



**PROYEKSI PENJUALAN PRODUK PUPUK UREA  
PADA PT. PERTANI (PERSERO) UNIT  
PEMASARAN PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE OKTOBER  
2016 – JUNI 2017**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**HARRY ANSYARI LUBIS  
NIM. 12 230 0097**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



**PROYEKSI PENJUALAN PRODUK PUPUK UREA  
PADA PT. PERTANI (PERSERO) UNIT  
PEMASARAN PADANGSIDIMPUAN  
PERIODE OKTOBER  
2016 – JUNI 2017**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**HARRY ANSYARI LUBIS  
NIM. 12 230 0097**

**Pembimbing I**

**Muhammad Isa, ST, MM**  
NIP. 19800605 201101 1 003

**Pembimbing II**

**Hamni Fadlilah Nasution, MPd**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 Kode Pos 22733

Judul : Skripsi  
a.n. HARRY ANSYARI LUBIS  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, November 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
di  
Padangsidimpuan

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. HARRY ANSYARI LUBIS yang berjudul: "PROYEKSI PENJUALAN PRODUK PUPUK UREA PADA PT. PERTANI (PERSERO) UNIT PADANGSIDIMPUAN PERIODE OKTOBER 2016 – JUNI 2017", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang Munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pembimbing I

**Muhammad Isa, ST, MM**  
NIP. 19800605 201101 1 003

Pembimbing II

**Hamni Fadilah Nasution, MPd**

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang  
yang bertanda tangan di bawah ini:

: **HARRY ANSYARI LUBIS**  
: 12 230 0097  
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ ES-2  
Judul Skripsi : **Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea pada PT. Pertani  
(Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan Periode Oktober  
2016 – Juni 2017**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah  
pangkal lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan  
kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 Tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat  
simpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi  
seperti mana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 Tahun 2014 tentang kode etik mahasiswa,  
pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan  
aturan dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 04 November 2016  
Saya yang menyatakan,



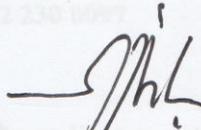
**HARRY ANSYARI LUBIS**  
NIM. 12 230 0097

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS  
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin No. 10  
Telp. (0634) 22880 Fax (0634) 24022 Kode Pos 22733

**DEWAN PENGUJI**  
**SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : Harry Ansyari Lubis  
**NIM** : 12 230 0190  
**JUDUL SKRIPSI** : Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada  
PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran  
Padangsidimpuan Periode Oktober 2016 -  
Juni 2017

**Ketua**



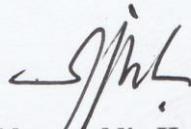
**Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**Sekretaris**

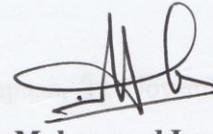


**Muhammad Isa, ST., MM**  
NIP. 19800605 201101 1 003

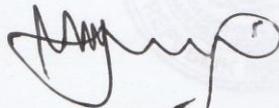
**Anggota**



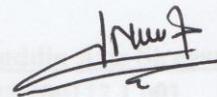
1. **Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001



2. **Muhammad Isa, ST., MM**  
NIP. 19800605 201101 1 003



3. **Mudzakkir Khotib Siregar, M.A**  
NIP. 19721121 199903 1 002



4. **Nofinawati, M.A**  
NIP. 19821116 201101 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan  
Tanggal/Pukul : 18 November 2016/ 09.00 WIB s/d Selesai  
Hasil/Nilai : 71,25 (B)  
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 2,9  
Predikat : BAIK



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 Kode Pos 22733

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan Periode Oktober 2016 – Juni 2017**

NAMA : **HARRY ANSYARI LUBIS**

NIM : **12 230 0097**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar

**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 21 November 2016  
Dekan,



**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001

## KATA PENGANTAR

*Bismillaahirrahmaanirrahiim.*

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa mencurahkan kelapangan hati dan kejernihan pikiran sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dalam waktu yang tidak terlalu lama. Salawat serta salam kepada junjungan alam Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa ajaran Islam demi keselamatan dan kebahagiaan kita semua. Semoga kita mendapat syafaatnya di *yaumul akhir* kelak. Amin Ya *Rabbal Alamin*.

Penyusunan skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapatkangelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. Skripsi ini berjudul: **“Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan Periode Oktober 2016 – Juni 2017”**.

Dalam menyusun skripsi ini, peneliti banyak mengalami hambatan dan rintangan. Namun berkat bantuan dan bimbingan dari dosen pembimbing, keluarga, sahabat dan orang-orang yang istimewa bagi peneliti, baik yang bersifat material maupun inmaterial, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Pada kesempatan ini dengan sepenuh hati peneliti mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Wakil-wakil Rektor, Bapak dan Ibu Dosen, serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah memberikan dukungan moril kepada peneliti selama perkuliahan.
2. Bapak Dr. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, ibu Rosnani Siregar, M.Ag, bapak Darwis Harahap, M.Si dan bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan di lingkungan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Padangsidempuan dan sekaligus sebagai pembimbing I yang telah

menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Ngadirin, SE, selaku Pimpinan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan, yang telah bersedia memberikan data yang diperlukan peneliti untuk menentukan hasil penelitian.
5. Ibu Hamni Fadlilah Nasution, MPd sebagai pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak H. Mhd. Mahmud Nasution, Lc.MA., selaku Penasihat Akademik peneliti yang membimbing peneliti selama perkuliahan.
7. Bapak Kepala Perpustakaan serta Pegawai Perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak Suwarno, selaku Bendaharawan Material PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan yang telah membantu peneliti untuk mendapatkan data yang diperlukan peneliti.
9. Teristimewa untuk yang terkasih Ayahanda (Awaluddin Lubis) dan Ibunda (Safridawati Nasution). kakak Mia Andryani Lubis dan adik Andry Ansyari Lubis, yang tak pernah lelah untuk menyemangati, memberikan pengorbanan yang tiada terhingga hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat dan yang terkasih umumnya seluruh mahasiswa dan lokal ES-2 MB-1 angkatan 2012 dan khususnya (*spesial*) Dian Martua Harahap, Khoirum Al Hafiz Nasution, Muhammad Rif'an Nasution, Muhammad Yamin Hasibuan, Rijnal Zuhdi Siregar, Ridho Safaat, Bungkus Ade Irawan, Khairul Anwar Rambe, Mahmudi Haspatam, Ramadan Harahap, Fadil Akbar, Yasrida Nainggolan, Desmi Irayanti, Masniari dan Winda Yanti Hasibuan.

Bantuan, bimbingan dan motivasi yang telah bapak/ibu, saudara-saudara dan para sahabat berikan sangat berharga bagi kelancaran penyusunan skripsi

peneliti. Semoga Allah dapat memberi imbalan dari apa yang telah Bapak/Ibu, saudara-saudara dan para sahabat berikan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak demi kesempurnaan penulisan ilmiah selanjutnya.

Padangsidempuan, 04 November 2016

Peneliti



**HARRY ANSYARI LUBIS**

**NIM. 12 230 0097**

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
------------	------	-------------	------------

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan adalah Sistem Transliterasi Arab – Latin berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan Nomor 0543 b/u/1987 tertanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan Transliterasinya dengan huruf lain.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	bā`	B	Be
ت	tā`	T	Te
ث	śā	Ś	es (dengan titik di atasnya)
ج	jīm	J	Je
ح	hā`	H	ha(dengan titik di bawahnya)
خ	khā`	Kh	ka dan kha
د	dal	D	De
ذ	zal	Ż	zet (dengan titik di atasnya)
ر	rā`	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sīn	S	Es
ش	syīn	Sy	es dan ye

ص	ṣād	Ṣ	es (dengan titik di bawahnya)
ض	dād	D	de (dengantitik di bawahnya)
ط	ṭā`	Ṭ	te (dengantitik di bawahnya)
ظ	zā`	Z	zet (dengantitik di bawahnya)
ع	‘ain	...‘...	komaterbalik (di atas)
غ	gain	G	Ge
ف	fā`	F	Ef
ق	qāf	Q	Qi
ك	kāf	K	Ka
ل	lām	L	El
م	mīm	M	Em
ن	nūn	N	En
و	wāwu	W	We
هـ	hā`	H	Ha
ء	hamzah	,	apostrof, tetapi lambang ini tidak dipergunakan untuk hamzah di awal kata
ي	yā`	Y	Ye

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### 1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
-------	------	-------------	------

	Fathah	A	a
	Kasrah	I	I
	Dammah	U	U

Contoh :

كَتَبَ – kataba                      يَذْهَبُ – yazhabu

فَعَلَ – fa'ala                      سُئِلَ – su'ila

ذُكِرَ – zukira

## 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ – kaifa                      هَوْلَ – haula

## C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
	Dammah dan Wau	ū	u dan garsi di atas

Contoh:

قَالَ – qāla

قِيلَ – qīla

رَمَى – ramā

يَقُولُ – yaqūlu

#### D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

1. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

2. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh :

رَوْضَةَ  
الأطفال - raudah al-aṭfāl  
- raudatul aṭfāl

المدينة  
المنورة - al-Madīnah al-Munawwarah  
- al-Madīnatul-Munawwarah

طلحة - talhah

#### E. Syaddah

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا – rabbanā

نَزَّلَ – nazzala

الْبِرِّ – al-birr

الْحَجِّ – al-hajju

نُعِمَّ – nu''ima

#### F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال. Namun, dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

##### 1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

##### 2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung/hubung.

Contoh:

الرَّجُلُ – ar-rajulu

السَّيِّدَةُ – as-sayyidatu

الشَّمْسُ – asy-syamsu

الْقَلَمُ – al-qalamu

الْبَدِيعُ – al-badī'u

الْجَلَالُ – al-jalālu

### G. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh :

1. Hamzah di awal:

أَمِرْتُ – umirtu

أَكَلَ – akala

2. Hamzah di tengah:

تَأْخُذُونَ – ta'khuzūna

تَأْكُلُونَ – ta'kulūna

3. Hamzah di akhir:

شَيْءٌ – syai'un

النَّوْءُ – an-nau'u

### H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara; bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

Contoh :

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ - Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn  
- Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ - Fa aufū al-kaila wa al-mīzāna  
- Fa aufū-lkaila wa-lmīzāna

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَهَا  
وَمُرْسَهَا - Bismillāhi majrêhā wa mursāhā

وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حِجُّ  
الْبَيْتِ - Wa lillāhi alā an-nāsi hijju al-baiti  
manistatā'a ilaihi sabilā

مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا  
- Wa lillāhi alan-nāsi hijjul-baiti  
manistatā'a ilaihi sabilā

## I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ - Wa mā Muhammadun illā rasūl.

إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ  
لِلنَّاسِ - Inna awwala baitin wudi'a lin-nāsi  
لِلَّذِي بِيكَّةٌ مُبَارَكًا  
- lallażī bi Bakkata mubārakan

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي  
أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ  
- Syahru Ramadāna al-lażī unzila fīhi  
al-Qur'ānu.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penyuylisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَقُرْبٌ قَرِيبٌ - Nasrum minallāhi wa fathun qarib.

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا - Lillāhi al-amru jamī'an  
- Lillāhiamru jamī'an

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ - Wallāhu bikulli syai'in 'alīmun.

## ABSTRAK

Nama : Harry Ansyari Lubis

Nim : 12 230 0097

Judul : Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan Periode Oktober 2016 – Juni 2017.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh sering terjadinya kelebihan (*over stock*) Produk Pupuk Urea maupun kekurangan (*stock out*) Produk Pupuk Urea yang menimbulkan terjadinya suatu masalah di Perusahaan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkiraan penjualan Produk Pupuk Urea pada periode Oktober 2016 sampai Juni 2017 di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan. Sehingga dapat disusun perencanaan persediaan Produk Pupuk Urea dan persediaan lainnya.

Teori-teori dalam penelitian ini berkaitan dengan ilmu Manajemen Operasional, Manajemen Pemasaran, Ekonomi Manajerial, Akuntansi Manajemen, Manajemen Produksi, Manajemen Persediaan, Manajemen Strategi dan Studi Kelayakan Bisnis. Maka, pendekatan yang dilakukan adalah beberapa teori yang berkaitan dengan perencanaan dan perkiraan penjualan serta mengaitkannya secara perspektif Islam.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode *Trend* yang terdiri dari 3 *trend*, yaitu *Trend Linier*, *Trend Parabolik* dan *Trend Eksponensial*. Kemudian ketiga *trend* ini dibandingkan dan yang memiliki kesalahan rata-rata terkecil (*Mean Squared Error/MSE*) akan dipilih untuk digunakan menentukan perkiraan penjualan di PT. Pertani Unit Pemasaran Padangsidimpuan. Sampel data yang digunakan adalah data penjualan dari bulan Januari 2014 sampai September 2016. Data yang diambil merupakan data berbentuk dokumentasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa persamaan yang layak digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan ialah dengan persamaan  $y = 267,423 + (-2,089)(x)$  persamaan tersebut diambil dari *trend* Linier, karena mempunyai tingkat kesalahan (MSE) terkecil yakni 46.318,639333. Dari persamaan tersebut dapat diketahui perkiraan pada bulan Oktober 2016 perkiraan yang diperoleh sebesar 196,397 Ton, bulan November 2016 sebesar 194,308 Ton, bulan Desember 2016 sebesar 192,219 Ton, bulan Januari 2017 sebesar 190,13 Ton, bulan Februari 2017 sebesar 188,041 Ton, bulan Maret 2017 sebesar 185,952 Ton, bulan April 2017 sebesar 183,863 Ton, bulan Mei 2017 sebesar 181,774 Ton dan bulan Juni 2017 179,685 Ton.

Kata Kunci : Perencanaan dan Perkiraan Penjualan.

## DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Lembar Pengesahan	
Surat Pernyataan Pembimbing	
Surat Pernyataan Keaslian Skripsi	
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi	
Berita Acara Ujian Munaqasyah	
Lembar Pengesahan Dekan FEBI IAIN Padangsidimpuan	
Abstrak.....	i
Kata Pengantar .....	ii
Pedoman Transliterasi Arab-Latin .....	v
Daftar Isi .....	xiii
Daftar Tabel.....	xv
Daftar Gambar .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	10
C. Batasan Masalah .....	10
D. Defenisi Operasional Variabel.....	11
E. Rumusan Masalah .....	12
F. Tujuan Penelitian .....	12
G. Kegunaan Penelitian .....	12
H. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>15</b>
A. Kerangka Teori .....	15
1. Perencanaan ( <i>Planning</i> ) .....	15
a. Pengertian Perencanaan .....	15
b. Manfaat Perencanaan .....	17
2. Perkiraan ( <i>forecasting</i> ) .....	18
a. Pengertian Perkiraan .....	18
b. Metode-Metode Perkiraan.....	19
3. Perkiraan ( <i>Forecasting</i> ) dalam Pandangan Islam.....	21
4. Pengertian Penjualan.....	24
a. Prinsip Jual Beli dalam Islam.....	25
b. Perilaku Bisnis yang Dilarang dalam Islam .....	26
5. Pengertian Perkiraan Penjualan ( <i>Forecasting Sell</i> ) .....	28
6. Karakteristik Perkiraan yang Baik .....	28
a. Akurasi .....	28
b. Biaya .....	29
7. Teknik Perkiraan ( <i>Forecasting</i> ).....	29
8. Pengukuran Ketelitian Perkiraan .....	32
B. Penelitian Terdahulu.....	34

C. Kerangka Pikir.....	40
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	42
B. Jenis Penelitian.....	42
C. Populasi dan Sampel.....	43
D. Teknik Pengumpulan Data.....	44
E. Teknik Analisa Data.....	44
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Umum PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	47
1. Sejarah Singkat PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	47
2. Visi, Misi, dan Tujuan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	48
3. Nilai-Nilai PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan .....	49
4. Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	50
5. Tugas dan Wewenang PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	51
B. Pengelolaan Data dan Hasil.....	53
1. Pengolahan Data.....	53
a. <i>Trend Linier</i> .....	54
b. <i>Trend Parabolik</i> .....	57
c. <i>Trend Eksponensial</i> .....	61
2. Hasil Pengolahan Data.....	64
3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data.....	66
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69

**Daftar Pustaka**  
**Daftar Riwayat Hidup**  
**Lampiran**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Keadaan Persediaan Produk Pupuk Urea Di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangdimpuan.....	8
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu .....	34
Tabel 4.1	Perumusan <i>Trend Linier</i> .....	54
Tabel 4.2	Perumusan MSE <i>Trend Linier</i> .....	56
Tabel 4.3	Perumusan <i>Trend Parabolik</i> .....	57
Tabel 4.4	Perumusan MSE <i>Trend Parabolik</i> .....	60
Tabel 4.5	Perumusan <i>Trend Eksponensial</i> .....	61
Tabel 4.6	Perumusan MSE <i>Trend Eksponensial</i> .....	64
Tabel 4.7	Hasil Pengelolahan Data .....	65
Tabel 4.8	Perkiraan Penjualan Produk Pupuk Urea Periode Oktober 2016 Sampai Juni 2017 .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pikir.....	40
Gambar 3.1	Flow Chart (Rencana Mencari Hasil Penelitian).....	45
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.....	51

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi membawa dampak munculnya metode-metode dan teknik manajemen yang lebih baik. Manajemen yang baik akan menciptakan persaingan pasar sempurna yang mengakibatkan perusahaan-perusahaan barang dan jasa untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Dalam menghadapi pasar persaingan sempurna, perusahaan harus dapat memperkirakan penjualannya pada masa yang akan datang.

Manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan sumber daya finansial, manusia, serta informasi suatu perusahaan untuk mencapai sasarnya. Para manajer harus mengawasi penggunaan seluruh sumber daya itu. Seluruh aspek pekerjaan seorang manajer akan dituntut untuk terjun dalam tiap aktivitas organisasi atau perusahaan selama jangka waktu tertentu.<sup>1</sup>

Pada umumnya, manajemen didefinisikan dalam empat fungsi spesifik dari *manager*, yaitu; 1) merencanakan ialah proses menetapkan sasaran dan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran perusahaan, 2) mengorganisasikan ialah proses menugaskan dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran, 3) memimpin

---

<sup>1</sup> Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert, *Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2006), hlm. 166.

ialah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi serta 4) mengendalikan ialah proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan.<sup>2</sup>

Apabila perusahaan dapat melakukan atau melaksanakan keempat fungsi manajemen yang diatas yakni merencanakan, mengorganisasikan, memimpin serta mengendalikan, maka perusahaan tersebut mempunyai manajemen yang baik. Keuntungan yang diperoleh apabila perusahaan memiliki manajemen yang baik, yaitu:

1. Tercapainya tujuan perusahaan. Manajemen dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi dan pribadi yakni mendapatkan keuntungan yang diharapkan dan memajukan perusahaan.
2. Menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan. Manajemen dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran dan kegiatan-kegiatan yang saling bertentangan dari pihak-pihak yang berkepentingan dalam organisasi, seperti pemilik dan karyawan, maupun kreditur, pelanggan, konsumen, *supplier*, serikat kerja, asosiasi perdagangan, masyarakat dan pemerintah.
3. Tercapainya efisiensi dan efektivitas. Suatu kerja organisasi dapat diukur dengan banyak cara yang berbeda. Salah satu cara yang umum adalah efisiensi dan efektivitas.<sup>3</sup>

---

12. <sup>2</sup> James A. F. Stoner dkk, *Manajemen Jilid 1*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1996), hlm. 10-

<sup>3</sup> T. Hani Handoko, *Manajemen Edisi 2*, (Yogyakarta: BPF, 2009), hlm. 6-7.

Manajemen sebagai ilmu memiliki kajian yang luas. Bidang-bidang tersebut meliputi; 1) Manajemen sumber daya insani yang membahas tentang pengelolaan karyawan dalam perusahaan dan organisasi, 2) Manajemen keuangan yang membahas tentang pengelolaan sumber daya keuangan perusahaan, 3) Manajemen pemasaran yang mengkaji tentang usaha-usaha pemasaran produk dan jasa, 4) Manajemen strategi dengan pembahasannya pada perencanaan strategi dan pengendaliannya dalam organisasi perusahaan, 5) Manajemen operasional dengan kajian utama kegiatan operasional, proses produksi barang dan jasa serta pengendalian persediaan dan pengaturan fasilitas yang ada. Menurut Dessler, manajemen operasional adalah sebagai rangkaian proses pengelolaan keseluruhan sumber daya perusahaan yang dibutuhkan dalam menghasilkan barang atau jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen.<sup>4</sup>

Kemajuan suatu perusahaan akan sangat bergantung kepada keberhasilan manajemen operasional perusahaan tanpa mengesampingkan bidang-bidang yang lain. Salah satu hal penting yang sering dilakukan seorang menejer operasional adalah membuat perkiraan penjualan (*Forecasting Sell*). Salah satu keputusan penting dalam perusahaan yang dilakukan oleh manajemen adalah merencanakan tingkat produksi dan barang atau jasa yang perlu disiapkan untuk masa mendatang. Penentuan tingkat produksi, yang merupakan tingkat penawaran, dipengaruhi oleh jumlah permintaan pasar yang dapat dipenuhi oleh perusahaan. Tingkat

---

<sup>4</sup> Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 350.

penawaran yang lebih tinggi dari permintaan pasar dapat mengakibatkan terjadinya pemborosan biaya. Tingkat penawaran yang lebih rendah dibandingkan dengan permintaan pasar yang dapat diraih mengakibatkan hilangnya kesempatan untuk memperoleh keuntungan, bahkan mengakibatkan hilangnya pelanggan karena beralih ke pesaing.

Langkah awal dalam perencanaan adalah mencoba untuk mengetahui pertumbuhan dan perkembangan yang terjadi dalam masyarakat, khususnya terhadap kebutuhannya. Pertumbuhan kebutuhan tersebut akan merupakan dasar dari rencana-rencana kerja yang harus dilakukan oleh perusahaan supaya dapat tercapai adanya keseimbangan yang menguntungkan bagi perusahaan tersebut.

Berkaitan dengan perencanaan kita dapat menelusurinya dalam khasanah Islam. Sebagai ajaran yang sempurna, Islam memberi tuntunan kepada umatnya dalam menjalani kehidupan dunia dan akhirat. Hal ini dapat dilihat dalam Al-Qur'an surah Al-Qashash ayat 77, Allah Berfirman:

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ اتِّكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ  
 نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۖ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ  
 وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ۖ



Artinya: Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain)

sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan. (Q.S : Al-Qashash : 77).<sup>5</sup>

Hal ini memperlihatkan bahwa Allah SWT, menghendaki supaya manusia bisa memperoleh keseimbangan untuk memperoleh keuntungan di dunia yang diidentikkan dengan segala perhiasan yang disukai manusia, serta memperoleh kebahagiaan akhirat yaitu surga. Caranya untuk mendapatkan keduanya ialah melakukan kebaikan dan perencanaan-perencanaan semasa hidupnya untuk melakukan yang baik dari suatu masa ke masa yang akan datang dan tidak melakukan perbuatan yang dilarang Allah SWT, (kerusakan) sekecil apa pun.

Untuk membantu tercapainya suatu keputusan yang terbaik diperlukan adanya suatu cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan. Salah satu alat yang diperlukan oleh manajemen dan merupakan bagian dari pengambilan keputusan adalah metode perkiraan. Metode perkiraan digunakan untuk mengukur atau menaksir keadaan satu atau beberapa variabel di masa yang akan datang.

Pendefinisian perencanaan mengandung sifat perkiraan. Dikatakan demikian karena secermat-cermat perencanaan dilakukan, tetap tidak lepas dari ketidakpastian, sebab faktor-faktor yang berpengaruh tersebut turut menentukan wujud masa depan yang diinginkan itu sulit diidentifikasi

---

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: J-ART, 2002), hlm. 390.

secara pasti. Resiko ketidakpastian rencana dapat diperkecil hingga seminimum mungkin dengan menggunakan teknik perkiraan.<sup>6</sup>

Perkiraan (*forecasting*) ialah suatu kegiatan didalam memprediksi kejadian di masa yang akan datang dengan menganalisis kejadian masa lalu. Sebuah perusahaan perlu melakukan perkiraan atau prediksi untuk mencapai tujuannya. Hal ini dikarenakan hasil dari perkiraan dapat digunakan sebagai informasi dalam perencanaan produksi, perencanaan penjualan, perencanaan volume persediaan, perencanaan laba dan sebagainya. Perkiraan pada dasarnya merupakan suatu taksiran, namun dengan menggunakan teknik-teknik tertentu maka perkiraan bukan hanya sekedar taksiran. Dapat dikatakan bahwa perkiraan tersebut merupakan taksiran ilmiah. Secara umum perkiraan digolongkan ke dalam dua bagian yakni, metode kualitatif dan kuantitatif.<sup>7</sup>

Perkiraan yang dilakukan dengan menganalisis data masa lampau dengan cara-cara atau metode-metode tertentu. Data masa lampau tersebut dikumpulkan, dipelajari, dihitung dan dianalisis serta menentukan model perkiraan terbaik sebagai metode perkiraan selayaknya digunakan dengan tingkat *error* terkecil.

Perusahaan berharap semakin baik dan tepat perkiraan yang dilakukan, maka perusahaan bisa lebih siap dan terarah dalam mempersiapkan semua rencana operasional yang diperlukan di masa yang akan datang, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai yang

---

<sup>6</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hlm. 61.

<sup>7</sup> Hendra Kusuma, *Manajemen Produksi*, (Yogyakarta: ANDI, 2009), hlm. 13-14.

diharapkan. Untuk memperoleh laba yang ditargetkan maka perusahaan memproduksi dan melakukan penjualan barang dan jasa. Oleh karena itu, perusahaan yang bergerak dalam hal penjualan barang dan jasa perlu melakukan perkiraan untuk penjualannya di masa yang akan datang, agar tercapai keseimbangan yang menguntungkan bagi perusahaan.

Hal tersebut berlaku pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan yang beralamat Jl. Letjen. S. Parman No. 14 Kam. Marancar sebagai suatu perusahaan yang menjual secara tunai produk pupuk urea yang bertujuan untuk mendapatkan *profit* dalam penjualan yang dilakukannya. Dalam mengembangkan dan menentukan persediaan produk pupuk urea pada masa yang akan datang, perusahaan harus melakukan banyak perencanaan-perencanaan yang salah satunya ialah perkiraan penjualan (*forecasting sell*).

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti di lapangan atau area lokasi PT. Pertani (Persero), sering terjadi permasalahan dalam pengaturan persediaan produk pupuk urea. Perusahaan ini kesulitan dalam memperkirakan kuantitas permintaan konsumen terhadap produk pupuk urea dari waktu ke waktu. Sering terjadi kekurangan *stock* barang habis sebelum waktu yang ditargetkan perusahaan dan sering juga terjadi kelebihan *stock* barang. Kedua hal tersebut akan merugikan perusahaan karena suatu waktu bisa kehilangan kesempatan mendapatkan keuntungan karena *stock* habis, namun disisi lain perusahaan akan menanggung biaya

persediaan yang tinggi dan uang menganggur yang tidak produktif pada persediaan apabila *stock* berlebih.

**Tabel I.1**  
**Keadaan Persediaan Produk Pupuk Urea Di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

<b>Bulan</b>	<b>Total Persediaan</b>	<b>Keadaan Persediaan</b>
Januari 2015	60 Ton	Kelebihan 40 Ton
Februari 2015	586,80 Ton	Cukup
Maret 2015	455,5 Ton	Kelebihan 8 Ton
April 2015	264,85Ton	Kelebihan 12 Ton
Mei 2015	316,20 Ton	Cukup
Juni 2015	211,50 Ton	Cukup
Juli 2015	51,85 Ton	Kekurangan 60 Ton
Agustus 2015	310,5 Ton	Cukup
September 2015	158,9 Ton	Cukup
Oktober 2015	267,95 Ton	Cukup
November 2015	349,42 Ton	Kelebihan 25 Ton
Desember 2015	579,05 Ton	Cukup
Januari 2016	20 Ton	Cukup
Februari 2016	80 Ton	Kelebihan 60 Ton
Maret 2016	830,8 Ton	Cukup
April 2016	402,00 Ton	Cukup
Mei 2016	336,00 Ton	Kekurangan 5 Ton
Juni 2016	183,15 Ton	Cukup
Juli 2016	120,7 Ton	Cukup
Agustus 2016	598,6 Ton	Kelebihan 28 Ton
September 2016	400,00 Ton	Cukup

*Sumber: Kantor PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan*

Tabel I.1 di atas menunjukkan keadaan persediaan barang dagangan (produk pupuk urea) pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan dari Januari 2014 sampai Agustus 2016. Keadaan tersebut jika dibiarkan terus akan merugikan perusahaan karena pelanggan akan kecewa dan potensial untuk beralih ke perusahaan pesaing ketika terjadi kekurangan persediaan dan sebaliknya ketika terjadi kelebihan barang

persediaan yang berlebih akan mengakibatkan tingginya biaya persediaan dan banyaknya uang menganggur yang tertanam pada persediaan dan tidak produktif.

Berdasarkan wawancara dengan pimpinan perusahaan diperoleh informasi bahwa perusahaan ini dalam memperkirakan kuantitas penjualan produk hanya berdasarkan kebiasaan saja. Perusahaan ini belum pernah menerapkan metode ilmiah dalam hal memperkirakan kuantitas penjualan. Peneliti memperkirakan hal tersebut merupakan salah satu penyebab seringnya terjadi kekurangan maupun kelebihan persediaan di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan. Kondisi seperti ini perlu di tangani dengan baik dan segera.

Dengan perkiraan yang dilakukan oleh suatu perusahaan maka akan memberikan manfaat yang banyak bagi suatu perusahaan, yakni membantu tercapainya suatu keputusan yang optimal, sistematis dan dapat dipertanggung jawabkan, mengukur dan menaksir keadaan dimasa datang dan yang paling utama ialah untuk menentukan jumlah produk yang perlu dibuat maupun di pesan sehingga tercapai keseimbangan yang menguntungkan perusahaan tersebut. Hal-hal tersebut membuat peneliti tertarik untuk meneliti perkiraan penjualan produk pupuk urea pada masa mendatang dengan judul: **“PROYEKSI PENJUALAN PRODUK PUPUK UREA PADA PT. PERTANI (PERSERO) UNIT PEMASARAN PADANGSIDIMPUAN PERIODE OKTOBER 2016-JUNI 2017.**

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang masalah di atas, dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terkait dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Sering terjadi kekurangan persediaan (*stock out*) produk pupuk urea pada waktu-waktu tertentu.
2. Sering terjadi juga kelebihan persediaan (*over out*) produk pupuk urea pada waktu-waktu tertentu.
3. Sistem persediaan barang yang kurang baik akibat dari kurang akuratnya penentuan persediaan terhadap *stock* produk pupuk urea.
4. Proses pengolahan laporan data penjualan perusahaan masih menggunakan sistem manual.
5. Masih minimnya pengetahuan perusahaan tentang metode ilmiah dalam hal memperkirakan penjualannya.
6. Belum optimalnya cara yang dilakukan perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar.
7. Berapa kuantitas perkiraan penjualan produk pupuk urea pada periode 8 (delapan) bulan ke depan pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.

## **C. Batasan Masalah**

Dengan maksud supaya penelitian ini lebih fokus membahas topik penelitian ini dibatasi hanya membahas Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea

pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan Periode Oktober 2016 sampai juni 2017.

#### **D. Definisi Operasional Variabel**

Untuk menghindari terjadinya kesalah pahaman terhadap istilah yang dipakai dalam judul penelitian, maka disini dibuat defenisi operasional variabel, guna menjelaskan istilah yang dipakai dalam penelitian ini. Defenisi yang terdapat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Perkiraan merupakan berbagai tingkat permintaan di masa yang akan datang disebut ramalan penjualan. Ramalan dapat dilakukan untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Perkiraan penjualan perusahaan merupakan tingkatan penjualan perusahaan-perusahaan yang diharapkan berdasarkan atas rencana pemasaran yang telah dipilih dan lingkungan pasar yang telah ditentukan. Seringkali dikacaukan antara perkiraan perusahaan dengan rencana pasaran perusahaan. perkiraan penjualan haruslah dipandang sebagai variabel yang tidak berdiri sendiri yang dipengaruhi antara lain oleh upaya pemasaran yang terencana.<sup>8</sup>
2. Persediaan produk pupuk urea ialah sejumlah material yang disimpan dan dirawat menurut aturan tertentu dalam tempat agar selalu dalam keadaan siap pakai dan ditatausahakan dalam buku perusahaan. Tujuan digunakan

---

<sup>8</sup> M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 46.

persediaan antara lain; memenuhi kebutuhan normal, memenuhi kebutuhan mendadak dan memungkinkan pembelian atas dasar jumlah ekonomis.<sup>9</sup>

### **E. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah di atas, peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti yaitu “berapakah proyeksi penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan Periode Oktober 2016 sampai Juni 2017?”

### **F. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui proyeksi penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsididimpuan Periode Oktober 2016 sampai Juni 2017.

### **G. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Bagi Peneliti:

Untuk menambah wawasan dan dapat memperoleh pengetahuan dan pengalaman yang akan membuka cakrawala berpikir yang lebih luas mengenai di siplin ilmu yang ditekuni selama ini.

---

<sup>9</sup> Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokopranoto, *Manajemen Persediaan*, (Jakarta: Grasindo, 2003), hlm. 4.

## 2. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi pihak manajemen PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan dalam merencanakan pemesanan produk pupuk urea pada masa yang akan datang.

## 3. Bagi Masyarakat

Untuk lebih mengenalkan kepada masyarakat tentang keberadaan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan sebagai salah satu produsen penjual produk pupuk di wilayah Kota Padangsidimpuan.

## 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat menambah referensi bagi peneliti lainnya yang membahas topik yang berkaitan.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk mendapatkan gambaran utuh secara menyeluruh mengenai penulisan penelitian ini, maka penulisan di susun sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian.

BAB II Landasan Teori yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III Metodologi Penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, instrumen pengumpulan data, uji validitas dan reabilitas, dan teknik analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian yang terdiri dari gambaran umum perusahaan, analisis data dan pembahasan.

BAB V Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Perencanaan (*Planning*)

###### a. Pengertian Perencanaan

Perencanaan (*planning*) merupakan jembatan yang penting antara masa kini dan masa depan yang mampu meningkatkan kemungkinan tercapainya hasil yang diinginkan. Perencanaan adalah proses usaha, mencari jalan paling efektif untuk meraih tujuan yang diinginkan, dan mempersiapkan diri untuk mengatasi beragam kesulitan yang tidak diharapkan dengan sumber daya yang memadai. Perencanaan adalah awal dari proses dimana seorang individu atau sebuah bisnis bisa mengubah impian kosong menjadi kenyataan (*pencapaian*). Perencanaan memungkinkan orang untuk menghindari jebakan bekerja sangat keras tetapi mendapatkan sangat sedikit.

Perencanaan adalah investasi di depan untuk meraih keberhasilan. Perencanaan membantu sebuah perusahaan mencapai pengaruh maksimal dari suatu usaha tertentu. Perencanaan memungkinkan perusahaan untuk mempertimbangkan berbagai faktor yang relevan dan berfokus pada mana yang terpenting. Perencanaan membantu memastikan perusahaan siap untuk semua kemungkinan yang masuk akal serta untuk semua perubahan yang akan dibutuhkan. Perencanaan memungkinkan perusahaan

untuk mengumpulkan sumber daya yang diperlukan dan menjalankan berbagai tugas dengan cara yang seefisien mungkin.

Perencanaan dapat memiliki dampak positif terhadap kinerja organisasional dan individu. Perencanaan memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi serta menarik manfaat dari berbagai peluang eksternal sekaligus meminimalkan dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Perencanaan lebih dari sekedar upaya memperhitungkan kemungkinan masa lalu dan masa kini ke masa depan. Perencanaan juga mencakup pengembangan misi, peramalan kejadian dan tren masa depan, penetapan tujuan, serta pemilihan strategi untuk dijalankan.<sup>1</sup>

Perencanaan berarti mengidentifikasi berbagai tujuan untuk kinerja organisasi di masa mendatang serta memutuskan tugas dan penggunaan sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya.<sup>2</sup> Perencanaan (*planning*) dapat didefinisikan sebagai hasil pemikiran yang mengarah ke masa depan, menyangkut serangkaian tindakan berdasarkan pemahaman yang mendalam terhadap semua faktor yang terlibat dan diarahkan kepada sasaran khusus. Dengan kata lain, perencanaan adalah penentuan serangkaian tindakan berdasarkan pemilihan dari berbagai alternatif data yang ada, dirumuskan dalam bentuk keputusan yang akan dikerjakan untuk masa yang akan datang dalam usaha mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Fred R. David, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 190-191.

<sup>2</sup> Richard L. Daft, *Era Baru Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hlm. 7.

<sup>3</sup> Muhammad Firdaus, *Manajemen Agribisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 26.

Rencana mengarahkan tujuan organisasi dan menetapkan prosedur terbaik untuk mencapainya. Disamping itu, rencana merupakan pedoman untuk:

- 1) Organisasi memperoleh dan menggunakan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.
- 2) Anggota organisasi melaksanakan aktivitas yang konsisten dengan tujuan dan prosedur yang sudah ditetapkan.
- 3) Memonitor dan mengukur kemajuan untuk mencapai tujuan, sehingga tindakan korektif dapat diambil bila kemajuan tidak memuaskan.<sup>4</sup>

b. Manfaat Perencanaan

Ada dua alasan dasar perlunya perencanaan, yakni dilakukan untuk mencapai; 1) “*protective benefits*” yang dihasilkan dari pengurangan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam pembuatan keputusan. 2) “*positive benefits*” dalam bentuk meningkatnya sukses pencapaian tujuan organisasi.

Perencanaan mempunyai banyak manfaat, yakni sebagai berikut:

- 1) Membantu manajemen untuk menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan lingkungan.
- 2) Membantu dalam kristalisasi persesuaian pada masalah-masalah utama.
- 3) Memungkinkan manajer memahami keseluruhan gambaran operasi lebih jelas.

---

<sup>4</sup> James A. F. Stoner, dkk, *Op. Cit*, hlm. 10-11.

- 4) Membantu penempatan tanggung jawab lebih tepat.
- 5) Memberikan cara pemberian perintah untuk beroperasi.
- 6) Memudahkan dalam melakukan koordinasi di antara berbagai bagian organisasi.
- 7) Membuat tujuan lebih khusus, terperinci dan lebih mudah dipahami.
- 8) Meminimumkan pekerjaan yang tidak pasti.
- 9) Menghemat waktu, usaha dan dana.<sup>5</sup>

## 2. Perkiraan (*forecasting*)

### a. Pengertian Perkiraan

Perkiraan (*forecasting*) adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan dimasa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Esensi perkiraan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola di waktu yang lalu dan penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-poyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu. Perkiraan memerlukan kebijakan, sedangkan proyeksi-proyeksi adalah fungsi-fungsi mekanikal.<sup>6</sup>

Perkiraan (*forecasting*) adalah seni dan ilmu memprediksi peristiwa-peristiwa yang akan terjadi dengan menggunakan data historis dan memproyeksikannya ke masa depan dengan beberapa bentuk model matematis.

---

<sup>5</sup> T. Hani Handoko, *Op.Cit*, hlm. 80-81.

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm. 260.

Perkiraan tidak saja dilakukan untuk menentukan jumlah produk yang perlu dibuat atau kapasitas jasa yang perlu disediakan, tetapi juga diperlukan untuk berbagai bidang lain (seperti dalam pengadaan, penjualan, personalia, termasuk perkiraan teknologi, ekonomi atau perubahan sosial budaya).

Dalam setiap perusahaan, bagian yang satu selalu mempunyai keterkaitan dengan bagian lain sehingga suatu perkiraan yang baik atau buruk akan mempengaruhi perusahaan secara keseluruhan.

#### b. Metode-Metode Perkiraan

Peramalan kadang-kadang dilakukan dengan metode “*top-down*”. Dalam kasus-kasus lainnya, sebaliknya, digunakan metode “*bottom-up*”. Dan dalam kasus-kasus lainnya lagi, pengalaman masa lalu diekstropolasi ke waktu mendatang dengan menggunakan berbagai prosedur matematikal dan statistikal.

##### 1) *Top-down Forecasting*

Metode “*top-down*” sering dimulai dengan penggunaan hasil-hasil peramalan berbagai kondisi bisnis umum yang dibuat oleh para ekonom dalam lembaga-lembaga pemerintah dan dalam perusahaan-perusahaan besar serta universitas-universitas. Ramalan-ramalan seperti ini secara ajeg muncul dalam publikasi-publikasi pemerintah dan swasta. Disamping itu ramalan-ramalan yang lebih terperinci dan dibuat menurut pesanan dibeli dari organisasi-organisasi yang

bergerak khusus dalam peramalan “*ekonometrik*” (peramalan kecenderungan ekonomi, penggunaan prosedur-prosedur statistikal dan metematikal).

## 2) *Bottom-up forecasting*

Metode *bottom-up* mulai dengan perkiraan permintaan produk akhir individual. Berapa banyak setiap produk akhir akan dapat dijual perusahaan tahun depan? Atau, berapa jam pelayanan yang akan diminta? Dalam metode ini para peramal menerima estimasi=estimasi dari orang-orang penjualan, para dealer (*distributor*), dan para langganan. Analisis juga perlu mengamati pola-pola penjualan di waktu yang lalu. Akhirnya, analisis menambahkan ramalan-ramalan produk lainnya dan memperoleh hasil peramalan total, yang disebut ramalan *agregat*.

Dalam kenyataannya, banyak perusahaan menggunakan kedua metode, *top-down* dan *bottom-up*, secara bersamaan dan mengkombinasikan kedua hasil proyeksinya menjadi suatu ramalan tunggal. Tetapi sebelum penetapan ramalan akhir, perusahaan juga mungkin menggunakan pendekatan “pendapat dewam eksekutif” (metoda “Delphi”) untuk “membenarkan” dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu hasil peramalan yang ditentukan secara lebih teknikal. Ramalan-ramalan disesuaikan ke bawah atau ke atas menurut

apa yang diperkirakan orang-orang puncak organisasi tentang waktu yang akan datang.<sup>7</sup>

### **3. Perkiraan (*Forecasting*) dalam Pandangan Islam**

Perkiraan atau penaksiran dalam Islam telah ada pada masa Nabi Yusuf, hal ini bermula sewaktu raja Mesir bermimpi melihat tujuh ekor lembu kurus memakan tujuh ekor lembu yang gemuk-gemuk dan melihat tujuh tangkai gandum yang hijau dan tujuh gandum yang kering. Para penasehat, dukun dan tukang ramal diperintahkan raja untuk mengartikan mimpinya, tetapi tidak ada seorang pun yang mampu memberikan jawaban yang memuaskan.

Raja sangat kecewa kepada para penasehat, dukun dan tukang ramalnya. Untunglah Nabo ingat akan kepandaian Nabi Yusuf yang mampu mengartikan atau memperkirakan mimpi dengan tepat. Kemudian, diutuslah Nabo untuk menemui Nabi Yusuf dan minta kepada Nabi Yusuf agar mau mengartikan mimpi tersebut. Nabi Yusuf bukan hanya bersedia mengartikan mimpi tersebut, ia malah menerangkan jalan keluar dari arti mimpi sang raja tersebut.

Arti dari mimpi raja tersebut ialah Mesir akan mengalami masa subur selama tujuh tahun dan mengalami paceklik selama tujuh tahun. Oleh karena itu, Nabi Yusuf memberikan saran dari penaksirannya agar hasil panen selama tujuh tahun di masa subur harus disimpan baik-baik, jangan dihambur-hamburkan untuk persediaan tujuh tahun masa paceklik.

---

<sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 255-257.

Mendengar penaksiran Nabi Yusuf tersebut sang raja sangat senang, kemudian raja membebaskannya dari penjara. Setelah sang raja mengetahui kebenaran dan kesucian Nabi Yusuf, terlebih setelah diketahuinya bahwa Nabi Yusuf orang yang cerdas dan mampu memberikan jalan keluar persoalan ekonomi kerajaan Mesir, maka sang raja mengangkat Nabi Yusuf sebagai Menteri Ekonomi kerajaan Mesir.<sup>8</sup>

Sejarah diatas, membuktikan bahwa manajemen sangatlah dibutuhkan dalam suatu organisasi atau perusahaan. Apabila manajemen perusahaan baik maka tujuan perusahaan tersebut akan terpenuhi dengan baik, begitu juga sebaliknya apabila manajemen perusahaan buruk maka perusahaan tidak dapat mencapai tujuannya. Fungsi-fungsi manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian.

Terkait dengan metode perkiraan, perkiraan merupakan bagian dari perencanaan. Seperti yang kita lihat diatas, langkah awal dari manajemen ialah melakukan perencanaan. Maju mundur atau bertahan atau tidaknya perusahaan dilihat dari perencanaan perusahaan dalam menentukan langkah-langkah perusahaan untuk selanjutnya.

Meskipun begitu, sebaik atau secermat apapun perencanaan dilakukan, rencana tersebut tetap tidak lepas dari risiko dan ketidakpastian, sebab faktor-faktor yang berpengaruh pada dan turut menentukan wujud masa depan yang diinginkan itu sulit diidentifikasi secara pasti. Risiko ketidakpastian rencana dapat diperkecil hingga seminimum mungkin dengan

---

<sup>8</sup> MB. Rahimsyah, *Kisah Teladan 25 Nabi dan Rasul*, (Surabaya: Zafanaraya, 2010), hlm. 58.

menggunakan teknik perkiraan. Dengan adanya teknik perkiraan dapat meminimalisasikan resiko ketidakpastian perusahaan. Apabila risiko ketidakpastian terminimkan maka perusahaan memberikan pelayanan yang memuaskan pada konsumen, pekerjaan perusahaan lebih mudah sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Berkaitan dengan tahapan perencanaan, dalam Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10, Allah SWT bersabda:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung (Q.S: Al-Jumu'ah : 10).<sup>9</sup>

Ayat diatas menjelaskan bahwa setelah menunaikan shalat, manusia diwajibkan dan diberikan keleluasaan dalam mencari penghidupan dengan jalan perniagaan yang diridhoi-Nya. Tetapi Allah SWT, menegaskan menjemput atau mencari rezeki yang sebanyak-banyaknya dengan penuh kesadaran untuk selalu mengingat-Nya dalam hati dan pemenuhan kewajiban melakukan perniagaan yang halal semata. Mengingat Allah dalam hal ini berarti juga pemenuhan kehidupan dengan tetap memegang cara-cara yang dibenarkan oleh-Nya.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Op. Cit*, hlm. 554.

<sup>10</sup> Dwi Suwikyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 78-

#### 4. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan suatu cara atau untuk mencapai keberhasilan dalam melakukan penjualan. Dalam menjalankan penjualan harus berdasarkan ilmu dan seni. Diusahakan agar penjualan dapat memperbesar jumlah penjualan dan menguntungkan serta memuaskan para pelanggan.<sup>11</sup>

Menurut Winardi, menjual dan membeli merupakan aktivitas-aktivitas pokok yang dilaksanakan selama proses *marketing*. Melalui usaha para penjual dan pembeli maka timbullah hak milik atas barang-barang.

Menurut Preston dan Nelson, penjualan adalah berkumpulnya seorang penjual dan pembeli dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti pertimbangan uang.

Mochtar dan Sukarno, penjualan adalah penyerahan bahan/barang dan jasa kepada yang memerlukan/pemakai dengan mendapatkan imbalan (jasa) atau dengan pengertian umum adalah pemindah tanganan hak atas bahan/barang dan jasa.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Dominick Salvatore, *Ekonomi Manajerial Dalam Perekonomian Global*, Di Terjemahkan Dari "Managerial Economics" Oleh Ihsan Setyo Budi, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 116.

<sup>12</sup> Yakob Wandikbo, dkk, "Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Sepeda Motor Honda Merek CBR 150cc Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Kec. Kalawat Maumbi Kab. Minahasa Utara", *Jurnal Acta Diurna*, April, Edisi, 2013, hlm. 3.

a. Prinsip Jual Beli dalam Islam

1) *Murabahah*

Secara bahasa *Murabahah* merupakan bentuk mutual (saling) dari kata *Ribh* yang artinya keuntungan, yakni penambahan nilai modal atau saling mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut terminologi ilmu fiqih, *Murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.<sup>13</sup>

2) *Salam*

Secara bahasa, *salam* atau *salaf* artinya terdahulu. Sedangkan, menurut terminologi ilmu fiqih, *salam* atau *salaf* adalah jual beli terhadap satu barang yang digambarkan dan dalam kepemilikan dengan pembayaran tunai dalam perjanjian, tetapi penyerahan barangnya tertunda. Dalam bermuamalah secara tidak tunai, Allah memerintahkan untuk menuliskannya.<sup>14</sup>

3) *Istishna'* (Pemesanan)

Secara bahasa, *istishna'* berarti pemesanan atau meminta dibuatkan. Sedangkan menurut terminologi ilmu fiqih, *istishna'* mengandung arti perjanjian terhadap barang jualan yang berada dalam kepemilikan penjual dengan syarat dibuatkan oleh penjual atau meminta dibuatkan dengan cara khusus sementara bahan bakunya dari pihak penjual.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), hlm. 247.

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm. 248.

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm. 249.

## b. Perilaku Bisnis yang Dilarang dalam Islam

### 1) Riba

Riba secara literal berarti peningkatan dan penambahan. Secara teknikal riba berarti penambahan jumlah hutang dalam waktu yang ditentukan karena masa pinjaman dipanjangkan waktunya, atau orang yang meminjam tidak mampu membayar pada waktu yang telah ditentukan. Sedangkan secara hukum fiqih, riba mengandung pengertian tambahan uang yang diberikan ataupun diambil dimana pertukaran uang tersebut dalam bentuk uang yang sama.<sup>16</sup>

### 2) Penipuan

Beberapa bentuk penipuan yang dilarang keras di dalam Al-Qur'an, sebagai berikut:

#### a) *Tathfif* (Curang dalam Timbangan)

Secara bahasa *tathfif* berarti berdikit-dikit, berhemat-hemat atau pelit. *Al-Muthafif*, orang yang mengurangi bagian orang lain tatkala dia melakukan timbangan/takaran untuk orang lain. Istilah ini dipergunakan dalam Al-Qur'an dengan merujuk secara khusus terhadap praktek kecurangan dalam timbangan dan takaran, dimana praktek ini merampas hak orang lain. Semua bentuk penipuan adalah dikutuk dan dilaknat Allah SWT.

---

<sup>16</sup> Mustaq Ahmad, *Etika bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Al-Kautsar, 2001), hlm. 126-127.

b) Tidak Jujur

Ketidajuran adalah bentuk kecurangan yang paling jelek.

Orang yang akan selalu berusaha melakukan penipuan pada orang lain, kapan dan dimana saja kesempatan itu terbuka bagi dirinya.<sup>17</sup>

c) Kebohongan dan Pengingkaran Janji

Kebohongan, tuduhan palsu, tuduhan yang tidak berdasar dan kesaksian palsu sangat dikutuk dan dilarang dengan tegas. Dusta kapan dan dimanapun sangatlah berbahaya. Dalam bidang bisnis, dampaknya akan sangat terasa dan tidak mungkin untuk diabaikan. *Statement* yang salah dalam perdagangan bukan hanya membahayakan konsumen, namun juga akan mendatangkan bahaya yang demikian berat bagi para produsen dan para pedagang.<sup>18</sup>

3) Penimbunan (*Ihtikar*)

Penimbunan atas dagangannya dan menantikan mahalanya harga pada saat itu menjual dengan harga setinggi-tingginya tidak dikehendaki oleh Allah dan Rasul-Nya. Allah juga melarang untuk menimbun harta.<sup>19</sup>

4) Spekulasi atau Ketidakpastian (*Gharar*).

Secara bahasa, *gharar* atau ketidakpastian mempunyai arti hal yang tidak diketahui atau bahaya tertentu. Ketidakpastian (*gharar*)

---

<sup>17</sup> *Ibid*, hlm. 137-138.

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm. 138-139.

<sup>19</sup> M. Suyanto, *Op.Cit*, hlm. 204.

adalah hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara/transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya.<sup>20</sup>

## 5. Pengertian Perkiraan Penjualan (*Forecasting Sell*)

Ada dua macam perkiraan penjualan yaitu perkiraan penjualan industri dan perkiraan penjualan perusahaan, yang keduanya dikelompokkan dalam berbagai tingkat penjualan.

Perkiraan penjualan industri digunakan untuk memperkirakan jumlah penjualan yang akan dicapai pada pasar yang relevan. Sedangkan, perkiraan penjualan perusahaan adalah tingkatan penjualan perusahaan-perusahaan yang diharapkan berdasarkan atas rencana pemasaran yang telah dipilih dan lingkungan pasaran yang telah ditentukan.<sup>21</sup>

## 6. Karakteristik Perkiraan yang Baik

Perkiraan yang baik mempunyai beberapa kriteria yang penting antara lain sebagai berikut:

### a. Akurasi

Akurasi dari suatu hasil perkiraan diukur dengan kebiasaan dan konsistensi perkiraan tersebut. Hasil perkiraan dikatakan bias bila perkiraan tersebut terlalu tinggi atau terlalu rendah dibandingkan dengan kenyataan yang sebenarnya terjadi. Hasil perkiraan dikatakan konsisten bila besarnya kesalahan relatif kecil. Keakuratan dari hasil perkiraan ini berperan penting dalam menyeimbangkan persediaan yang ideal, yaitu

---

<sup>20</sup>*Ibid*, hlm. 209.

<sup>21</sup> M. Mursid, *Op. Cit*, hlm. 46-47.

meminimasi penumpukan persediaan dan memaksimalkan tingkat pelayanan.

b. Biaya

Biaya yang diperlukan dalam pembuatan suatu perkiraan bergantung kepada jumlah item yang ditaksirkan, lamanya periode perkiraan dan metode perkiraan yang dipakai.<sup>22</sup>

## 7. Teknik Perkiraan (*Forecasting*)

Teknik perkiraan dengan metode perkiraan kuantitatif.

a. Teknik Perkiraan Kuantitatif

Perkiraan kuantitatif ini dipergunakan bila kondisi berikut terpenuhi:

- 1) Adanya informasi tentang masa lalu.
- 2) Informasi tersebut dapat dikuantitatifkan dalam bentuk data numerik.
- 3) Dapat diasumsikan bahwa beberapa aspek pola masa lalu akan terus berlanjut dimasa mendatang.

Metode perkiraan kuantitatif dapat dikelompokkan dalam dua jenis, yaitu:

a) Metode Kausal

Metode kausal adalah metode yang mengasumsikan bahwa faktor yang ditaksirkan menunjukkan adanya hubungan sebab akibat dengan satu atau beberapa variabel bebas (*independent*).

---

<sup>22</sup>Muhammad Ihsan Fauzi Rambe, “Perencanaan Aplikasi Peramalan Persediaan Obat-Obatan Menggunakan Metode Least Square (Studi Kasus: Apotik Mutiara Hati), *Jurnal Informatika*, Volume 6, No. 1, Maret, Edisi, 2005, hlm. 2.

## b) Metode Deret Berkala

Metode deret berkala adalah metode yang digunakan untuk menemukan pola deret variabel yang bersangkutan berdasarkan nilai-nilai variabel pada masa sebelumnya.

Metode inilah yang dilakukan dalam penelitian ini dengan menggunakan pola data *trend*. Data *trend* memiliki tiga cara, yaitu:

### (1) *Trend* Linier

*Trend* linier adalah suatu *trend* yang kenaikan atau penurunan nilai yang ditaksirkan naik atau turun secara linier. Variabel waktu sebagai variabel bebas dapat menggunakan tahunan, semesteran, kuartalan, triwulanan, bulanan ataupun mingguan. Waktu yang digunakan tersebut tergantung atau memakai model ini. Tetapi data-datanya harus tersedia sesuai dengan yang dibutuhkan. Persamaan *trend* linier dinyatakan sebagai berikut:

$$y = a + b x$$

Keterangan:

y = penjualan

a,b = konstanta

x = periode waktu

Untuk mendapatkan nilai a dan b digunakan metode kuadrat terkecil yang menghasilkan persamaan normalnya sebagai berikut:

$$\sum y = n \cdot a + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

(2) *Trend* Parabolik

*Trend* parabolik adalah *trend* yang nilai variabel tak bebasnya naik atau turun tidak secara linier atau terjadi parabola bila dibuat diagram pencar datanya. Persamaan *trend* parabolik adalah sebagai berikut:

$$y = a + b x + c(x^2)$$

Keterangan:

y = penjualan

a,b,c = konstanta

x = periode waktu

Dengan menggunakan metode kuadrat terkecil akan diperoleh persamaan normalnya sebagai berikut:

$$\sum y = n \cdot a + b \sum x + c \sum x^2$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2 + c \sum x^3$$

$$\sum x^2 y = a \sum x^2 + b \sum x^3 + c \sum x^4$$

### (3) *Trend* Eksponensial

*Trend* eksponensial adalah sebuah *trend* yang nilai variabel bebasnya naik secara berlipat ganda atau tidak linier.

Persamaan *trend* eksponensial adalah sebagai berikut:

$$y = a \cdot b^x$$

Keterangan:

y = penjualan

a,b = konstanta

x = periode waktu<sup>23</sup>

Untuk mendapatkan nilai a dan b dilakukan dengan metode kuadrat terkecil. Tetapi sebelumnya terlebih dahulu persamaan dilakukan logaritma yang hasilnya sebagai berikut:

$$\log y = \log a + x \log b^{24}$$

## 8. Pengukuran Ketelitian Perkiraan

Pemilihan diantara beberapa teknik dan metode yang digunakan didasarkan kepada ketelitian perkiraan. Adapun cara yang digunakan untuk mengukur ketelitian taksiran, yaitu:

---

<sup>23</sup>Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 20-26.

<sup>24</sup>Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis (Manajemen, Metode dan Kasus)*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 108.

a. Rata-rata kesalahan kuadrat (*Mean Squared Error/MSE*).

*Mean Squared Error* (MSE) adalah metode lain untuk mengevaluasi metode perkiraan. Masing-masing kesalahan atau sisa dikuadratkan. Kemudian dijumlahkan dan ditambahkan dengan jumlah observasi. Pendekatan ini mengatur kesalahan perkiraan yang besar karena kesalahan-kesalahan itu dikuadratkan. Metode itu menghasilkan kesalahan-kesalahan sedang yang kemungkinan lebih baik untuk kesalahan kecil, tetapi kadang menghasilkan perbedaan yang besar. Memiliki persamaan sebagai berikut:

$$MSE = \frac{e_i^2}{n}$$

Keterangan:

$e_i$  = selisih harga permintaan sebenarnya dengan perkiraan

$n$  = jumlah data

b. Rata-rata kesalahan Kuadrat (MAD, *Mean Absolute Deviation*).

Metode untuk mengevaluasi metode perkiraan menggunakan jumlah dari kesalahan-kesalahan yang absolut. *Mean Absolute Deviation* (MAD) mengukur ketepatan perkiraan dengan merata-ratakan kesalahan dugaan (nilai absolut masing-masing kesalahan). MAD berguna ketika mengukur kesalahan perkiraan dalam unit yang sama sebagai deret asli. Nilai MAD dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MAD = \frac{|e_i|}{n}$$

- c. Rata-rata persentase kesalahan absolut (MAPE, *Mean Absolute Percent Error*).

*Mean Absolute Percentage Error* (MAPE) dihitung dengan menggunakan kesalahan absolut pada tiap periode dibagi dengan nilai observasi yang nyata untuk periode itu. Kemudian, merata-rata kesalahan persentase absolut tersebut. Pendekatan ini berguna ketika ukuran atau besar variabel perkiraan itu penting dalam mengevaluasi ketepatan perkiraan. MAPE mengindikasikan seberapa besar kesalahan dalam memperkirakan yang dibandingkan dengan nilai nyata. Nilai MAPE dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MAPE = \frac{\frac{e_i}{x_i} \times 100}{n}$$

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah pada tabel sebagai berikut:

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

Nama Peneliti	Judul/Tahun	Hasil Penelitian
Aswin Nurman Pradana	Sistem Peramalan Persediaan Unit Mobil Mitsubishi Pada PT. Wicaksana Berlian Motor. (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia,	Hasil penelitian tersebut aplikasi yang dibangun dapat meningkatkan efektifitas proses pengelolaan data penjualan kendaraan di PT. Wicaksana Berlian Motor agar berjalan

	2013).	lebih efektif dan optimal, kemudian dapat membantu meramalkan persediaan stok kendaraan di PT. Wicaksana Berlian Motor dalam setiap periode kedepannya dengan menggunakan metode peramalan/ <i>Forecasting Single Exponential Smoothing</i> . <sup>25</sup>
Bob Marshall Sitorus	Analisis Peramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Tipe Bebek, Matik, Dan Sport Di Pt. Catur Putra Jaya Menggunakan Metode Kointegrasi. (Skripsi, Institute Pertanian Bogor, 2013).	Hasil penelitian Hasil analisis kointegrasi menunjukkan adanya hubungan penjualan antara jenis produk Matik, Bebek, dan Sport dalam jangka pendek maupun jangka panjang, hasil peramalan penjualan untuk periode enam bulan ke depan, nilai peramalan penjualan produk Matik mengalami penurunan, sedangkan nilai peramalan penjualan Bebek dan Sport mengalami peningkatan dan hasil akhir analisis kointegrasi memperlihatkan pengaruh positif paling besar ditemukan pada peningkatan penjualan Sport yang akan mempengaruhi peningkatan penjualan Matik sekaligus Bebek. Oleh karena itu, PT. Catur Putra Jaya Bekasi dapat menjadikan penjualan Sport sebagai prioritas pertama dalam pemasaran. Dengan pengaruh positif yang dapat diberikan Sport terhadap Matik dan Bebek sehingga

<sup>25</sup> Aswin Nurman Pradana “Sistem Peramalan Persediaan Unit Mobil Mitsubishi Pada PT. Wicaksana Berlian Motor”, (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia, 2013), hlm. 58.

		mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. <sup>26</sup>
Akhmat Tohir	Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar atau <i>Crude Palm Oil</i> (CPO) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta. (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).	Hasil penelitian tersebut metode <i>trend</i> kuadrat ( <i>non linier</i> ) terpilih menjadi metode peramalan terbaik karena metode tersebut memiliki nilai MSE ( <i>Mean Squared Error</i> ) terkecil dan berdasarkan perhitungan metode peramalan menggunakan metode <i>trend</i> kuadrat ( <i>non linier</i> ) dengan MSE sebesar 3017853457, diketahui nilai peramalan untuk satu tahun mendatang (tahun 2011) yaitu periode 85 sampai periode 96 adalah 213913 ton, 214562 ton, 215204 ton, 215836 ton, 216461 ton, 217077 ton, 217685 ton, 218284 ton, 218875 ton, 219458 ton, 220032 ton dan 220598 ton. Dengan jumlah total penjualan untuk tahun 2011 adalah sebesar 2.607.985 ton CPO. <sup>27</sup> Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa persamaan yang layak digunakan untuk menentukan prakiraan penjualan di UD. MULIA JAYA diambil dari metode <i>trend</i> parabolik, karena mempunyai kesalahan (MSE) terkecil dibandingkan dengan <i>trend</i> linier maupun <i>trend</i>
Yasrida Nainggolan	Prakiraan Penjualan Produk Minuman 350 ml Minute Maid Pulpy Orange Periode Maret 2016 – Desember 2016 pada UD. MULIA JAYA Padangsidimpuan. (Skripsi, Institute Agama Islam Negeri	

<sup>26</sup>Bob Marshall Sitorus “*Analisis Peramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Tipe Bebek, Matik, Dan Sport Di Pt. Catur Putra Jaya Menggunakan Metode Kointegrasi*”, (Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2013), hlm. 55.

<sup>27</sup> Akhmat Tohir, “*Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar atau Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta*”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), hlm. 52.

	Padangsidimpuan 2016).	<p>eksponensial. Dari persamaan tersebut dapat diketahui prakiraan penjualan pada bulan Maret 2016 sebanyak 1.818,579 PET, bulan April 2016 sebanyak 1.830,21 PET, Mei 2016 1.876,491 PET, Juni 2016 sebanyak 1.859,166 PET, Juli 2016 sebanyak 1.876,491 PET, Agustus 2016 sebanyak 1.895,714 PET, September 2016 sebanyak 1.916,835 PET, Oktober 2016 sebanyak 1.895,854 PET, November 2016 sebanyak 1.964,771 PET dan bulan Desember 2016 sebanyak 1.991,586 PET.</p> <p>Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa persamaan yang layak digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan di PT. Putra</p>
Dian Martua Harahap	<p>Perkiraan Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Februari 2016 – Desember 2016 di perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. (Skripsi, Institute Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 2016).</p>	<p>Surya Jaya Cabang Gunungtua ialah dengan persamaan <math>Y = (61, 12822451806) (0, 9966528183482)</math> kesalahan (MSE) terkecil yakni 1129, 5267559634. Dari persamaan tersebut dapat diketahui perkiraan pada bulan Februari perkiraan yang diperoleh sebesar 52 unit, bulan Maret sebesar 52 unit, bulan April sebesar 51 unit, bulan Mei sebesar 51 unit, bulan Juni sebesar 51 unit, bulan Juli sebesar 51 unit, bulan Agustus sebesar 51 unit, bulan September sebesar 50 unit, bulan Oktober sebesar 50 unit,</p>

		Bulan November sebesar 50 unit, bulan Desember sebesar 50 unit.
--	--	---

Perbedaan peneliti dengan ke Lima peneliti lainnya di atas adalah berkaitan dengan metode perkiraan penjualan yang digunakan oleh masing-masing peneliti dan teori-teori yang akan dipakai. Dalam skripsi Aswin Nurman Pradana, berbeda dengan penelitian yang dilakukan peneliti dalam hal metode yang digunakan peneliti di sini menggunakan metode *Trend* sedangkan saudara Aswin menggunakan metode perkiraan/*Forecasting Single Exponential Smoothing*. Adapun tempat penelitian Aswin Nurman Pradana pada PT. Wicaksana Berlian Motor, sedangkan peneliti bertempat pada PT. Pertani (Persero).

Perbedaan penelitian ini dengan skripsi Bob Marshall Sitorus adalah dalam hal metode yang dipakai. Pada penelitian Bob Marshall Sitorus metode yang digunakan adalah metode Kointegrasi. Uji Kointegrasi dilakukan setelah data penjualan dianalisis, sehingga akan diketahui data tersebut stationer atau tidak stasioner. Data penjualan yang bersifat tidak stasioner maka model yang digunakan untuk analisis perkiraan adalah *Vector Error Correction Model* (VECM), sedangkan sebaliknya apabila data penjualan bersifat stasioner maka model yang digunakan untuk analisis perkiraan adalah *Vector Autoregression* (VAR), sedangkan penelitian ini menggunakan metode *Trend*. Adapun tempat penelitian Bob Marshall Sitorus pada PT. Catur Putra Jaya, sedangkan peneliti bertempat pada PT. Pertani (Persero).

Perbedaan skripsi Akhmat Tohir dengan penelitian ini adalah metode analisis datanya juga. Memang pada dasarnya metode yang digunakan adalah sama-sama metode *Time Series*, hanya saja pada penelitian ini peneliti menggunakan 3 bagian *Time Series* saja yakni *Trend Linier*, *Trend* Parabolik dan *Trend* Eksponensial, sedangkan dalam skripsi Akhmat Tohir terdiri dari banyak bagian, yakni Metode naïf (*naive*), metode rata-rata bergerak sederhana (*moving average*), metode pemulusan eksponensial tunggal (*single exponential smoothing*), metode pemulusan eksponensial ganda (*double exponential smoothing*), metode indeks musiman, metode *trend* dan metode Boks – Jenkins. Adapun tempat penelitian Akhmat Tohir pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB), sedangkan peneliti bertempat pada PT. Pertani (Persero).

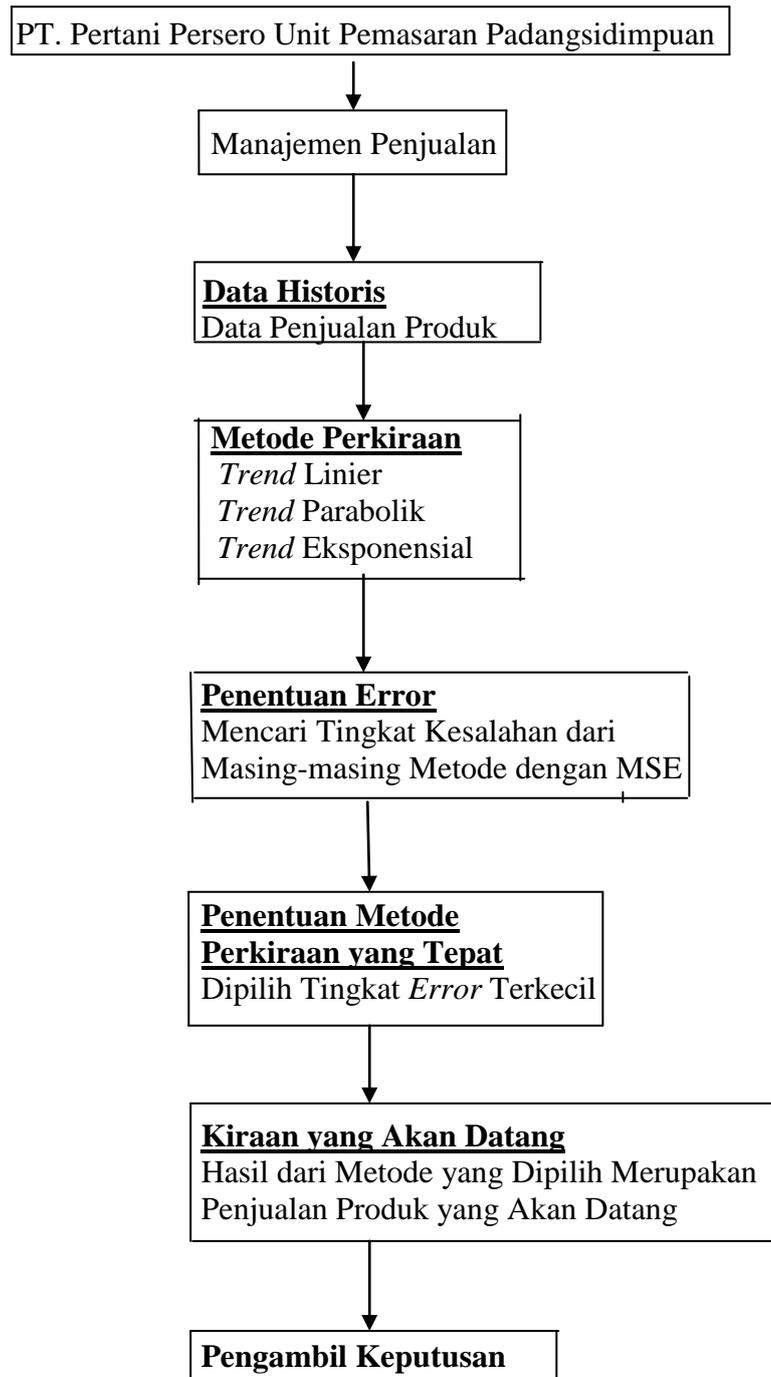
Perbedaan skripsi Yasrida Nainggolan dengan penelitian ini dari segi tempat penelitian, penelitian Yasrida Nainggolan pada UD. MULIA JAYA, sedangkan peneliti bertempat pada PT. Pertani (Persero)

Perbedaan skripsi Dian Martua Harahap dengan penelitian ini dari segi tempat penelitian, penelitian Dian Martua Harahap pada PT Putra Surya Jaya, sedangkan peneliti bertempat pada PT. Pertani (Persero).

### C. Kerangka Pikir

Peneliti akan melakukan penelitian sesuai langkah pada gambar berikut:

**Gambar II.1**  
**Kerangka Pikir**



Langkah pertama ialah peneliti mengumpulkan data penjualan produk pupuk urea pada periode Oktober 2016 sampai Juni 2017. Langkah keduanya ialah mencari persamaan dari metode-metode yang dipakai yakni *trend linier*, *trend* parabolik dan *trend* eksponensial. Langkah ketiga ialah menghitung tingkat kesalahan dari metode-metode tersebut dengan menggunakan metode MSE (*Mean Squared Error*). Setelah didapatkan tingkat kesalahan terkecil maka metode tersebut yang akan dipakai dalam perkiraan penjualan pada periode-periode berikutnya. Kemudian, langkah yang terakhir ialah hasil dari metode yang pilih merupakan gambaran penjualan pada masa mendatang. Tentunya setiap perkiraan tentang masa depan tidaklah selalu tepat 100 %. Namun dengan kegiatan *forecasting* atau perkiraan tentang kondisi masa depan maka akan mengurangi dan meminimumkan kesalahan dalam pengambilan keputusan.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam membantu menyelesaikan penelitian ini maka yang menjadi tempat penelitian adalah PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan yang beralamat Jl. Letjen. S. Parman No. 14 Kam. Marancar. Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian ini mulai dari September 2016 sampai dengan selesai.

#### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Penelitian kuantitatif deskriptif adalah suatu pendekatan penelitian yang bersifat objektif, mencakup pengumpulan dan analisis data kuantitatif serta menggunakan metode pengujian statistik.<sup>1</sup> Tujuan penelitian kuantitatif deskriptif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis.

Analisis kuantitatif deskriptif digunakan untuk mengetahui besarnya penjualan yang disiapkan satu tahun mendatang dengan melihat data penjualan masa yang lalu.

---

<sup>1</sup> Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, (Jakarta: Gramedia, 2009), hlm. 19.

## C. Populasi dan Sampel

### a. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Apabila wilayah generalisasi yang terdiri dari atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini data penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan periode Januari 2014 – Agustus 2016.

### b. Sampel

Sampel adalah proses memilih sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat kita dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi.<sup>2</sup>

Teknik yang digunakan peneliti dalam menarik sampel ialah menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* adalah teknik penarikan sampel yang dilakukan berdasarkan karakteristik yang ditetapkan terhadap elemen populasi target yang disesuaikan dengan tujuan atau masalah penelitian.<sup>3</sup>Jadi sampel penelitian ini adalah data penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan periode Januari 2014 – Agustus 2016.

---

<sup>2</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 148.

<sup>3</sup> Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), hlm. 117.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian, umumnya cara mengumpulkan data dapat menggunakan teknik: wawancara, angket, pengamatan, studi dokumentasi dan *Focus Group Discussion* (FGD). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik pengumpulan data sebagai berikut:

##### a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain

##### b. Dokumen

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia yitu berbentuk surat, catatan harian, cendera mata, laporan, artefak, dan foto.<sup>4</sup>

#### **E. Teknik Analisis Data**

Teknik yang dipergunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah dengan metoe (teknik) prakiraan kuantitatif khususnya prakiraan dengan Metode Deret Berkala (*time series*) dengan teknik trend. Data yang dimiliki adalah berupa data yang bersifat angka-angka (*numeric*). Metode

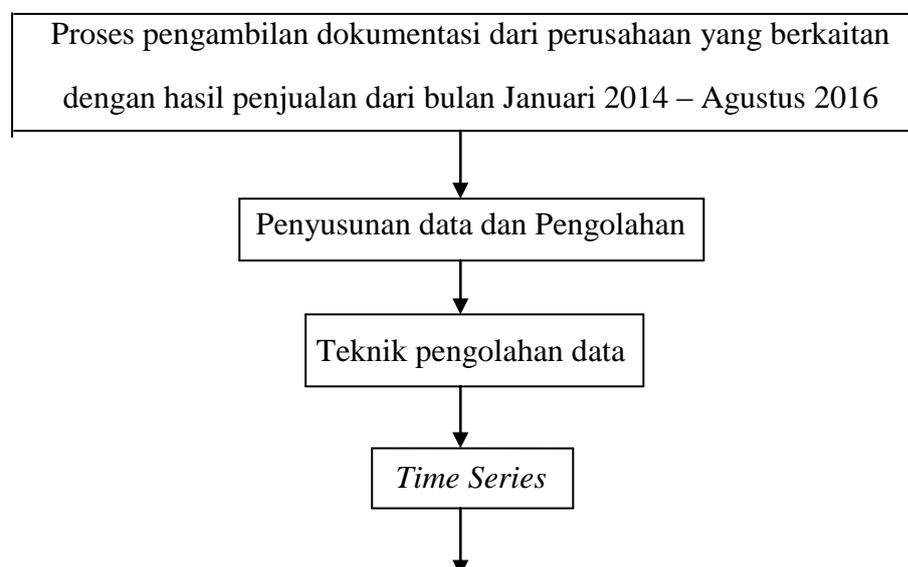
---

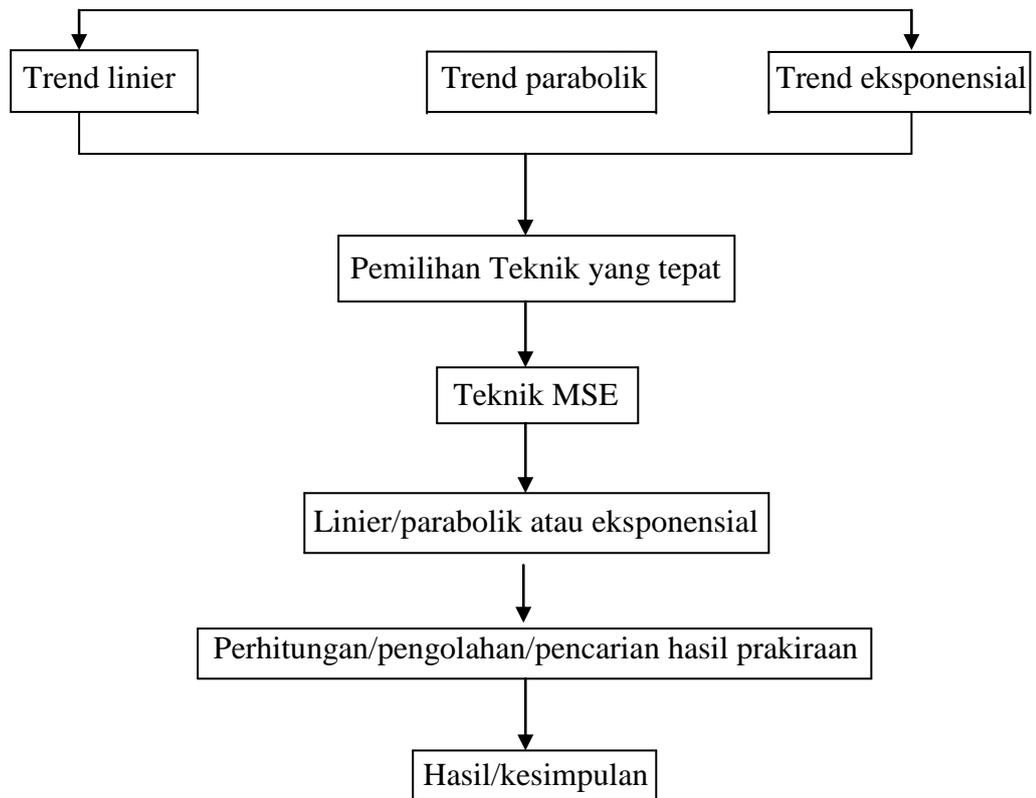
<sup>4</sup> Juliansyah Noor, *Op. Cit*, hlm. 138-141.

Deret Berkala mempunyai empat macam asumsi terhadap jenis atau bentuk data yakni *konstan*, *trend*, *musiman*, *siklus*. Dalam menjawab prakiraan yang diinginkan, akan dipergunakan Metode Deret Berkala (*time series*) dengan pola data trend. Hal ini, disebabkan karena data penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan yang digunakan peneliti memiliki kecenderungan, baik yang arahnya meningkat maupun menurun dari waktu ke waktu. Dari ketiga pola data trend yang terdiri dari Trend Linier, Trend Parabolik, Trend Eksponensial nanti akan diukur ketelitiannya dimana yang paling layak digunakan untuk memprakirakan penjualan di perusahaan tersebut dengan memakai rumus Rata-Rata Kesalahan Kuadrat disebut juga *Mean squared error* (MSE).

Trend dengan kesalahan terkecil (paling teliti) akan digunakan untuk memperkirakan penjualan produk perusahaan di masa mendatang. Untuk lebih jelasnya dapat diperhatikan pada bagan berikut:

**Gambar III.1**  
**Flow Chart (Rencana Mencari Hasil Penelitian)**





## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan**

##### **1. Sejarah Singkat PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan**

PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan, yang beralamat di Jl. Letjen. S. Parman No. 14 Kam. Marancar. Perusahaan PT. Pertani (Persero) merupakan perusahaan perseroan terbatas (Persero) dan merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang pertanian. Lini bisnis dari PT. Pertani (Persero) ini antara lain:

- a. Produksi dan distribusi pupuk.
- b. Produksi dan distribusi beras.
- c. Produksi dan distribusi benih.
- d. Distribusi sarana produksi pertanian non pupuk (pestisida, herbisida).
- e. Pelayanan jasa (pengolahan lahan, angkutan).
- f. Pengelolah gedung pada sistem resi gudang.
- g. Perdagangan hasil bumi.

Pendirian perusahaan dimulai dengan terbitnya Undang-Undang Darurat No.1 Tahun 1959 tanggal 14 Januari 1959 yang membentuk Badan Perusahaan Produk Makanan dan Pembukaan Tanah, disingkat (BMPT).

BMPT kemudian berubah menjadi Badan Pemimpin Umum Perusahaan Pertanian Negara disingkat (BPU) Pertani berdasarkan peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 19/1960. BPU Pertani kemudian berubah lagi menjadi perusahaan Pertanian Negara disingkat (PN) Pertani berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 12/1963 tanggal 1 Januari 1963. Pada tahun 1973 PN Pertani menjadi perusahaan perseroan berdasarkan Peraturan Pemerintah No.21 Tahun 1973 dan akte notaris Katini Mulyadi No.46 tanggal 11 Januari 1974 akte perusahaan No. 136 tanggal 24 April 1974 dan akte perubahan yang dibuat notaris Imas Fatimah No.45 tanggal 6 Februari 1984 menjadi PT. Pertani (Persero). Untuk menyesuaikan dengan Undang-Undang Perseroan Terbatas No. 40 tahun 2001 dan Undang-Undang BUMN No.19 tahun 2003, anggaran dasar PT. Pertani (Persero) disesuaikan dengan akte No. 2 tanggal 3 November 2008 yang dibuat oleh notaris Mintarsih Natamiharja dan telah disahkan oleh Menkumham No. AHU-18957 AH.01.02 tahun 2009 tanggal 7 Mei 2009.

## **2. Visi, Misi, dan Tujuan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

PT. Pertani (Persero) memiliki visi, misi, dan tujuan dalam pelaksanaan kegiatan usahanya sebagai berikut :

### **a. Visi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

Menjadi perusahaan agrobisnis nasional terdepan dan terpercaya, pendukung ketahanan pangan nasional.

### **b. Misi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

Misi PT. Pertani (Persero) adalah sebagai berikut :

- 1) Menghasilkan sarana produksi dan komoditi pertanian serta jasa yang bermutu dan berdaya saing
- 2) Memasarkan sarana produksi dan komoditi pertanian serta jasa dengan pelayanan prima.
- 3) Mendukung peningkatan kesejahteraan petani dan kelestarian lingkungan untuk menghasilkan produksi yang tinggi serta berperan aktif dalam ketahanan pangan nasional.

c. Tujuan PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan

Tujuan perusahaan PT. Pertani (Persero) adalah untuk membangun dan menerapkan cara melakukan pertanian yang benar berdasarkan penelitian dan hal yang telah diuji agar memperluas dan meningkatkan hasil pertanian wilayah Indonesia. Pusat Pergudangan Agrobisnis (PPA) dengan motto: “Sahabat Setia Petani”.

**3. Nilai-Nilai PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan**

Adapun nilai-nilai yang dimiliki PT. Pertani (Persero) adalah sebagai berikut:

- a. Integritas Setiap karyawan harus memiliki dedikasi yang tinggi, kejujuran, harga diri dan selalu memahami kode etik perusahaan serta Perundangundangan yang berlaku di perusahaan.
- b. Profesionalisme Setiap karyawan dapat diandalkan, memiliki sikap disiplin, efisien, dan efektif serta memiliki orientasi kerja jangka panjang dalam mengantisipasi pertumbuhan, tantangan dan peluang yang akan dihadapi oleh perusahaan di masa depan.

- c. Kerjasama Setiap karyawan melakukan kerjasama yang harmonis dan efektif dalam rangka mencapai tujuan bersama dengan mengutamakan kepentingan perusahaan.
- d. Komunikasi Setiap karyawan melakukan komunikasi yang terbuka dan bertanggung jawab.
- e. Adaptif Setiap karyawan harus dengan cepat menyesuaikan diri terhadap perubahan, memberi gagasan atau ide yang inovatif.
- f. Sikap Melayani Setiap karyawan berupaya memenuhi komitmen terhadap kualitas pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.

#### **4. Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

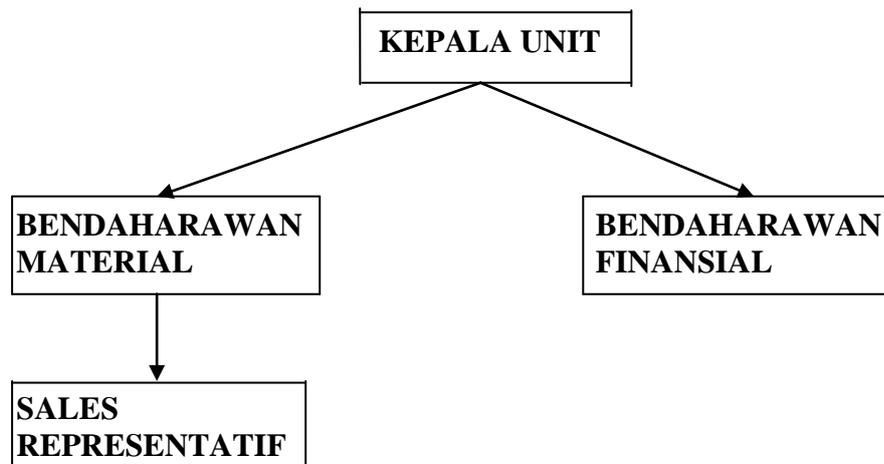
Struktur organisasi merupakan salah satu unsur terpenting dalam suatu organisasi atau suatu perusahaan. Fungsi struktur organisasi diantaranya adalah untuk pembagian wewenang, menyusun pembagian kerja dan merupakan suatu sistem komunikasi. Dengan demikian kegiatan yang beraneka ragam dalam suatu perusahaan disusun secara teratur sehingga tujuan usaha yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai dengan baik. Penerapan struktur organisasi pada suatu perusahaan selalu berbeda-beda antara yang satu dengan yang lainnya. Untuk menetapkan suatu struktur organisasi harus dilihat sesuai dengan jenis perusahaan dan lingkup kebutuhan perusahaan yang menggunakannya. Adapun struktur organisasi yang digunakan PT. Pertani (Persero) adalah struktur organisasi garis yang perlimpahan wewenang berlangsung secara vertikal yaitu dari pimpinan tertinggi kepada para bagian atau departemen yang bersangkutan.

Dengan adanya struktur organisasi yang memisahkan fungsi dengan jelas, maka dapat diperoleh keuntungan sebagai berikut:

- a. Terciptanya arus komunikasi yang baik dalam perusahaan
- b. Terhindarnya konflik dalam pelaksanaan kegiatan kerja
- c. Mendapatkan ketegasan fungsi dan tanggung jawab dari masing-masing karyawan
- d. Terwujudnya hubungan yang harmonis antar karyawan dalam perusahaan.

#### **Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi**



#### **5. Tugas dan Wewenang PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**

PT. Pertani (Persero) adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di Indonesia yang bergerak di bidang pertanian dengan kegiatan usaha mencakup pembudidayaan, pemanenan, dan pengelolaan hasil bumi yang bermutu tinggi dan dalam melaksanakan kegiatannya memiliki

struktur organisasi sesuai dengan pembagian kerjanya masing-masing agar kegiatan perusahaan dapat berjalan sesuai dengan harapan.

a. Kepala Unit

- 1) Membantu pelaksanaan tugas Kepala Cabang dalam perencanaan, pengkoordinasian dan pengendalian kegiatan pemasaran perusahaan.
- 2) Menyusun rencana kerja dan program kerja bidang pemasaran pupuk, pestisida dan sarana hasil produksi pertanian.
- 3) Memberikan rekomendasi dan merumuskan kebijakan yang menyangkut kegiatan usaha pemasaran pupuk, pestisida dan sarana hasil produksi pertanian.
- 4) Merekomendasikan pembiayaan dan kebutuhan modal kerja.
- 5) Melakukan Monitoring dan Evaluasi atas pemasaran pupuk, pestisida, benih padi dan sarana hasil pertanian.
- 6) Menjalin Hubungan dengan Instansi Pemerintah dan Badan Usaha terkait dengan pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- 7) Melaksanakan pengurusan dan pencatatan atas pelaksanaan kegiatan untuk penyajian data dan kepentingan pembukuan.

b. Bendaharawan Material

- 1) Bertanggung jawab atas keluar masuknya persediaan barang seperti pupuk, pestisida, benih padi dan sarana hasil pertanian.
- 2) Membuat Kartu Persediaan.
- 3) Mmembuat Buku Harian Penjualan.
- 4) Membuat Laporan Bulanan Realisasi Penyaluran Pupuk Subsidi.

- 5) Mmembuat Delevery Order dan Faktur Penjualan.
  - 6) Menginput Data Penjualan ke sistem ERP.
- c. Bendaharawan Finansial
- 1) Mencatat masuk keluarnya uang baik dari kas maupun Bank.
  - 2) Mmembuat Buku Harian Kas atau Bank.
  - 3) Melakukan pembayaran utang kepada vendor atau rekanan.
  - 4) Melakukan pembayaran gaji karyawan.
  - 5) Menginput Data Kas atau Bank ke sistem ERP.
- d. Sales Representatif
- 1) Melakukan penjualan produk pupuk, pestisida, benih padi dan sarana hasil pertanian ke kios-kios binaan.
  - 2) Melkukan penagihan ke kios-kios binaan.
  - 3) Melakukan promosi produk.
  - 4) Menjalin hubungan dengan Instansi Pemerintah dan Badan Usaha terkait dengan pelaksanaan kegiatan perusahaan.
  - 5) Meningkatkan potensi pasar produk<sup>1</sup>.

## **B. Pengolahan Data dan Hasil**

### **1. Pengolahan Data**

#### *a. Trend Linier*

$$\begin{aligned} \text{Persamaan:} \quad y &= a + b.x \\ \Sigma y &= n.a + b.\Sigma x \\ \Sigma xy &= a.\Sigma x + b.\Sigma x^2 \end{aligned}$$

---

<sup>1</sup> Sumber: PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan.

**Tabel IV.1**  
**Perumusan *Trend Linier***

<b>Periode</b>	<b>x</b>	<b>Penjualan (y)</b>	<b>Xy</b>	<b>x<sup>2</sup></b>
2014: Jan	1	20	20	1
Feb	2	43,2	86,4	4
Mar	3	518,5	1555,5	9
Apr	4	218	872	16
Mei	5	464,6	2323	25
Jun	6	364,2	2185,2	36
Jul	7	358	2506	49
Agu	8	326,45	2611,6	64
Sep	9	574,1	5166,9	81
Okt	10	409,1	4091	100
Nov	11	42	462	121
Des	12	248,25	2979	144
2015: Jan	13	20	260	169
Feb	14	586,8	8215,2	196
Mar	15	447,5	6712,5	225
Apr	16	252,85	4045,6	256
Mei	17	316,2	5375,4	289
Jun	18	211,5	3807	324
Jul	19	51,85	985,15	361
Agu	20	310,5	6210	400
Sep	21	158,9	3336,9	441
Okt	22	267,95	5894,9	484
Nov	23	324,45	7462,35	529
Des	24	579,05	13897,2	576
2016: Jan	25	20	500	625
Feb	26	20	520	676
Mar	27	830,5	22423,5	729
Apr	28	402	11256	784
Mei	29	336	9744	841
Jun	30	183,15	5494,5	900
Jul	31	120,7	3741,7	961
Agu	32	570,6	18259,2	1024
Sept	33	400	13200	1089
<b>Σ =</b>	<b>561</b>	<b>9.996,9</b>	<b>176.199,7</b>	<b>12.529</b>

$$\Sigma y = n.a + b.\Sigma x$$

$$\Sigma xy = a.\Sigma x + b.\Sigma x^2$$

$$9996,9 = 33.a + 561.b \quad x 17$$

$$176199,7 = 561.a + 12529.b \quad x 1$$

$$169947,3 = 561.a + 9537.b \dots\dots\dots(1)$$

$$\underline{176199,7 = 561.a + 12529.b \dots\dots\dots(2)}$$

$$6252,4 = 0 + (-2992).b$$

$$b = \frac{6252,4}{-2992}$$

$$b = -2,089$$

Untuk nilai a:

$$9996,9 = 33.a + 561.b$$

$$9996,9 = 33.a + 561(-2,089)$$

$$9996,9 = 33.a + (-1171,929)$$

$$33.a = 9996,9 - 1171,929$$

$$33.a = 8824,971$$

$$a = \frac{8824,971}{33}$$

$$a = 267,423$$

Jadi, persamaannya adalah:

$$y = a + b.x$$

$$y = 267,423 + (-2,089)(x)$$

Mengukur ketelitian *trend linier* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MSE = \frac{ei^2}{n}$$

**Tabel IV.2**  
**Perumusan MSE *Trend Linier***

<b>Periode</b>	<b>X</b>	<b>Penjualan (y)</b>	<b>y = 267,423 + (-2,089) (x)</b>	<b>e</b>	<b>e<sup>2</sup></b>
2014: Jan	1	161	60,565	100,435	10087,189
Feb	2	155	60,104	94,896	9005,251
Mar	3	82	59,643	22,357	499,835
Apr	4	55	59,182	-4,182	17,489
Mei	5	92	58,721	33,279	1107,492
Jun	6	39	58,26	-19,26	370,948
Jul	7	37	57,799	-20,799	432,598
Agu	8	41	57,338	-16,338	266,930
Sep	9	19	56,877	-37,877	1434,667
Okt	10	41	56,416	-15,416	237,653
Nov	11	29	55,955	-26,955	726,572
Des	12	33	55,494	-22,955	526,932
2015: Jan	13	77	55,033	21,967	482,549
Feb	14	109	54,572	54,428	2962,407
Mar	15	109	54,111	54,889	3012,802
Apr	16	73	53,65	19,35	374,423
Mei	17	77	53,189	23,811	566,964
Jun	18	70	52,728	17,272	298,322
Jul	19	99	52,267	46,733	2183,973
Agu	20	70	51,806	18,194	331,022
Sep	21	95	51,345	43,655	1905,759
Okt	22	62	50,884	11,116	123,565
Nov	23	83	50,423	32,577	1061,261
Des	24	90	49,962	40,038	1603,041
2016: Jan	25	73	49,501	23,499	552,203
Feb	26	64	49,04	14,96	223,802
Mar	27	80	48,579	31,421	987,279
Apr	28	120	48,118	71,882	5167,022
Mei	29	77	47,657	29,343	861,012
Jun	30	78	47,196	30,804	948,886
Jul	31	129	46,735	82,265	6767,530
Agu	32	103	46,274	56,726	3217,839
Sept	33	72	45,813	26,187	685,759
<b>Σ =</b>	<b>561</b>	<b>9.996,9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.528.515,098</b>

$$\text{Jadi, MSE} = \frac{1528515,098}{33}$$

$$= 46318,639333$$

b. *Trend* Parabolik

$$\text{Persamaan: } y = a + b.x + c.x^2$$

$$\Sigma y = n.a + b.\Sigma x + c.\Sigma x^2$$

$$\Sigma xy = a.\Sigma x + b.\Sigma x^2 + c.\Sigma x^3$$

$$\Sigma x^2y = a.\Sigma x^2 + b.\Sigma x^3 + c.\Sigma x^4$$

**Tabel IV.3**  
**Perumusan *Trend* Parabolik**

Periode	X	Penjualan (y)	Xy	x <sup>2</sup>	x <sup>3</sup>	x <sup>2</sup> y	x <sup>4</sup>
2014: Jan	-31	20	-620	961	-29791	19220	923521
Feb	-29	43,2	-1252,8	841	-24389	36331,2	707281
Mar	-27	518,5	-13999,5	729	-19683	377986,5	531441
Apr	-25	218	-5450	625	-15625	136250	390625
Mei	-23	464,6	-10685,8	529	-12167	245773,4	279841
Jun	-21	364,2	-7648,2	441	-9261	160612,2	194481
Jul	-19	358	-6802	361	-6859	129238	130321
Agu	-17	326,45	-5549,65	289	-4913	94344,05	83521
Sep	-15	574,1	-8611,5	225	-3375	129172,5	50625
Okt	-13	409,1	-5318,3	169	-2197	69137,9	28561
Nov	-11	42	-462	121	-1331	5082	14641
Des	-9	248,25	-2234,25	81	-729	20108,25	6561
2015: Jan	-7	20	-140	49	-343	980	2401
Feb	-5	586,8	-2934	25	-125	14670	625
Mar	-3	447,5	-1342,5	9	-27	4027,5	81
Apr	-1	252,85	-252,85	1	-1	252,85	1
Mei	0	316,2	0	0	0	0	0
Jun	1	211,5	211,5	1	1	211,5	1
Jul	3	51,85	155,55	9	27	466,65	81
Agu	5	310,5	1552,5	25	125	7762,5	625
Sep	7	158,9	1112,3	49	343	7786,1	2401

Okt	9	267,95	2411,55	81	729	21703,95	6561
Nov	11	324,45	3568,95	121	1331	39258,45	14641
Des	13	579,05	7527,65	169	2197	97859,45	28561
2016: Jan	15	20	300	225	3375	4500	50625
Feb	17	20	340	289	4913	5780	83521
Mar	19	830,5	15779,5	361	6859	299810,5	130321
Apr	21	402	8442	441	9261	177282	194481
Mei	23	336	7728	529	12167	177744	279841
Jun	25	183,15	4578,75	625	15625	114468,75	390625
Jul	27	120,7	3258,9	729	19683	87990,3	531441
Agu	29	570,6	16547,4	841	24389	479874,6	707281
Sept	31	400	12400	961	29791	384400	923521
$\Sigma =$	<b>0</b>	<b>9.996,9</b>	<b>12.611,2</b>	<b>10.912</b>	<b>0</b>	<b>3.350.085,1</b>	<b>6.689.056</b>

$$\Sigma y = n.a + b.\Sigma x + c.\Sigma x^2$$

$$\Sigma xy = a.\Sigma x + b.\Sigma x^2 + c.\Sigma x^3$$

$$\Sigma x^2y = a.\Sigma x^2 + b.\Sigma x^3 + c.\Sigma x^4$$

$$9996,9 = 33.a + b.0 + c.10912 \dots\dots\dots(3)$$

$$12611,2 = a.0 + b.10912 + c.0 \dots\dots\dots(4)$$

$$3350085,1 = a.10912 + b.0 + c.6689056 \dots\dots\dots(5)$$

Langkah pertamanya ialah menentukan nilai b yang ada di dalam persamaan 4, yaitu sebagai berikut:

$$9996,9 = 33.a + c.10912$$

$$12611,2 = b.10912$$

$$3350085,1 = 10912.a + c.6689056$$

$$b = \frac{12611,2}{10912}$$

$$b = 1,1557001466$$

Kemudian persamaan 3 dan 5 di substitusikan agar didapatkan nilai c, yaitu sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl}
 9996,9 & = & 33.a + c.10912 & \left| \begin{array}{l} \times 992 \\ \times 3 \end{array} \right| \\
 3350085,1 & = & 10912.a + c.6689056 & \\
 9916924,8 & = & 32736.a + c.10824704 & \\
 \underline{3350085,1} & = & \underline{32736.a} + c.20067168 & \\
 -133330,5 & = & 0 + (-9242464).c & 
 \end{array}$$

$$c = \frac{6566839}{-9242464}$$

$$c = \mathbf{-0,7105074686}$$

Terakhir ialah menentukan nilai a, yaitu sebagai berikut:

$$\begin{array}{rcl}
 9996,9 & = & 33.a + 10912.c \\
 9996,9 & = & 33.a + 10912(-0,7105074686) \\
 9996,9 & = & 33.a - (7753,0574974) \\
 33.a & = & 9996,9 + (7753,0574974) \\
 33.a & = & 17749,957497 \\
 a & = & \frac{17749,957497}{33} \\
 a & = & \mathbf{537,87749991}
 \end{array}$$

Jadi, persamaannya adalah:

$$y = a + b.x + c.x^2$$

$$y = \mathbf{307,706 + (1,1557)(x) + (0,01442)(x^2)}$$

Mengukur ketelitian *trend* parabolik dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MSE = \frac{ei^2}{n}$$

**Tabel IV.4**  
**Perumusan MSE Trend Parabolik**

Periode	X	Penjualan (y)	$y = 537,877 + (1,1557)$ $(x) + (0,71050) (x^2)$	e	$e^2$	X <sup>2</sup>
2014: Jan	1	20	538,3222	-518,3222	268657,903	1
Feb	2	43,2	537,3464	-494,1464	244180,6646	4
Mar	3	518,5	534,9496	-16,4496	270,5893402	9
Apr	4	218	531,1318	-313,1318	98051,52417	16
Mei	5	464,6	525,893	-61,293	3756,831849	25
Jun	6	364,2	519,2332	-155,0332	24035,2931	36
Jul	7	358	511,1524	-153,1524	23455,65763	49
Agu	8	326,45	501,6506	-175,2006	30695,25024	64
Sep	9	574,1	490,7278	83,3722	6950,923733	81
Okt	10	409,1	478,384	-69,284	4800,272656	100
Nov	11	42	464,6192	-422,6192	178606,9882	121
Des	12	248,25	449,4334	-201,1834	40474,76044	144
2015: Jan	13	20	432,8266	-412,8266	170425,8017	169
Feb	14	586,8	414,7988	172,0012	29584,4128	196
Mar	15	447,5	395,35	52,15	2719,6225	225
Apr	16	252,85	374,4802	-121,6302	14793,90555	256
Mei	17	316,2	352,1894	-35,9894	1295,236912	289
Jun	18	211,5	328,4776	-116,9776	13683,7589	324
Jul	19	51,85	303,3448	-251,4948	63249,63443	361
Agu	20	310,5	276,791	33,709	1136,296681	400
Sep	21	158,9	248,8162	-89,9162	8084,923022	441
Okt	22	267,95	219,4204	48,5296	2355,122076	484
Nov	23	324,45	188,6036	135,8464	18454,24439	529
Des	24	579,05	156,3658	422,6842	178661,9329	576
2016: Jan	25	20	122,707	-102,707	10548,72785	625
Feb	26	20	87,6272	-67,6272	4573,43818	676
Mar	27	830,5	51,1264	779,3736	607423,2084	729
Apr	28	402	13,2046	388,7954	151161,8631	784
Mei	29	336	-26,1382	362,1382	131144,0759	841
Jun	30	183,15	-66,902	250,052	62526,0027	900
Jul	31	120,7	-109,0868	229,7868	52801,97345	961
Agu	32	570,6	-152,6926	723,2926	523152,1852	1024

Sept	33	400	-197,7194	597,7194	357268,4811	1089
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>9996,9</b>			<b>3328981,507</b>	<b>314721</b>

$$\text{Jadi, MSE} = \frac{3328981,507}{33}$$

$$= 100878,2275$$

c. *Trend* Eksponensial

$$\text{Persamaannya: } y = a \cdot b^x$$

$$\Sigma \log y = n \cdot \log a + \log b \cdot \Sigma x$$

$$\Sigma x \log y = \log a \cdot \Sigma x + \log b \cdot \Sigma x^2$$

**Tabel IV.5**  
**Perumusan *Trend* Eksponensial**

Periode	X	Penjualan (y)	Log y	x Log y	x <sup>2</sup>
2014: Jan	1	20	1,301029996	1,301029996	1
Feb	2	43,2	1,635483747	3,270967494	4
Mar	3	518,5	2,714748761	8,144246282	9
Apr	4	218	2,338456494	9,353825974	16
Mei	5	464,6	2,667079205	13,33539603	25
Jun	6	364,2	2,561339941	15,36803965	36
Jul	7	358	2,553883027	17,87718119	49
Agu	8	326,45	2,513816673	20,11053338	64
Sep	9	574,1	2,758987547	24,83088792	81
Okt	10	409,1	2,611829479	26,11829479	100
Nov	11	42	1,62324929	17,85574219	121
Des	12	248,25	2,394889257	28,73867109	144
2015: Jan	13	20	1,301029996	16,91338994	169
Feb	14	586,8	2,768490105	38,75886147	196
Mar	15	447,5	2,65079304	39,76189559	225
Apr	16	252,85	2,402862958	38,44580733	256
Mei	17	316,2	2,499961866	42,49935172	289
Jun	18	211,5	2,325310372	41,85558669	324
Jul	19	51,85	1,714748761	32,58022645	361
Agu	20	310,5	2,492061605	49,84123209	400

Sep	21	158,9	2,201123897	46,22360184	441
Okt	22	267,95	2,428053761	53,41718275	484
Nov	23	324,45	2,511147778	57,75639891	529
Des	24	579,05	2,762716066	66,30518558	576
2016: Jan	25	20	1,301029996	32,52574989	625
Feb	26	20	1,301029996	33,82677989	676
Mar	27	830,5	2,919339637	78,82217019	729
Apr	28	402	2,604226053	72,91832949	784
Mei	29	336	2,526339277	73,26383904	841
Jun	30	183,15	2,262806923	67,88420769	900
Jul	31	120,7	2,08170727	64,53292537	961
Agu	32	570,6	2,756331767	88,20261655	1024
Sept	33	400	2,602059991	85,86797971	160000
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>9.996,9</b>	<b>76,08796453</b>	<b>1.308,508134</b>	<b>171.440</b>

$$\Sigma \log y = n \cdot \log a + \log b \cdot \Sigma x$$

$$\Sigma x \log y = \log a \cdot \Sigma x + \log b \cdot \Sigma x^2$$

$$76,08796453 = 33 \cdot \text{Log } a + \text{Log } b \cdot 561 \dots \dots \dots (6) \quad \left| \begin{array}{l} \times 17 \\ \hline \end{array} \right.$$

$$1308,508134 = 561 \cdot \text{Log } a + \text{Log } b \cdot 171440 \dots \dots \dots (7) \quad \left| \begin{array}{l} \times 1 \\ \hline \end{array} \right.$$

$$1293,49539701 = 561 \cdot \text{Log } a + 9537 \cdot \text{Log } b$$

$$1308,508134 = 561 \cdot \text{Log } a + 171440 \cdot \text{Log } b \quad \underline{\hspace{10em}}$$

$$14,2697880996 = 0 + (-9800) \cdot \text{Log } b$$

$$\text{Log } b = \frac{-15,01273699}{-161903}$$

$$\text{Log } b = -0,0000927267$$

$$b = 10^{-0,0000927267}$$

$$b = \mathbf{1,0002135339}$$

Untuk mencari nilai a, yaitu:

$$76,08796453 = 33 \cdot \text{Log } a + 561 \text{ Log } b$$

$$76,08796453 = 33 \cdot \text{Log } a + 561 (0,0000927267)$$

$$76,08796453 = 33 \cdot \text{Log } a + 0,0520196787$$

$$\frac{76,08796453 + (0,0520196787)}{33} = \text{Log } a$$

$$\text{Log } a = \frac{76,1399842087}{33}$$

$$\text{Log } a = 2,3041195409$$

$$a = 10^{2,3041195409}$$

$$a = \mathbf{201,4278609984}$$

Jadi, persamaannya ialah:

$$Y = a \cdot b^x$$

$$Y = (201,4278609984) (1,0002135339)^x$$

Mengukur ketelitian *trend* eksponensial dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MSE = \frac{ei^2}{n}$$

**Tabel IV.6**  
**Perumusan MSE *Trend* Eksponensial**

Periode	X	Y	Y= (201,4278609984) (1,0002135339) <sup>x</sup>	e	e <sup>2</sup>
2014: Jan	1	20	201,4708727	-181,4708727	32931,67763
Feb	2	43,2	201,5138935	-158,3138935	25063,28889
Mar	3	518,5	201,5569236	316,9430764	100452,9137
Apr	4	218	201,5999628	16,40003718	268,9612195
Mei	5	464,6	201,6430112	262,9569888	69146,37793
Jun	6	364,2	201,6860689	162,5139311	26410,77781
Jul	7	358	201,7291357	156,2708643	24420,58304

Agu	8	326,45	201,7722117	124,6777883	15544,5509
Sep	9	574,1	201,8152969	372,2847031	138595,9002
Okt	10	409,1	201,8583913	207,2416087	42949,08438
Nov	11	42	201,9014949	-159,9014949	25568,48807
Des	12	248,25	201,9446077	46,30539228	2144,189354
2015: Jan	13	20	201,9877297	-181,9877297	33119,53378
Feb	14	586,8	202,030861	384,769139	148047,2903
Mar	15	447,5	202,0740014	245,4259986	60233,92078
Apr	16	252,85	202,1171511	50,73284894	2573,821962
Mei	17	316,2	202,1603099	114,0396901	13005,05091
Jun	18	211,5	202,203478	9,296521998	86,42532126
Jul	19	51,85	202,2466553	-150,3966553	22619,15393
Agu	20	310,5	202,2898418	108,2101582	11709,43833
Sep	21	158,9	202,3330376	-43,43303756	1886,428751
Okt	22	267,95	202,3762425	65,57375748	4299,91767
Nov	23	324,45	202,4194567	122,0305433	14891,4535
Des	24	579,05	202,4626801	376,5873199	141818,0095
2016: Jan	25	20	202,5059128	-182,5059128	33308,4082
Feb	26	20	202,5491546	-182,5491546	33324,19386
Mar	27	830,5	202,5924058	627,9075942	394267,9469
Apr	28	402	202,6356661	199,3643339	39746,13763
Mei	29	336	202,6789357	133,3210643	17774,50619
Jun	30	183,15	202,7222145	-19,57221451	383,0715808
Jul	31	120,7	202,7655026	-82,06550258	6734,746713
Agu	32	570,6	202,8087999	367,7912001	135270,3669
Sept	33	400	202,8521064	197,1478936	38867,29194
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>9.996,9</b>			<b>1.657.463,908</b>

$$\text{Jadi, MSE} = \frac{1657463,908}{33}$$

$$= 50226,179030303$$

## 2. Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan diperoleh persamaan dari *trend linier*, *trend* parabolik dan *trend* eksponensial, sebagai berikut:

**Tabel IV.7**  
**Hasil Pengolahan Data**

<i>Trend</i>	<b>Persamaan</b>	<b>MSE</b>
Linier	$y = 267,423 + (-2,089) (x)$	46.318,639333
Parabolik	$y = 537,887 + (1,1557) (x) + (0,71050) (x^2)$	100.878,2275
Eksponensial	$y = (201,4278609984) (1,0002135339)^x$	50.226,179030303

Berdasarkan tabel diatas ternyata MSE (*Mean Squared Error*) terkecil dimiliki oleh *trend* Linier. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan produk pupuk urea pada bulan-bulan selanjutnya dapat digunakan *trend* Linier dengan persamaan  $y = 267,423 + (-2,089) (x)$ .

Berdasarkan persamaan  $y = 267,423 + (-2,089) (x)$ . maka dapat dihitung tingkat perkiraan penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan. Hasil perkiraan penjualannya terdapat pada tabel berikut:

**Tabel IV.8**  
**Perkiraan Penjualan Produk Pupuk Urea Periode Oktober 2016**  
**Sampai Juni 2017**

<b>Periode</b>	<b>X</b>	<b><math>y = 267,423 + (-2,089) (x)</math></b>
Oktober 2016	34	196,397
November 2016	35	194,308
Desember 2016	36	192,219
Januari 2017	37	190,13
Februari 2017	38	188,041
Maret 2017	39	185,952
April 2017	40	183,863
Mei 2017	41	181,774
Juni 2017	42	179,685

### 3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data

Metode *Trend* yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan persamaan *trend* Parabolik, karena mempunyai tingkat kesalahan (*Mean Squared Error/MSE*) terkecil. Dari persamaan tersebut maka diperoleh perkiraan penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan dan dapat dilihat seperti tabel (IV.8) di atas.

Tabel (IV.8) menunjukkan bahwa perkiraan penjualan produk pupuk urea pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan mengalami penurunan penjualan untuk periode Oktober 2016 sampai Juni 2017. Hal tersebut mungkin disebabkan banyak konsumen yang kurang mengetahui lebih *detail* tentang produk pupuk urea dibandingkan dengan pupuk lainnya.

Penurunan penjualan akan mengakibatkan perusahaan merugi, meskipun penurunan penjualan tersebut memiliki selisih yang jauh. Tetapi, apabila penjualan terus-menerus menurun maka lama-kelamaan perusahaan bisa tutup dikarenakan keuangan perusahaan akan terus menerus menurun yang mengakibatkan tidak seimbang nya pemasukan dan pengeluaran perusahaan.

Dalam hal ini peneliti menyarankan kepada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan agar secepatnya memperbaiki manajemen perusahaan. Terutamanya dalam bidang pemasaran yakni dengan melakukan promosi kepada masyarakat atau calon konsumen.

Promosi ini dilakukan agar masyarakat atau calon konsumen mengenal semua produk yang ada dalam perusahaan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Promosi juga ikut mempengaruhi konsumen untuk membeli produk perusahaan dan akan meningkatkan citra perusahaan di mata para calon konsumennya.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Metode deret berkala adalah metode yang digunakan untuk menemukan pola deret variabel yang bersangkutan berdasarkan nilai-nilai variabel pada masa sebelumnya. Metode inilah yang dilakukan dalam penelitian ini dengan menggunakan pola data *trend*. Data *trend* memiliki tiga cara, yakni *trend linier*, *trend* parabolik dan *trend* eksponensial. Penelitian ini adalah perkiraan untuk jangka pendek karena menggunakan pendekatan kuantitatif dan perkiraan lebih konsisten digunakan untuk jangka pendek dibandingkan perkiraan jangka panjang. Oleh karena itu, peneliti menyimpulkan bahwa persamaan yang tepat dan layak dipakai dalam penelitian ini adalah *trend* Linier dengan persamaan  $y = 267,423 + (-2,089) (x)$  dan memiliki MSE yang paling kecil dibandingkan dari *trend-trend* lainnya, yakni 46.318,639333.

Berdasarkan perhitungan metode perkiraan menggunakan *trend* Linier dengan persamaan  $y = 267,423 + (-2,089) (x)$  dan memiliki nilai MSE 46.318,639333. Diketahui bahwa nilai perkiraan untuk periode Oktober 2016 sampai Juni 2017, yakni pada bulan Oktober 2016 perkiraan yang diperoleh sebesar 196,397 Ton, bulan November 2016 sebesar 194,308 Ton, bulan Desember 2016 sebesar 192,219 Ton, bulan Januari 2017 sebesar 190,13 Ton, bulan Februari 2017 sebesar 188,041 Ton, bulan Maret 2017 sebesar 185,952 Ton, bulan April 2017 sebesar 183,863 Ton, bulan Mei 2017 sebesar 181,774 Ton dan bulan Juni 2017 sebesar 179,685 Ton.

## B. Saran

1. PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang Pertanian, yakni perusahaan resmi PT. Pertani (Persero) yang perlu melakukan perkiraan untuk penjualan produk pupuk urea di masa mendatang agar dapat menentukan target (persediaan) dan menetapkan strategi yang tepat bagi perusahaan yang dapat meningkatkan *profit* perusahaan.
2. PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan, hendaklah memperhatikan dan melakukan perencanaan perusahaan yang lebih tepat. Seperti melakukan perkiraan penjualan agar tidak terjadi kekurangan persediaan (*stock out*) produk pupuk urea dan kelebihan persediaan (*over out*) produk pupuk urea atau penumpukan.
3. PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan, haruslah lebih hati-hati dan teliti dalam melihat faktor-faktor apa saja yang dapat mendorong dalam meningkatkan penjualan perusahaan dan mewujudkan tujuan-tujuan perusahaan.

### Daftar Pustaka

- Abdurrahmat Fathoni, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, Jakarta: Gramedia, 2009.
- Aswin Nurman Pradana “*Sistem Peramalan Persediaan Unit Mobil Mitsubishi Pada PT. Wicaksana Berlian Motor*”, Skripsi, Universitas Komputer Indonesia, 2013.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: J-ART, 2002.
- Dominick Salvatore, *Ekonomi Manajerial Dalam Perekonomian Global*, Di Terjemahkan Dari “*Managerial Economics*” Oleh Ihsan Setyo Budi, Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Dwi Suwikyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Fred R. David, *Manajemen Strategis*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta: BPFE, 2012.
- Hendra Kusuma, *Manajemen Produksi*, Yogyakarta: ANDI, 2009.
- Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis (Manajemen, Metode dan Kasus)*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997.
- James A. F. Stoner dkk, *Manajemen Jilid 1*, Jakarta: PT. Prenhallindo, 1996.

- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Manurung Adler Haymans, *Teknik Peramalan(Bisnis dan Ekonomi)*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990.A
- MB. Rahimsyah, *Kisah Teladan 25 Nabi dan Rasul*, Surabaya: Zafanaraya, 2010.
- M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Mustaq Ahmad, *Etika bisnis dalam Islam*, Jakarta: Al-Kautsar, 2001.
- Muhammad Firdaus, *Manajemen Agribisnis*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Muhammad Ihsan Fauzi Rambe, “*Perencanaan Aplikasi Peramalan Persediaan Obat-Obatan Menggunakan Metode Least Square (Studi Kasus: Apotik Mutiara Hati)*”, *Jurnal Informatika*, Volume 6, No. 1, Maret, Edisi, 2005.
- M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, Yogyakarta: ANDI, 2008.
- Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokopranoto, *Manajemen Persediaan*, Jakarta: Grasindo, 2003.
- Richard L. Daft, *Era Baru Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert, *Bisnis*, Jakarta: Erlangga, 2006.
- T. Hani Handoko, *Manajemen Edisi 2*, Yogyakarta: BPFE, 2009.
- Yakob Wandikbo, dkk, “*Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Sepeda Motor Honda Merek CBR 150cc Pada PT. Daya Adicipta*

*Wisesa Kec. Kalawat Maumbi Kab. Minahasa Utara*”, *Jurnal Acta Diurna*, April, Edisi, 2013.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I.** Nama : Harry Ansyari Lubis  
Nim : 12 230 0097  
Tempat/ tanggal lahir : Padangsidempuan, 26 Februari 1993  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Alamat : Jl. Batang Pane Gg. Ikhlas No. 8  
Agama : Islam  
No. Telp : 0852 6126 3246
- II.** Nama Orang tua  
Nama Ayah : Awaluddin Lubis  
Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil (PNS)  
Nama Ibu : Safridawati Nasution  
Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil (PNS)  
Alamat : Jl. Batang Pane Gg. Ikhlas No. 8

## RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tahun 1999-2005 : SD Swasta Muhammadiyah 2
2. Tahun 2005-2008 : SMP Negeri 6 Padangsidempuan
3. Tahun 2008-2011 : SMA Negeri 6 Padangsidempuan
4. Tahun 2012-2016 : IAIN Padangsidempuan

## Lampiran

### Data Penjualan Pupuk UREA Subsidi

No	Bulan	Tahun		
		2014 (Ton)	2015 (Ton)	2016 (Ton)
1	Januari	20,00	20,00	20,00
2	Februari	43,20	586,80	20,00
3	Maret	518,50	447,50	830,80
4	April	218,00	252,85	402,00
5	Mei	464,60	316,20	336,00
6	Juni	364,20	211,50	183,15
7	Juli	358,00	51,85	120,70
8	Agustus	326,45	310,50	570,60
9	September	574,10	158,90	400,00
10	Oktober	409,10	267,95	-
11	November	42,00	324,45	-
12	Desember	248,25	579,05	-
		<b>3.566,40</b>	<b>3.507,55</b>	<b>2.842,95</b>

Sumber: Kantor PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUNAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733  
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Nomor : B-198 /In.14/G.5a/PP.009/08/2016  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Kesediaan Menjadi Pembimbing

Padangsidempuan, 28 Agustus 2016  
Kepada Yth:  
Bapak/Ibu

1. Muhammad Isa, ST, MM
2. Hamni Fadlilah Nasution, MPd

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut:

Nama : Harry Ansyari Lubis  
NIM : 12 230 0097  
Sem/Thn. Akademik : IX /2015-2016  
Judul Skripsi Lama : Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Cabang Padangsidempuan Periode Oktober 2016 - Juni 2017  
Judul Skripsi Baru : Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidempuan Periode Oktober 2016 - Juni 2017

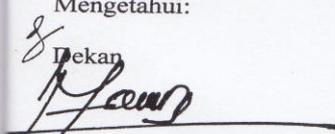
Berdasarkan hasil sidang Tim pengkajian kelayakan judul skripsi, judul tersebut dapat diterima sebagai judul skripsi, untuk di harapkan kepada bapak/ibu membimbing mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari bapak/ibu, kami ucapkan terima kasih.

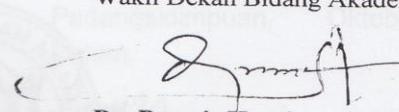
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Mengetahui:

Dekan

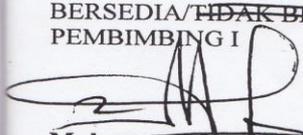
  
**H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001

Wakil Dekan Bidang Akademik

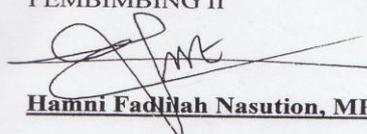
  
**Dr. Darwis Harahap, S. IH., M. Si**  
NIP. 19780818 200901 1 015

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/~~TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING I

  
**Muhammad Isa, ST, MM**  
NIP. 19800605 201101 1 003

BERSEDIA/~~TIDAK BERSEDIA~~  
PEMBIMBING II

  
**Hamni Fadlilah Nasution, MPd**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

or : B-2377/ln.14/G/TL.00/10/2016  
iran : -  
: Mohon Izin Riset

7 Oktober 2016

da  
Pimpinan PT. Pertani (Persero)  
Unit Pemasaran Padangsidimpuan  
Padangsidimpuan

alamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan  
rangkan bahwa:

Nama : Harry Ansyari Lubis  
NIM : 122300097  
Semester : IX (Sembilan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

h benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam IAIN  
ngsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Proyeksi Penjualan**  
**uk Pupuk Urea Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Padangsidimpuan**  
 **Oktober 2016-Juni 2017**".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan  
esuai dengan maksud judul di atas

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

alamu'alaikum Wr.Wb.

Padangsidimpuan, Oktober 2016

Dekan,



Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

 **Pertani**  
*Sahabat Setia Petani*

Sidimpuan, 18 Oktober 2016

Nomor : 0.327 /Adm/01.80  
Tempat : -

Kepada Yth :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padang Sidimpuan

Tempat

Perihal : **Balasan Riset**

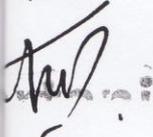
Menindak lanjuti surat saudara No.B-2377/In.14/G/TL.00/10/2016 tanggal 07 Oktober 2016 perihal Mohon Izin Riset, bersama surat ini kami menerangkan bahwa :

Nama : Harry Ansyari Lubis  
NIM : 122300097  
Semester : IX ( Sembilan )  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Melalui surat ini kami setujui untuk melaksanakan riset di PT. Pertani ( Persero ) Unit Padang Sidimpuan dalam rangka menyelesaikan skripsi dengan judul " **Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani ( Persero ) Unit Pemasaran Sidimpuan Periode Oktober 2016 – Juni 2017** "

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Ke p a l a



Agudin, SE  
No. 20610.2493

cc. Arsip\_



**Pertani**

*Sahabat Setia Petani*

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN RISET**

Nomor : ~~0318~~ /Adm/01.80

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala PT Pertani ( Persero ) Unit Pemasaran Sidimpuan menerangkan bahwa :

Nama : Harry Ansyari Lubis  
NIM : 122300097  
Semester : IX ( Sembilan )  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Proyeksi Penjualan Produk Pupuk Urea Pada PT. Pertani ( Persero ) Unit Pemasaran Sidimpuan Periode Oktober 2016 – Juni 2017

Mahasiswa tersebut diatas, telah melaksanakan riset di PT Pertani ( Persero ) Unit Pemasaran Sidimpuan dari tanggal 19 Oktober s/d 19 November 2016.

Demikian surat ini diperbuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sidimpuan, 19 oktober 2016.

Kepala

Ngadirin, SE  
Nik.20610.2493

