

ABSTRAK

Herbal merupakan salah satu produk yang banyak diminati oleh masyarakat. Dengan banyaknya peminat produk herbal maka diperlukan ketersediaan produk untuk meningkatkan transaksi penjualan produk tersebut. Untuk meningkatkan transaksi penjualan produk tersebut maka salah satu proses yang dapat dilakukan yaitu memprediksi penjualan produk herbal, dengan data yang digunakan dari Januari 2018 sampai Desember 2019 pada toko herbal An Nabawi. Proses prediksi dilakukan dengan metode Monte Carlo dan untuk mempermudah proses prediksi diimplementasikan sebuah sistem berbasis *web* dengan bahasa pemrograman *PHP*. Dengan metode Monte Carlo yang digunakan pada penelitian ini untuk memprediksi penjualan produk herbal sehingga dapat dimanfaatkan oleh pihak pimpinan untuk melakukan keputusan terhadap ketersediaan produk herbal di toko tersebut. Hasil prediksi penjualan yang didapatkan dari proses simulasi Monte Carlo dengan tingkat akurasi sebesar 92,07%. Dengan hal itu metode Monte Carlo dapat diterapkan untuk memprediksi penjualan produk herbal pada masa yang akan datang dan dapat dimanfaatkan oleh pimpinan toko untuk mengambil keputusan dalam ketersediaan produk herbal.

Kata kunci: Penjualan, Herbal, Transaksi, Monte Carlo, Prediksi

ABSTRACT

Herbs are a product that is in great demand by the public. With so many enthusiasts of herbal products, there is a need for product availability to increase sales transactions for these products. To increase sales transactions for these products, one process that can be done is to predict the sales of herbal products, with data used from January 2018 to December 2019 at the An Nabawi herbal shop. The prediction process is carried out using the Monte Carlo method and to simplify the prediction process a web-based system with the PHP programming language is implemented to make it easier. With the Monte Carlo method used in this study to predict sales of herbal products so that the leadership can use it to make decisions on the availability of herbal products in the shop. The sales prediction results obtained from the Monte Carlo simulation process with an accuracy rate of 92,07%. In this way, the Monte Carlo method can be applied to predict the future sales of herbal products and can be used by store leaders to make decisions regarding the availability of herbal products.

Keywords: Sales, Herbs, Transactions, Monte Carlo, Predictions