

## Abstrak

PT. Solo Murni (Kiky Creative Products, Inc.) merupakan sebuah perusahaan multinasional yang bergerak dibidang industri percetakan. Perusahaan ini memiliki beberapa cabang sebagai distributor produk-produknya di beberapa kota seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Palembang, Solo, Pekanbaru dan Padang. Jumlah transaksi yang dilakukan oleh PT. Solo Murni (Kiky Creative Products, Inc.) untuk distributor cabang kota Bandung sangatlah banyak, karena hampir semua toko-toko baik besar maupun kecil yang menjual khususnya barang-barang stationery membeli barang dagangannya dari sini. Ruang lingkup pendistribusian PT. Solo Murni (Kiky Creative Products, Inc.) distributor cabang kota Bandung mencakup hampir seluruh wilayah Provinsi Jawa Barat.

Selama ini segala macam keputusan yang diambil oleh perusahaan lebih banyak menggunakan naluri dari para individu yang bekerja di perusahaan tersebut. Dan untuk mengoptimalkan keputusan yang diambil oleh suatu perusahaan dalam hal ini untuk peramalan total penjualan dibutuhkan strategi yang tepat sehingga dapat memberikan hasil yang optimum. Pada tugas akhir ini dikembangkan suatu sistem untuk meramalkan total penjualan berdasarkan data historis dengan menggunakan metode *Multiple Linear Regression* (MLR). Semakin optimal persamaan regresi yang didapatkan maka semakin baik pula akurasi yang dihasilkan.

Data yang digunakan adalah data historis total penjualan PT. Solo Murni (Kiky Creative Products, Inc.) distributor cabang kota Bandung dari bulan Januari 2007 sampai dengan Mei 2010. Berdasarkan data tersebut MLR menghasilkan persamaan regresi untuk suatu jenis item yang selanjutnya digunakan untuk meramal total penjualan bulan berikutnya. Dari proses pengujian didapatkan rata-rata akurasi terbaik sebesar 90% untuk data testing.

**Kata kunci :** *Multiple Linear Regression, total penjualan, data historis*