

ABSTRAK

Persaingan di bidang bisnis di era globalisasi saat ini yang semakin ketat membuat beberapa perusahaan untuk mendorong para karyawannya untuk dapat memenuhi target penjualan. Permintaan pelanggan yang berubah setiap harinya menuntut para perusahaan lebih detail dalam perencanaan strategi untuk meningkatkan penjualan setiap harinya. Salah satu yang dapat dilakukan pihak manajemen adalah melakukan prediksi penjualan (*sales forecasting*). Azmeela merupakan brand yang menjual keudung dengan beragam jenis keurudung. Toko Azmeela selama ini mengalami penjualan fluktuatif hal ini dikarenakan belum adanya sistem prediksi yang diterapkan. Tujuan penelitian ini membuat sistem berbasis web dengan Teknik menggunakan metode *Least Square*. Sehingga melalui sistem ini perusahaan dapat menyusun strategi penjualan. Dengan sistem berbasis web ini maka peneliti maupun pengguna aplikasi web dapat dengan mudah untuk memprediksi penjualan berdasarkan dengan data yang sebelumnya sudah ada dengan mudah dan efisien.

Kata Kunci : penjualan, prediksi, *Least Square*