

ABSTRAK

Brodo Store merupakan salah satu perusahaan pendistribusian produk sepatu kulit *brand* lokal yang telah berjalan lebih dari 8 tahun. Brodo Store berkantor pusat di Kota Bandung dan memiliki 11 cabang dan salah satu cabangnya berada di Yogyakarta. Brodo Store sering dikunjungi oleh para konsumen karena harga produk di Brodo Store cukup terjangkau dan produk penjualan yang beraneka ragam.

Namun dalam beberapa tahun terakhir persaingan di industri ini cukup besar, karena banyak pesaing-pesaing baru yang datang. Perusahaan tersebut beberapa tahun terakhir cukup stabil, terjadi peningkatan namun tidak signifikan seperti yang diharapkan oleh perusahaan. Ada bulan-bulan tertentu yang bisa dikatakan penjualan naik dan ada bulan-bulan tertentu penjualan bisa dikatakan turun. Kurangnya perhatian terhadap review pasar juga bisa berdampak pada tingkat penjualan. Karena permasalahan yang kerap muncul maka sering terjadi barang yang *overstock* di gudang karena barang tidak laku. Produk dengan tingkat kelarisan yang kurang akan sangat merugikan pada store. Tidak menutup kemungkinan produk sepatu ini menemui kendala dalam persaingan di masa depan. Terutama Brodo Store merupakan brand lokal yang masih baru dan berkembang sehingga Brodo Store harus lebih jeli untuk memasarkan produk unggulannya agar penjualan semakin baik dan merk sepatu Brodo semakin dikenal.

Hasil penelitian ini adalah berupa sistem prediksi penjualan produk sepatu dengan metode Backpropagation. Dari hasil pengujian alpha test mendapatkan hasil sangat baik dan baik sebesar 91.9% dan hasil beta test mendapatkan hasil sangat baik dan baik sebesar 100% dari respon manager store.

Kata Kunci: Prediksi, Jaringan Syaraf Tiruan, Penjualan.