ISSN 1858 - 4993

VOLUME X / NO. 27 / JUNI 2014

Teknologi

JURNAL ILMIAH DAN TEKNOLOGI

- **ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN MATERIAL BAHAN BAKU PADA PRODUK TX 108 LDN DENGAN METODE *MATERIAL REQUIREMEN PLANNING***
  Dadang Kurnia, Jimmy Sinaga

- **PERENCANAAN KAPASITAS PRODUKSI DENGAN MODEL TRANSPORTASI BERBASIS PERIODE WAKTU**
  Sewaka, Selamet

- **ANALISA DATA PENGUNJUNG TERHADAP PENJUALAN PIZZA DENGAN METODE REGRESI DAN KORELASI *LINIER* SEDERHANA DI RESTAURANT GIAN PIZZA BINTARO**
  Dadang Kurnia, Suhata

FAKULTAS TEKNIK DAN FAKULTAS MIPA

Universitas Pamulang

Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang Barat – Pamulang Tangerang Selatan, Banten
Telp (021) 7412566, Fax (021) 7412491, e-mail : \\http.www.unpam.ac.id

ISSN 1858-4993

Teknologi

JURNAL ILMIAH DAN TEKNOLOGI
FAKULTAS TEKNIK DAN FAKULTAS MIPA
UNIVERSITAS PAMULANG
VOLUME X, NOMOR 27 JUNI 2014

Pelindung
Rektor Universitas Pamulang

Penasehat
Wakil Rektor I
Wakil Rektor II
Wakil Rektor III

Penaggung Jawab
Ir. Sarwani, MT,MM

Pemimpin Redaksi
Dr.Ir.Heri Budi Wibowo, MT

Dewan Redaksi
Ir.Atang Susila M.Eng,Ir. Heri Adriel, MT,Ir.Koes Indra Kusuma,Ir.Heri Budirjo,MT Dr. Ir. Mardiyanto, MT, Dr.Ir.Sudarno,DEA.
Dr.Ir. Hedro Tjahyono,DEA.

Redaksi Pelaksana
Kartika Sekarsari,ST.MT, Eva Siti Khuzaeva S.Si.M.Si, Ir. Suwoto,MT.
Ir. Dedeng Kurnia,MM, Ir. Iwa Sewaka, MM

Sekretariat
Iman Sugiman, Agus Supriyadi, Yogi Ibrahim

Alamat Penerbit & Redaksi
Fakultas Teknik Dan Fakultas MIPA
Universitas Pamulang
Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang Barat – Pamulang Tangerang Banten
Telp (021) 7412566, Fax (021) 7412491

Teknologi Jurnal Ilmiah dan Teknologi terbit 3 kali dalam 1 tahun
pada bulan February, bulan Juni, dan bulan Oktober

Teknologi
JURNAL ILMIAH DAN TEKNOLOGI
ISSN 1858 - 4985

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i
DAFTAR ISI ii

- PERENCANAAN KAPASITAS PRODUKSI DENGAN MODEL TRANSPORTASI BERBASIS PERIODE WAKTU
  Sewaka, Selamet 1-23

- ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN MATERIAL BAHAN BAKU PADA PRODUK TX 108 LDN DENGAN METODE *MATERIAL REQUIREMEN PLANNING*
  Dedang Kurnia, Jimmy Sihaga 24-36

- ANALISA DATA PENGUNJUNG TERHADAP PENJUALAN PIZZA DENGAN METODE REGRESI DAN KORELASI LINIER SEDERHANA DI RESTAURANT GIAN PIZZA BINTARO
  Dedang Kurnia, Suhata 37-56

Teknologi
Jurnal Ilmiah dan Teknologi
Fakultas Teknik dan Fakultas MIPA
Universitas Pamulang

Vol.X /No.27/Juni/2014

Teknologi ISSN 1858 - 4993
JURNAL ILMIAH DAN TEKNOLOGI

ANALISA DATA PENGUNJUNG TERHADAP PENJUALAN PIZZA DENGAN METODE REGRESI DAN KORELASI *LINIER* SEDERHANA DI RESTAURANT GIAN PIZZA BINTARO

"Dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang"

Suhata. Dadang Kurnia

ABSTRAK

Restaurant Gian Pizza adalah suatu perusahaan di Indonesia yang bergerak di bidang jasa makanan dengan berbagai macam jenis pizza yang di hasilkan. Pertumbuhan restaurant cepat saji di Indonesia menunjukan perkembangan yang sangat pesat, tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana restaurant dapat menganalisa data pengunjung dan data penjualan untuk melakukan perbaikan. Pada Regresi *Linier* sederhana akan membicarakan masalah pandangan atau peramalan sebuah variabel dependen Y (Terikat) dengan sebuah variabel independen X (Tak Terikat) yang telah diketahui nilainya. Model persamaan *linier* yang digunakan di sini adalah Y= a + bx. Pada Korelasi Linier Sederhana dalam hal ini kita akan membicarakan masalah pengukuran hubungan antara dua perubahan x dan y. Setelah menganalisis data pengunjung dan data penjualan dengan Metode Regresi *Linier* dan Korelasi Linier sederhana di dapat hasil persamaan Regresi *Linier* adalah Y= 39,87 + 1,257X dan Koefisien Korelasi adalah Sebesar r= 0,985. Yang artinya, hubungan kedua variabel tersebut sangat kuat. Dalam uji Validitas dan Reabilitas adalah *koefisien* korelasi (r) berdasarkan data tersebut adalah: 0,985 > 0,05, jika korelasi 0,985 menujukan adanya hubungan *linier* yang sangat baik antara X dan Y. Jika angka signifikansi penelitian > 0,05. HO diterima dan HI ditolak. korelasinya positif menunjukan bahwa hubungan antara frekuensi pengunjung (y) dengan penjualan pizza (x). Dan jika target di naikan 2kali lipat dari penjualan tertinggi tahun 2013 yaitu 292*item* perbulan, maka diperkirakan rata-rata pengunjung sebesar 407 orang.

Kata Kunci: Restaurant, Metode Regresi, Metode Korelasi *Linier* Sederhana

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Saat ini, iklim kompetisi dalam dunia perdagangan semakin terasa. Di sisi lain perubahan lingkungan yang demikian pesat semakin mendukung kompetisi yang sedang terjadi saat ini. Karena yang dibutuhkan dalam dunia jasa adalah penjualan atau pemasaran yang baik terhadap pelanggan akan berdampak positif bagi peningkatan penjualan.

Tujuan pemasaran dari masing-masing restaurant adalah meningkatkan kontinuitas untuk dapat memenuhi permintaan sehingga dapat merebut bagian pasar yang ada.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menganalisa data pengunjung dan data penjualan dengan Metode Regresi dan Korelasi Liner Sederhana?
2. Bagaimana mencapai target penjualan dalam hubungannya dengan perkiraan data pengunjung yang datang?

3. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan untuk memperoleh hasil penelitian yang sesuai dengan tujuan penelitian, maka agar pembahasan tidak terlalu luas maka penelitian membatasi ruang lingkup penelitian ini dengan menetapkan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Pengolahan data menggunakan Metode Regresi dan Korelasi Linier Sederhana
2. Data yang diambil adalah data bulan Januari 2013 s/d Desember 2013.
3. Pengolahan data dilakukan mengunakan Metode *Statistic* dengan *Software* SPSS

4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa data pengujung dan data penjualan dengan Metode Regresi dan Korelasi Linier Sederhana
2. Untuk mengetahui perkiraan pengunjung yang datang sehingga mencapai target penjualan.

5. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi Penulis adalah memperoleh pengalaman untuk dapat memecahkan permasalahan mengenai kualitas pelayanan terhadap pengunjung untuk meningkatkan penjualan dan dengan menerapkan ilmu yang telah di peroleh selama menjalani perkuliahan
2. Bagi Perusahaan adalah menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam menyusun rencana peningkatan penjualan di masa mendatang

3. Bagi Khalayak Umum adalah dapat dijadikan bahan referensi untuk pengajian lebih lanjut terutama yang berkaitan dengan masalah yang di bahas dalam penelitian dan dapat bermanfaat bagi masyarakat.

LANDASAN TEORI

1. Pengertian Data

Data merupakan *input* atau masukan bagi suatu sistem informasi. Data adalah sekelompok simbol-simbol tertentu yang menpunyai makna, kuantitas, tindakan, obyek, dan lain sebagainya (halim, 1995).

2. Pengertian Pemasaran

Pertama-tama yang harus kita mengerti sebelum kita melangkah jauh dalam seluk beluk pemasaran adalah apakah pengertian pemasaran itu sendiri. Pemasaran adalah salah satu kunci pokok dalam kegiatan perusahaan dalam suatu proses yang dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup (*Suvive*) agar perusahaan dapat berkembang dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yaitu memperoleh keuntungan (laba) dari penjualan produk-produk yang dihasilkan atau diproduksi perusahaan.Inti dari pemasaran (*marketing*) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah "memenuhi kebutuhan dengan cara yang mengutungkan" (Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, 1997).

3. Proses Pemasaran

Menurut Kotler (1997), dalam setiap unit bisnis pemasaran memainkan peran dalam menbantu mencapai sasaran strategi disini adalah prosses mengembangkan dan memelihara strategi yang cocok antara tujuan dan kemampuan organisasi serta peluang pemasaran yang berubah. Peran dan aktivitas pemasaran dalam organisasi yang meringkas seluruh proses pemasaran dan kekuatan yang mempengaruhi pemasaran perusahaan.

Proses pemasaran berfungsi dalam:

1. Menganalisa Peluang Pemasaran
2. Memilih Pasaran Sasaran
3. Mengembangkan Bauran Pemasaran
4. Mengelolah Usaha Pemasaran