026. [Online]. Available: <https://ruangjurnal.or.id/index.php/jcsai/article/view/163>