

**FORECASTING PENJUALAN JEANS PADA TOKO VETZA JEANS  
MENGUNAKAN METODE *AUTOREGRESSIVE INTEGRATED  
MOVING AVERAGE* (ARIMA)**

Jenny Meilila Azani Cahya Permata, Muhammad Habibi, Choerun Asnawi

**INTISARI**

**Latar Belakang :** Vetza Jeans merupakan sebuah toko yang menjual celana jeans. Meskipun pengunjung toko ini terbilang cukup banyak namun banyak produk yang lama terjual dikarenakan produksi yang berlebihan. Produksi yang berlebihan berakibat buruk bagi kualitas produk dan membuat anggaran tidak terkendali.

**Tujuan :** Melakukan *forecasting* atau prediksi penjualan demi membantu toko Vetza Jeans agar tidak mengalami kerugian lagi

**Metode Penelitian :** *Forecasting* yang dilakukan menggunakan metode *Autoregressive Integrated Moving Average* (ARIMA) dengan menggunakan data *time series*.

**Hasil :** Data *forecasting* selama setahun ke depan untuk penjualan jeans pada toko Vetza Jeans dalam bentuk grafik dan tabel serta dalam tampilan web.

**Kesimpulan :** *Forecasting* yang dibangun memiliki tingkat akurasi MAPE sebesar 17,05% sehingga bisa dikatakan jika *forecasting* memiliki hasil yang cukup bagus. Hasil *forecasting* pada tahun berikutnya menunjukkan bahwa penjualan cenderung mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya.

**Kata Kunci :** *Forecasting*, ARIMA, *Jeans*

**FORECASTING OF JEANS SALES AT VETZA JEANS STORE USING  
METHOD OF AUTOREGRESSIVE INTEGRATED MOVING AVERAGE  
(ARIMA)**

Jenny Meilila Azani Cahya Permata, Muhammad Habibi, Choerun Asnawi

**ABSTRACT**

**Background :** *Vetza Jeans is a shop that sells jeans. Although there are quite a number of visitors to this shop, many products have been sold for a long time due to excessive production. Excessive production is bad for product quality and makes budgets out of control.*

**Objective :** *To forecast or predict sales to help the Vetza Jeans store not to suffer any more losses*

**Methods :** *Forecasting is carried out using the Autoregressive Integrated Moving Average (ARIMA) method using time series data.*

**Results :** *Forecasting data for the next year for jeans sales at the Vetza Jeans store in the form of graphs and tables as well as in web views.*

**Conclusion :** *The built forecasting has a MAPE accuracy rate of 17.05% so it can be said that the forecasting has a pretty good result. Forecasting results in the following year show that sales tend to increase from the previous year.*

**Keywords :** *Forecasting, ARIMA, Jeans*