



**PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR (HONDA) PERIODE
FEBRUARI 2016 - DESEMBER 2016 DI PERUSAHAAN
PT. PUTRA SURYA JAYACABANG GUNUNGTUA**

SKIRIPSI

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

OLEH:

DIAN MARTUA HARAHAHAP
NIM. 12 230 0132

JURUSANEKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

PADANGSIDIMPUAN

2016



**PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR (HONDA) PERIODE
FEBRUARI 2016 – DESEMBER 2016 DI PERUSAHAAN
PT. PUTRA SURYA JAYA CABANG GUNUNGTUA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh

**DIAN MARTUA HARAHAP
NIM. 12 230 0132**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

PEMBIMBING II

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

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

2016

Hal : Skripsi An.
Dian Martua Harahap
Lamp : 4 (empat) eksemplar

Padangsidempuan, 28 April 2016
Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **DIAN MARTUA HARAHAHAP**, yang berjudul *(Perkiraan Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Februari 2016 – Desember 2016 di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua)*, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam dalam Ilmu Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka diharapkan kepada saudara tersebut dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan kepada Bapak Dekan atas kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih.

PEMBIMBING I



Dr. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

PEMBIMBING II



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

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **DIAN MARTUA HARAHAP**
NIM : 12. 230 0132
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
JudulSkripsi : **PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR (HONDA) PERIODE FEBRUARI 2016 - DESEMBER 2016 DI PERUSAHAAN PT. PUTRA SURYA JAYA CABANG GUNUNGTUA.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2 Tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 28 April 2016

ya yang Menyatakan,

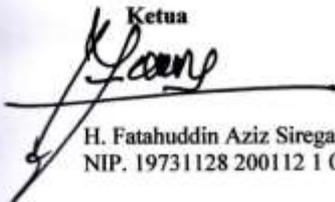


DIAN MARTUA HARAHAP
NIM : 12. 230 0132

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA : DIAN MARTUA HARAHAP
NIM : 12 230 0132
JUDUL SKRIPSI : PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR
(HONDA) PERIODE FEBRUARI 2016 -
DESEMBER 2016 PADA PT. PUTRA SURYA
JAYA CABANG GUNUNGTUA.

Ketua



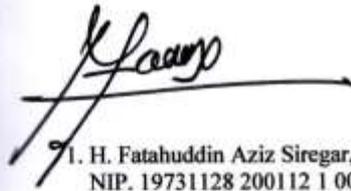
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Sekretaris



Nofinawati, SEI., MA
NIP. 19821116 201101 2 003

Anggota



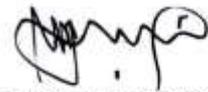
1. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001



2. Nofinawati, SEI., MA
NIP. 19821116 201101 2 003



3. Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag
NIP. 19720313 200312 1 002



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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Tanggal/Pukul : 13 Mei 2016/14.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : 80,38 (A)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3,80
Predikat : CUMLAUDE



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

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR
(HONDA) PERIODE FEBRUARI 2016 -
DESEMBER 2016 PADA PT. PUTRA SURYA JAYA
CABANG GUNUNGTUA

NAMA :DIAN MARTUA HARAHAH
NIM :12 230 0132

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
Dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah



Padangsidimpuan, 17 Mei 2016

Dekan,

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

ABSTRAK

Nama : Dian Martua Harahap

Nim : 12 230 0132

Judul : Perkiraan Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Februari 2016 – Desember 2016 di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh sering terjadinya kelebihan (*over stock*) sepeda motor Honda maupun kekurangan (*stock out*) sepeda motor Honda yang menimbulkan terjadinya suatu masalah di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkiraan penjualan sepeda motor Honda pada periode Februari 2016 sampai Desember 2016 di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. Sehingga dapat disusun perencanaan persediaan sepeda motor Honda 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. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. Sampel data yang digunakan adalah data penjualan dari bulan Januari 2012 sampai Januari 2016. Data yang diambil merupakan data berbentuk dokumentasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa persamaan yang layak digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua ialah dengan persamaan $y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$ persamaan tersebut diambil dari *trend* eksponensial, karena mempunyai tingkat 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, bulan November sebesar 50 unit, bulan Desember sebesar 50 unit.

Kata Kunci : Perencanaan dan Perkiraan Penjualan.

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 *yaumil akhir* kelak. Amin Ya *Rabbal Alamin*.

Penyusunan skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah. Skripsi ini berjudul: **“Perkiraan Penjualan Sepeda Motor Honda Periode Februari 2016 - Desember 2016 di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua”**.

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 imaterial, 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 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 Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan di lingkungan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

3. Ibu Rukiah, SE., M.Si., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak *Manager* (Pimpinan) PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, yang telah bersedia memberikan data yang diperlukan peneliti untuk menentukan hasil penelitian.
5. Bapak Dr. Sumper Mulia Harahap, M.Ag dan Muhammad Isa, ST., MM., sebagai pembimbing I dan II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, 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 Hendri Harahap, selaku karyawan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua yang telah membantu peneliti untuk mendapatkan data yang diperlukan peneliti.
9. Teristimewa untuk yang terkasih Alm. Ayahanda (Ahmad Harahap) dan Ibunda (Marito). Saudara/i peneliti Diana Efrida Hrp, Seri Rahmadani Hrp, Rifki Gusnawan Hrp, Ulfa Mei Yanti Hrp dan Fadhli Ariadi Hrp, 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 ES-3 MB-2 angkatan 2012 dan khususnya (*spesial*) Eva Monika Safitri Lubis, M. Raja Parlindungan Mtd, Pandi Palaguna Srg, Ahmad Paisal Hrp, Mhd. Syarif Srg, Mahmudi Haspatam, Ramadan

Hrp, Zulfahmi, Sangkot Ibrahim, Warda Sihombing, Nur Aisyah Lubis, Fadil Akbar, Ahmad Husein, Rudiansyah Hrp dan Yasrida Nainggolan.

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, April 2016

Peneliti

DIAN MARTUA HARAHAP
NIM. 12 230 0132

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN ¹

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	sā`	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	Ž	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	Ş	es (dengan titik di bawahnya)
ض	dād	D	de (dengan titik di bawahnya)
ط	ṭā`	Ṭ	te (dengan titik di bawahnya)
ظ	zā`	Z	zet (dengan titik di bawahnya)
ع	‘ain	... ‘ ...	koma terbalik (di atas)
غ	gain	G	Ge
ف	fā`	F	Ef
ق	qāf	Q	Qi
ك	kāf	K	Ka

¹ Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Transliterasi Arab Latin; Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158 Tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987*, Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, Jakarta, 2003, hal. 4-14.

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	ā	a dan garis di atas

	atau ya		
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
	Dammah dan Wau	ū	u dan garis 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 :

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ - raudah al-aṭfāl
- raudatul aṭfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ - al-Madīnah al-Munawwarah
- al-Madīnatul-Munawwarah

طَلْحَةَ - 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

الْحَجُّ – al-hajju

نُعْمٍ – 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:

أَمْرٌ – umirtu

أَكَلَ – akala

2. Hamzah di tengah:

تَأْخُذُونَ – ta`khuḏūna

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 :

- | | |
|---|--|
| <p>وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ</p> | <p>- Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn
- Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn</p> |
| <p>فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ</p> | <p>- Fa aufū al-kaila wa al-mīzāna
- Fa aufū-lkaila wa-lmīzāna</p> |
| <p>بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَهَا وَمُرْسَاهَا</p> | <p>- Bismillāhi majrêhā wa mursāhā</p> |
| <p>وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ
مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا</p> | <p>- Wa lillāhi alā an-nāsi hijju al-baiti manistatā'a ilaihi sabilā
- Wa lillāhi alan-nāsi hijjul-baiti manistatā'a ilaihi sabilā</p> |

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:

- | | |
|--|--|
| <p>وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ</p> | <p>- Wa mā Muhammadun illā rasūl.</p> |
| <p>إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ
لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا</p> | <p>- Inna awwala baitin wudi'a lin-nāsi lallażī bi Bakkata mubārakan</p> |
| <p>شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ
فِيهِ الْقُرْآنُ</p> | <p>- Syahru Ramadāna al-lażī unzila fihi al-Qur'ānu.</p> |

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

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ 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.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQSAH	
HALAMAN PENGESAHAN KETUA SENAT IAIN	
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
TRANSLITERASI.....	xii
DAFTAR ISI.....	xx
DAFTAR TABEL	xxiii
DAFTAR GAMBAR.....	xxiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	10
C. Batasan Masalah.....	11
D. Definisi Operasional Variabel.....	11
E. Rumusan Masalah.....	12
F. Tujuan Penelitian.....	12
G. Kegunaan Penelitian.....	12
H. Sistematika Pembahasan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Kerangka Teori	15
1. Perencanaan (<i>Planning</i>)	15
a. Pengertian Perencanaan	15
b. Perspektif Islam terhadap Perencanaan	16
c. Manfaat Perencanaan.....	19
2. Pengertian Perkiraan (<i>Forecasting</i>).....	20
3. Perkiraan (<i>Forecasting</i>) dalam Pandangan Islam	20
4. Pengertian Penjualan	25
a. Prinsip Jual Beli dalam Islam	26
1) <i>Murabahah</i>	26
2) <i>Salam</i>	27
3) <i>Istishna'</i> (Pemesanan).....	28
b. Perilaku Bisnis yang Dilarang dalam Islam	28
1) Riba.....	28
2) Penipuan.....	29
3) Penimbunan (<i>Ihtikar</i>).....	31
4) Spekulasi atau Ketidakpastian (<i>Gharar</i>).....	31
5. Pengertian Perkiraan Penjualan (<i>Forecasting Sell</i>).....	31
6. Karakteristik Perkiraan yang Baik	32
7. Teknik Perkiraan (<i>Forecasting</i>)	33
a. Teknik Perkiraan Kualitatif	33
1) Metode Delphi	33
2) Riset Pasar.....	33

3) Analogi <i>Historistik</i>	33
4) <i>Konsensus Panel</i>	33
b. Teknik Perkiraan Kuantitatif	34
(a)Metode Kausal	34
(b)Metode Deret Berkala	34
(1) <i>Trend Linier</i>	35
(2) <i>Trend</i> Parabolik.....	35
(3) <i>Trend</i> Eksponensial	36
8. Pengukuran Ketelitian Perkiraan.....	37
1) Rata-rata kesalahan kuadrat (<i>Mean Squared Error/MSE</i>).....	37
2) Rata-rata kesalahan Kuadrat (<i>MAD, Mean Absolute Deviation</i>)	38
3) Rata-rata persentase kesalahan absolut (<i>MAPE, Mean Absolute Percent Error</i>).....	38
B. Penelitian Terdahulu	39
C. Kerangka Pikir	44
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	46
A. Lokasi dan waktu penelitian	46
B. Jenis penelitian.....	46
C. Populasi dan sampel.....	46
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	47
E. Teknik analisa data	47
BAB IV HASIL PENELITIAN	50
A. Gambaran Perusahaan.....	47
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	47
2. Sturuktur Organisasi.....	48
3. Tugas Pokok (<i>Job Description</i>).....	52
B. Pengolahan Data dan Hasil	56
1. Pengolahan Data.....	56
a. <i>Trend Linier</i>	56
b. <i>Trend</i> Parabolik	60
c. <i>Trend</i> Eksponensial	65
2. Hasil Pengolahan Data	69
3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data	70
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran	73

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	: Keadaan Persediaan Sepeda Motor Honda Di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua ... 8
Tabel IV. 1	: Perumusan <i>Trend Linier</i> 56
Tabel IV. 2	: Perumusan MSE <i>Trend Linier</i> 58
Tabel IV. 3	: Perumusan <i>Trend Parabolik</i> 60
Tabel IV. 4	: Perumusan MSE <i>Trend Parabolik</i> 63
Tabel IV. 5	: Perumusan <i>Trend Eksponensial</i> 65
Tabel IV. 6	: Perumusan MSE <i>Trend Eksponensial</i> 67
Tabel IV. 7	: Hasil Pengelolahan Data 69
Tabel IV. 8	: Perkiraan Penjualan Sepeda Motor Honda Periode Juli 2015 sampai Juli 2016..... 70

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II. 1 : Kerangka Pikir	44
Gambar III. 1 : Teknik Menganalisis Data	49
Gambar IV. 1 : Struktur Organisasi	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 tersebut, 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.¹

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 ialah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan

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

pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi serta 4) mengendalikan ialah proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan.²

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.³

Manajemen sebagai ilmu memiliki kajian yang luas. Bidang-bidang tersebut meliputi; 1) Manajemen sumber daya insani yang membahas tentang

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

³ T. Hani Handoko, *Manajemen Edisi 2*, (Yogyakarta: BPFE, 2009), hlm. 6-7.

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.⁴

Manajer operasi bertanggung jawab untuk pada kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa. Di dalam organisasi, fungsi operasi diperlakukan sama seperti fungsi lainnya, seperti fungsi pemasaran dan keuangan. Pada beberapa industri, departemen operasi memiliki sebutan yang berbeda-beda. Pada perusahaan manufaktur, fungsi operasi disebut juga departemen produksi. Pada organisasi jasa, bisa disebut departemen operasional atau nama lain yang spesifik dengan kegiatan perusahaan tersebut.

Tanpa mengesampingkan bidang-bidang lainnya, dapat dikatakan bahwa kemajuan suatu perusahaan akan sangat bergantung kepada keberhasilan manajemen operasional perusahaan tersebut.

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

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 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:

وَأَبْتَغِ فِيمَا ءَاتَاكَ اللهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ
 وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
 الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

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).⁵

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.

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

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

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.⁷

Perkiraan yang dilakukan dengan metode kualitatif bersifat subjektif, dipengaruhi oleh intuisi, emosi, pendidikan dan pengalaman seseorang. Sedangkan 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

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

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

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 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. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua yang beralamat di Jl. S. M. Raja/Lintas Gunungtua-Medan Kec. Padang Bolak, Kab. Paluta sebagai suatu perusahaan yang menjual secara tunai sepeda motor merek Honda (*dealer* resmi Honda) yang bertujuan untuk mendapatkan *profit* dalam penjualan yang dilakukannya. Dalam mengembangkan dan menentukan persediaan sepeda motor Honda 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. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, sering terjadi permasalahan dalam pengaturan persediaan produk sepeda motor Honda. Perusahaan ini kesulitan dalam memperkirakan kuantitas permintaan konsumen terhadap produk sepeda

motor Honda 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 1.1
Keadaan Persediaan Sepeda Motor Honda Di PT. Putra Surya Jaya Cabang
Gunungtua

Bulan	Penjualan	Keterangan
Januari 2014	73 Unit	Kelebihan 7 Unit
Februari 2014	64 Unit	Kelebihan 6 Unit
Maret 2014	80 Unit	Cukup
April 2014	120 Unit	Cukup
Mei 2014	77 Unit	Kelebihan 3 Unit
Juni 2014	78 Unit	Cukup
Juli 2014	129 Unit	Cukup
Agustus 2014	103 Unit	Kekurangan 10 Unit
September 2014	72 Unit	Cukup
Oktober 2014	76 Unit	Cukup
November 2014	87 Unit	Kekurangan 7 Unit
Desember 2014	90 Unit	Kekurangan 3 Unit
Januari 2015	60 Unit	Kelebihan 5 Unit
Februari 2015	48 Unit	Cukup
Maret 2015	62 Unit	Kelebihan 3 Unit
April 2015	69 Unit	Kelebihan 11 Unit
Mei 2015	74 Unit	Cukup
Juni 2015	58 unit	Cukup
Juli 2015	69 unit	Kelebihan 11 unit
Agustus 2015	38 unit	Cukup
September 2015	51 unit	Kelebihan 10 unit
Oktober 2015	51 unit	Kelebihan 8 unit
November 2015	40 unit	Kelebihan 8 unit
Desember 2015	53 unit	Kelebihan 5 unit
Januari 2016	35 unit	Kelebihan 3 unit

Sumber: Kantor PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua

Tabel 1.1 diatas menunjukkan keadaan persediaan barang dagangan (sepeda motor Honda) pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua dari Januari 2014 sampai Januari 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. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. 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 sepeda motor Honda pada masa mendatang dengan judul:
**“PERKIRAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR (HONDA) PERIODE
FEBRUARI 2016 – DESEMBER 2016 DI PERUSAHAAN PT. PUTRA
SURYA JAYA CABANG GUNUNGTUA”.**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah dapat diambil identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Sering terjadi kekurangan persediaan (*stock out*) sepeda motor pada waktu-waktu tertentu.
2. Sering terjadi juga kelebihan persediaan (*over out*) sepeda motor pada waktu-waktu tertentu.
3. Sistem persediaan barang yang kurang baik akibat dari kurang akuratnya penentuan persediaan terhadap *stock* sepeda motor.
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 sepeda motor Honda pada periode 1 (satu) tahun ke depan pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.

C. Batasan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti memiliki banyak keterbatasan waktu, tenaga dan dana. Disamping itu dengan maksud supaya penelitian ini fokus membahas permasalahan penelitian, maka peneliti melakukan pembatasan masalah. Penelitian hanya membahas perkiraan penjualan produk sepeda motor Honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua selama periode tahun 2016.

D. Defenisi 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 aktivitas fungsi bisnis yang memperkirakan penjualan atau penggunaan produk sehingga produk-produk itu dapat dibuat atau disediakan dalam kuantitas yang tepat. Perkiraan merupakan dugaan terhadap permintaan yang akan datang berdasarkan pada beberapa variabel perkiraan, sering berdasarkan data deret waktu *historis*. Perkiraan tidak mungkin tepat 100% dengan kenyataan. Tetapi dengan melakukan perkiraan akan dapat dibuat ancang-ancang dan perencanaan dalam menghadapi masa depan.
2. Persediaan sepeda motor (Honda) 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 persediaan antara lain; memenuhi kebutuhan normal, memenuhi kebutuhan mendadak dan memungkinkan pembelian atas dasar jumlah ekonomis.⁸

E. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah “berapakah perkiraan penjualan sepeda motor Honda selama periode Februari 2016 – Desember 2016 di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua?”.

F. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkiraan penjualan sepeda motor Honda selama periode Februari 2016 – Desember 2016 di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

- a. Penelitian berguna bagi peneliti sebagai syarat menyelesaikan studi di Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
- b. Untuk memperdalam ilmu pengetahuan wawasan peneliti tentang ilmu manajemen, khususnya perkiraan penjualan.

2. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk memperkirakan penjualan produk di masa mendatang, sehingga perusahaan mengetahui

⁸ Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokopranoto, *Manajemen Persediaan*, (Jakarta: Grasindo, 2003), hlm. 4.

volume penjualan pada bulan Februari 2016 sampai Juli 2016 yang digunakan sebagai ilustrasi target penjualan di masa yang akan datang .

b. Sebagai sarana bantuan kepada perusahaan agar lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan.

3. Bagi Masyarakat

a. Sebagai bahan perbandingan dalam menyelesaikan dan mencari solusi bagi permasalahan yang sejenis.

b. Sebagai sarana yang dapat dijadikan sebagai referensi dalam menyelesaikan tugas.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini berguna untuk mempermudah peneliti dalam menyusun skripsi selanjutnya. Maka peneliti, akan menyajikan sistematika pembahasan yang berhubungan dengan penelitian ini.

Pada BAB I, peneliti menjelaskan tentang hal-hal yang berkaitan dengan latar belakang penulis mengangkat judul penelitian, penulis memaparkan beberapa variabel yang berhubungan dengan penelitian yang disebut identifikasi masalah. Setelah itu, karena peneliti masih memiliki banyak keterbatasan, baik di bidang ilmu, biaya, peneliti membatasi variabel yang akan diteliti selanjutnya lebih mendetail. Kemudian peneliti, menjelaskan rumusan masalah yang masih berkaitan dengan tujuan penelitian. Menjelaskan defenisi variabel dari beberapa referensi dan pada akhirnya menjelaskan beberapa manfaat penelitian.

Pada BAB II, peneliti memaparkan tentang teori, penelitian terdahulu beserta persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini, serta menjelaskan pendapat-pendapat peneliti sendiri yang biasa disebut kerangka berpikir.

Pada BAB III, peneliti membuat beberapa penjelasan yang berkaitan dengan teknik-teknik pengolahan data, termasuk menjelaskan lokasi dan waktu penelitian tersebut. Selain itu, bab ini menjelaskan jenis penelitian, instrumen pengumpulan data serta teknik pengolahan data-data penelitian.

Pada BAB IV, peneliti disini, menguraikan hasil penelitian yang didapatkan dari pengolahan data-data yang ditemukan. Dalam hal ini pastinya berkaitan dengan hasil-hasil yang perkiraan.

Pada BAB V, sebagai bab terakhir dari penelitian ini, menjelaskan kesimpulan dari penelitian ini serta saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

I. Kerangka Teori

1. Perencanaan (*Planning*)

a. Pengertian Perencanaan

Perencanaan berarti mengidentifikasi berbagai tujuan untuk kinerja organisasi di masa mendatang serta memutuskan tugas dan penggunaan sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya.⁹ 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.¹⁰

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.

⁹ Richard L. Daft, *Era Baru Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hlm. 7.

¹⁰ Muhammad Firdaus, *Manajemen Agribisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 26.

- 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.¹¹

b. Perspektif Islam terhadap Perencanaan

Dalam perspektif Islam konsep perencanaan sangatlah dianjurkan agar manusia senantiasa membuat perencanaan-perencanaan untuk dirinya sendiri, agar lebih baik jika dibandingkan dengan hari esoknya.

Allah SWT berfirman dalam Surah Hasyr ayat 18, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S : Al-Hasyr :18).¹²

Allah SWT telah menghendaki setiap yang direncanakan dengan suatu yang baik maka akan mendapatkan hasil yang baik. Sehingga semua yang dilakukan dengan awal yang baik dan perencanaan yang juga baik maka hasilnya akan baik. Dengan melakukan perencanaan yang baik akan membuat hasil yang kita dapatkan lebih baik dari keadaan sebelumnya. Sesungguhnya Allah mengetahui semua yang kita lakukan.

Rasullullah SAW bersabda: (H. R. Bukhari - 4938): Telah menceritakan kepadaku Muhammad bin Salam Telah mengabarkan

¹¹ James A. F. Stoner, dkk, *Op.Cit.*, hlm. 10-11.

¹² Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 549.

kepada kami Waki' dari Ibnu 'Uyainah ia berkata; Telah berkata kepadaku Ma'mar Telah berkata kepadaku Ats Tsauri; "Apakah kamu pernah mendengar tentang seorang laki-laki yang mengumpulkan makanan untuk persediaan selama satu tahun atau setelah tahun bagi keluarganya?" Ma'mar berkata; Ia tidak menjawabnya. Kemudian aku pun menyebutkan hadits; Telah menceritakan kepada kami Ibnu Syihab Az Zuhri dari Malik bin Aus dari Umar *radliallahu 'anhu*, bahwa Nabi *shallallahu 'alaihi wasallam* menjual pohon kurma Bani Nadhir dan menyimpan makanan untuk persediaan selama setahun bagi keluarganya.¹³

Dari Hadits di atas dapat dilihat bahwa Rasulullah SAW pernah menjual pohon kurma Bani Nadhir dan menyimpan makanan untuk persediaan selama setahun bagi keluarganya. Maksud dari persediaan pada kisah ini maka dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa Rasulullah SAW memperkirakan kebutuhannya untuk kedepannya.

Selain ayat dan hadits diatas, konsep perencanaan juga dapat dilihat dari strategi perang Rasulullah pada saat perang badar. Setahun sebelum perang badar terjadi, Rasulullah SAW merencanakan dan membentuk satuan pasukan khusus untuk melakukan ekspedisi militer. Pasukan ini berfungsi sebagai upaya pemetaan medan, pengintaian dan berbagai aktivitas lainnya. Selama setahun dalam merencanakan peperangan, Rasulullah SAW merencanakan pembagian komando, pasukan sayap

¹³ Sumber: Bukhari, Kitab: Nafkah Bab: *Seorang suami menahan nafkah keluarganya selama setahun* No. Hadist: 4938.

kanan dipimpin oleh Zubair Bin Awam sedangkan sayap kiri diserahkan kepada Miqdad Bin Amr. Sementara, pasukan garis belakang dipimpin Qais Bin Sha'sha'ah, sedangkan komando tertinggi langsung dipegang oleh Rasulullah SAW.

Selain itu, dapat dilihat bentuk perencanaan yang lebih signifikan yaitu dalam hal pengintain dan ketajaman memprediksi kekuatan musuh yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, yakni beliau mengirim anggota intelijennya untuk mengetahui jumlah kekuatan musuh, mereka ialah para komandan muhajirin yaitu Ali Bin Abi Thalib, Zubair Bin Awam dan Sa'ad Bin Abi Waqash. Para intelijen ini ditugaskan untuk mengumpulkan berita-berita atau informasi mengenai kekuatan lawan. Meskipun para intelijen tidak mengetahui jumlah keseluruhan berapa jumlah pihak Quraisy, tetapi Rasulullah dapat memprediksi mengambil kesimpulan tentang jumlah kaum Quraisy dengan pertanyaan berapa ekor ternak yang kaum Quraisy potong tiap hari dan para intelijen menjawab sembilan sampai sepuluh ekor dalam sehari. Dengan demikian, Rasulullah SAW dapat mengambil keputusan bahwa mereka berjumlah antara 900 sampai 1000 orang, karena 1 ekor unta untuk 100 orang.¹⁴

Begitu juga halnya dengan metode perkiraan dalam perencanaan, seorang perencana atau penaksir tidak bisa sembarangan mengambil keputusan atau menaksir begitu saja, tetapi para perencana atau penaksir harus mengumpulkan data pada masa lalu atau informasi pada masa lalu

¹⁴ Muhammad Abu Ayyasy, *Strategi Perang Rasulullah*, (Jakarta: Qultum Media, 2009), hlm. 44-57.

untuk dijadikan sebagai bahan untuk dianalisis, agar dapat memperkirakan pada masa yang akan datang.

c. 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.
- 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.¹⁵

¹⁵ T. Hani Handoko, *Op.Cit.*, hlm. 80-81.

2. Pengertian Perkiraan (*Forecasting*)

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.

Perkiraan merupakan aktivitas fungsi bisnis yang memperkirakan penjualan dan penggunaan produk sehingga produk-produk itu dapat dibuat dalam kuantitas yang tepat. Perkiraan merupakan dugaan terhadap permintaan yang akan datang berdasarkan pada beberapa variabel penaksir, sering berdasarkan data deret waktu historis. Perkiraan menggunakan teknik-teknik peramalan yang bersifat formal maupun informal.¹⁶

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.

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

¹⁶ Dominick Salvatore, *Managerial Economics*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 199-200.

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. 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.¹⁷

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 menggunakan teknik perkiraan. Dengan adanya teknik perkiraan dapat meminimalisasikan resiko ketidakpastian perusahaan. Apabila risiko ketidakpastian terminimkan maka perusahaan memberikan pelayanan yang

¹⁷ MB. Rahimsyah, *Kisah Teladan 25 Nabi dan Rasul*, (Surabaya: Zafanaraya, 2010), hlm. 58.

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 فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ 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).¹⁸

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.¹⁹

Rasulullah SAW bersabda: (H. R. Ahmad - 8060) : Telah menceritakan kepada kami Abu 'Amir Al 'Aqodi dari Muhammad bin 'Ammar Kasyakisy berkata; Aku mendengar Sa'id Al Maqburi menceritakan dari Abu Hurairah dari Nabi *shallallahu 'alaihi wasallam*, beliau bersabda:

¹⁸ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 554.

¹⁹ Dwi Suwikyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 78-79.

"Sebaik-baik pekerjaan adalah pekerjaan seseorang dengan tangannya jika dia ikhlas dan berbuat sebaik-baiknya."²⁰

Adapun makna dari hadits diatas, yakni sebaik-baik pekerjaan dilakukan dengan ikhlas dan berbuat sebaik-baiknya maksudnya ialah seseorang harus menerima pekerjaan yang diberikan kepadanya dengan lapang dada dan pekerjaan tersebut harus dilaksanakan dengan sebaik dan secermat-cermatnya agar mendapat berkah dari hasil pekerjaan tersebut berupa keuntungan yang maksimal dengan resiko ketidakpastian yang kecil.

Oleh karena itu, dari tafsir surat Al-Jumu'ah ayat 10 dan hadits Ahmad No. 8060 dan pengertian perkiraan (*forecasting*) diatas. Peneliti melihat adanya hubungan ayat dan hadits tersebut dengan perkiraan, dimana sesuai dengan fungsi perkiraan yang meminimalisasikan ketidakpastian (*gharar*) dan resiko untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Surat Al-Jumu'ah menjelaskan tentang agar manusia mencari rezeki yang sebanyak-banyaknya dengan jalan perniagaan, tetapi harus tetap mengingat Allah SWT, sedangkan hadits tersebut menjelaskan agar kita melaksanakan pekerjaan dengan ikhlas dan melaksanakannya dengan sebaik-baiknya agar terhindar dari kerugian (resiko).

Ketidakpastian (*gharar*) adalah hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara/transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya. Dalam perspektif ekonomi Islam tindakan *gharar* itu tidak diperbolehkan. Jadi, dengan adanya teknik perkiraan ini maka akan mengurangi

²⁰ Sumber: Ahmad, Kitab: *Sisa Musnad sahabat yang banyak meriwayatkan hadits*, Bab: Musnad, Abu Hurairah Radliyallahu 'anhu, No. Hadist: 8060.

ketidakpastian (*gharar*) dan resiko perusahaan. Sehingga, dengan minimnya ketidakpastian (*gharar*) dan resiko, maka organisasi atau perusahaan tersebut tergolong kepada yang beruntung. Dalam surat Al-Maidah ayat 90, Allah SWT berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan. (Q.S: Al-Maidah : 90).²¹

Dari penjelasan-penjelasan diatas dapat peneliti simpulkan bahwa perkiraan (*forecasting*) merupakan suatu metode ilmiah yang menggunakan sarana statistik untuk memperkirakan penjualan di masa yang akan datang. Perkiraan bukanlah metode yang dilakukan dengan cara tebak-tebakan (*gharar*). Tetapi, sebagai muslim kita harus percaya keputusan terakhir tentang apa yang terjadi di masa mendatang pada hakikatnya merupakan kehendak Allah SWT, kita hanya berusaha dan melakukan yang terbaik tapi Allah SWT yang menentukannya.

4. Pengertian Penjualan

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.

²¹ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 119.

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 tangan hak atas bahan/barang dan jasa.²²

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.²³ Dalam surat Al-Baqarah ayat 275, Allah SWT berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَآتَتْهَا فَلَهُ مَا

²² 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.

²³ M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), hlm. 247.

سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Q.S: Al-Baqarah : 275).²⁴

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.²⁵ Dalam surat Al-Baqarah ayat 282, Allah SWT berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا

عَلَّمَهُ اللَّهُ.....

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu

²⁴ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 47.

²⁵ M. Suyanto, *Op.Cit*, hlm. 248.

menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, (Q.S: Al-Baqarah : 282).²⁶

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.²⁷

b. Perilaku Bisnis yang Dilarang dalam Islam

1) Riba

Riba secara literal berarti peningkatan dan penambahan. Secara teknis 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.²⁸

Riba jelas-jelas dilarang dalam agama Islam. Pengharaman riba itu bisa kita lihat dalam surat Al-Baqarah ayat 275-276, Allah SWT berfirman:

²⁶ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 48.

²⁷ M. Suyanto, *Op.Cit*, hlm. 249.

²⁸ Mustaq Ahmad, *Etika bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Al-Kautsar, 2001), hlm. 126-127.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٢٧٦﴾ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ
كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٢٧٧﴾

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan Riba dan menyuburkan sedekah dan Allah tidak menyukai Setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa. (Q.S: Al-Baqarah : 275-276).²⁹

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

²⁹ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 47.

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.

(b) Tidak Jujur

Ketidakhujuran 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.³⁰ Allah SWT, berfirman pada surat Al-Anfaal ayat 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui. (Q.S: Al-Anfaal : 27).³¹

(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. Statemen yang salah dalam perdagangan bukan hanya

³⁰ Mustaq Ahmad, *Op.Cit*, hlm. 137-138.

³¹ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 180.

membahayakan konsumen, namun juga akan mendatangkan bahaya yang demikian berat bagi para produsen dan para pedagang.³²

3) Penimbunan (*Ihtikar*)

Penimbunan atas dagangannya dan menantikan mahalnnya harga pada saat itu menjual dengan harga setinggi-tingginya tidak dikehendaki oleh Allah dan Rasul-Nya. Allah juga melarang untuk menimbun harta.³³ Dalam surat Al-Humazah ayat 1-3, Allah SWT berfirman:

وَيْلٌ لِّكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٍ ﴿١﴾ الَّذِي جَمَعَ مَالًا وَعَدَّدَهُ ﴿٢﴾ يُحَسِّبُ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ ﴿٣﴾

Artinya: kecelakaanlah bagi Setiap pengumpul lagi pencela, yang mengumpulkan harta dan menghitung-hitung. Dia mengira bahwa hartanya itu dapat mengkekalkannya. (Q.S: Al-Humazah : 1-3).³⁴

4) Spekulasi atau Ketidakpastian (*Gharar*).

Secara bahasa, *gharar* atau ketidakpastian mempunyai arti hal yang tidak diketahui atau bahaya tertentu. Ketidakpastian (*gharar*) adalah hal yang tidak diketahui terhadap akibat satu perkara/transaksi atau ketidakjelasan antara baik dan buruknya.³⁵

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.

³² Mustaq Ahmad, *Op.Cit*, hlm. 138-139.

³³ M. Suyanto, *Op.Cit*, hlm. 204.

³⁴ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 601.

³⁵ M. Suyanto, *Log.Cit*, hlm. 209.

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.³⁶

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 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.³⁷

³⁶ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 46-47.

³⁷ 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.

7. Teknik Perkiraan (*Forecasting*)

Suatu perkiraan dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu; metode perkiraan kualitatif dan metode perkiraan kuantitatif.

a. Teknik Perkiraan Kualitatif

Berbagai teknik perkiraan kualitatif yang dapat digunakan, sebagai berikut:

1) Metode Delphi

Metode Delphi merupakan teknik yang mempergunakan suatu prosedur yang sistematis untuk mendapatkan suatu konsensus pendapat-pendapat dari suatu kelompok ahli.

2) Riset Pasar

Riset pasar adalah peralatan penaksiran yang berguna, terutama bila ada kekurangan data *historik* atau data tidak reliabel. Teknik ini secara khusus digunakan untuk memperkirakan permintaan jangka panjang dan penjualan produk baru.

3) Analogi *Historik*

Perkiraan dilakukan dengan menggunakan pengalaman-pengalaman *historik* dari suatu produk yang sejenis. Penaksiran produk baru dapat dikaitkan dengan tahap-tahap dalam siklus kehidupan produk yang sejenis.

4) *Konsensus Panel*

Gagasan yang didiskusikan oleh kelompok akan menghasilkan taksiran-taksiran yang lebih baik daripada dilakukan oleh seseorang.

Diskusi dilakukan dalam pertemuan pertukaran gagasan secara terbuka.³⁸

b. 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

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

(b)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:

³⁸ T. Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2012), hlm. 265-266.

(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 pemakai 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

$a, b = \text{kostanta}^{39}$

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

$$\log y = \log a + x \log b^{40}$$

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:

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:

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

³⁹ Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 20-26.

⁴⁰ Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis (Manajemen, Metode dan Kasus)*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 108.

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:

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

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:

$$MAPE = \sum \frac{(|e_i|/x_i) \times 100}{n}$$

J. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dapat didukung oleh peneliti terdahulu yang mempunyai sifat relevan, yaitu:

Nama Peneliti	Judul/Tahun	Hasil Penelitian
Aswin Nurman Pradana	Sistem Peramalan Persediaan Unit Mobil Mitsubishi Pada PT. Wicaksana Berlian Motor. (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia, 2013).	Hasil penelitian tersebut aplikasi yang dibangun dapat meningkatkan efektifitas proses pengolahan data penjualan kendaraan di PT. Wicaksana Berlian Motor agar berjalan 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> . ⁴¹
Bob Marshall Sitorus	Analisis Peramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Tipe Bebek,	Hasil penelitian Hasil analisis kointegrasi menunjukkan adanya hubungan penjualan antara jenis

⁴¹ Aswin Nurman Pradana “*Sistem Peramalan Persediaan Unit Mobil Mitsubishi Pada PT. Wicaksana Berlian Motor*”, (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia, 2013), hlm. 58.

	<p>Matik, Dan Sport Di Pt. Catur Putra Jaya Menggunakan Metode Kointegrasi. (Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2013).</p>	<p>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</p>
--	--	--

		mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. ⁴²
Akhmat Tohir	Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar atau <i>Crude Palm Oil</i> (CPO) Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama (KPB) Nusantara di Jakarta. (Skiripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).	Hasil penelitian tersebut metode <i>trend</i> kuadratik (<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> kuadratik (<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

⁴² Bob Marshall Sitorus “Analisis Peramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Tipe Bebek, Matik, Dan Sport Di Pt. Catur Putra Jaya Menggunakan Metode Kointegrasi”, (Skiripsi, Institut Pertanian Bogor, 2013), hlm. 55.

		untuk tahun 2011 adalah sebesar 2.607.985 ton CPO. ⁴³
--	--	--

Perbedaan peneliti dengan ke tiga 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*. Metode perkiraan *Single Exponential Smoothing* ini digunakan karena melihat pola gerakan yang ditunjukkan pada sejumlah data, dimana terlihat pola gerakan yang menunjukkan pola fluktuatif (*random*) secara tidak teratur. Metode *Forecasting Single Exponential Smoothing* lebih cocok digunakan untuk memperkirakan data dengan pola fluktuatif tersebut.

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

⁴³ 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.

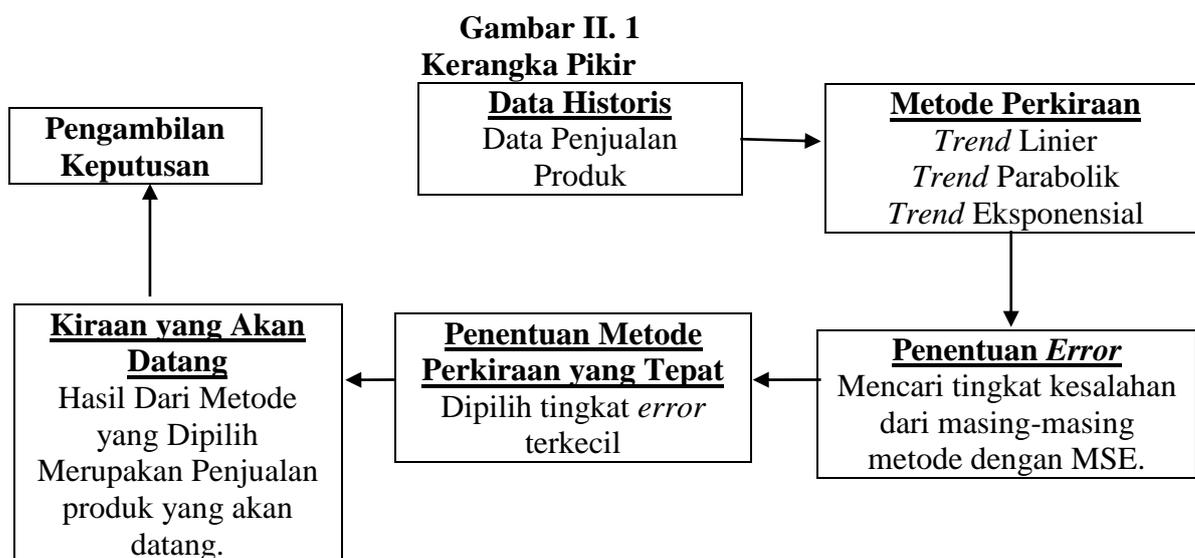
model yang digunakan untuk analisis perkiraan adalah *Vector Autoregression* (VAR).

Kemudian, 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 naif (*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.

Selanjutnya, perbedaan ke tiga penelitian di atas dengan penelitian ini terletak juga pada aspek syariahnya. Di dalam ke tiga penelitian di atas sama sekali tidak menyinggung aspek yang berhubungan dengan syariah. Sedangkan dalam penelitian ini, peneliti mencoba membahas kegiatan perencanaan dalam manajemen, termasuk perkiraan penjualan produk, dengan perspektif ajaran Islam. Peneliti menemukan ternyata kegiatan perkiraan ini ada pada kisah Nabi Yusuf AS dan telah teraplikasi juga pada masa Rasulullah SAW. Di mana perkiraan yang dimaksud disini tidak terlepas dari perencanaan yang sistematis dari Rasulullah SAW. Perencanaan tersebut ditemukan dalam beberapa sejarah Islam, baik dalam aspek ekonomi, politik, sosial, maupun dalam perencanaan persiapan perang.

K. Kerangka Pikir

Berdasarkan landasan teoritis, diduga dengan menggunakan metode perkiraan penjualan (*forecasting sell*) dapat memperkirakan penjualan sepeda motor Honda pada periode Februari 2016 – Juli 2016) di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.



Gambar II. 1 di atas menunjukkan kerangka pikir peneliti dalam melakukan penelitian. Langkah pertama ialah peneliti mengumpulkan data penjualan sepeda motor Honda pada periode Januari 2012 sampai Januari 2016. 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

Penelitian ini berlokasi di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, yang beralamat di Jl. S. M. Raja/Lintas Gunungtua-Medan, Kec. Padang Bolak, Kab. Padang Lawas Utara. Penelitian ini dilaksanakan mulai Januari sampai Mei 2016.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang bersifat objektif, mencakup pengumpulan dan analisis data kuantitatif serta menggunakan metode pengujian statistik.⁴⁴ Tujuan penelitian kuantitatif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis.

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

C. Populasi dan Sampel

Populasi menurut Sugiyono dalam buku “*Statistika Untuk Penelitian*” adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik suatu kesimpulannya. Populasi dari

⁴⁴ Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, (Jakarta: Gramedia, 2009), hlm. 19.

penelitian ini adalah data penjualan sepeda motor masa lalu yang bermerek Honda di PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, yakni dari bulan Oktober 2003 sampai Januari 2016.⁴⁵

Sampel ialah elemen-elemen tertentu dari suatu populasi.⁴⁶ 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.⁴⁷ Dengan demikian yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah data penjualan dahulu sepeda motor Honda pada bulan Januari 2012 sampai dengan Januari 2016.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini data yang digunakan ialah data sekunder yakni data ini diperoleh dengan teknik dokumentasi yaitu melihat arsip, catatan atau faktur yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan peneliti. Data yang digunakan adalah data *time series* atau dengan menggunakan data dari perusahaan dengan data penjualan bulan sebelumnya; yakni dari periode penjualan Januari 2012 sampai Januari 2016.

⁴⁵ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003), hlm. 133-139.

⁴⁶ Ahmad Nizar Rangkuti, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Ciptapustaka Media, 2014), hlm. 30.

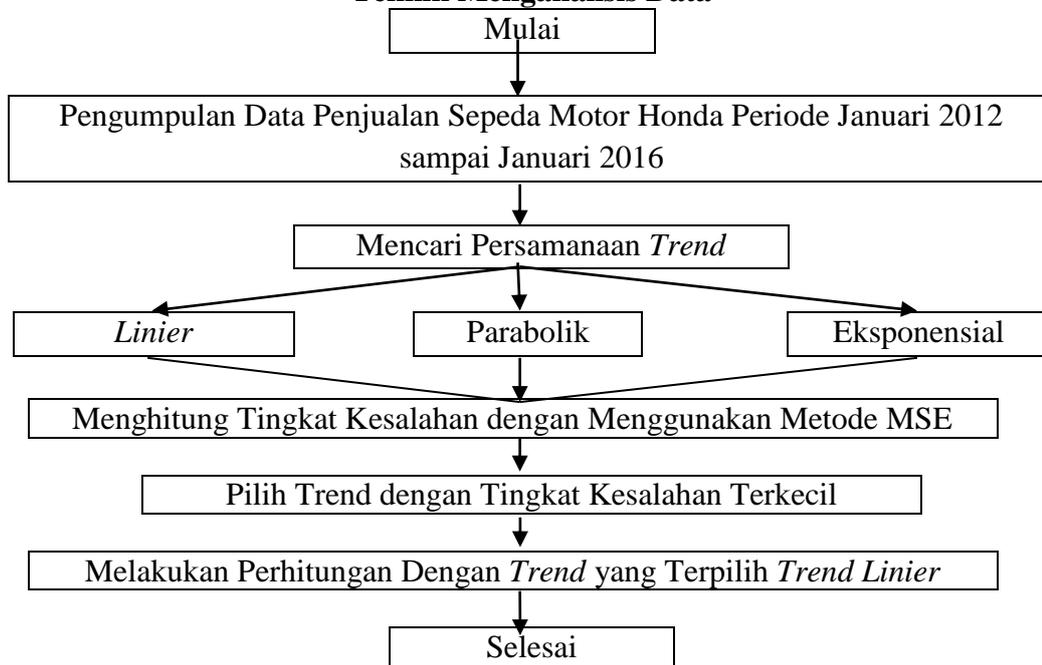
⁴⁷ Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), hlm. 117.

E. Teknik Analisa Data

Teknik yang digunakan untuk menganalisis data di dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik perkiraan kuantitatif khususnya perkiraan dengan Metode Deret Berkala (*time series*). Data yang dimiliki adalah berupa data yang bersifat angka-angka (*numeric*). Metode Deret Berkala mempunyai empat macam asumsi terhadap jenis atau bentuk data yakni *konstan*, *trend*, *musiman*, dan *siklus*. Dalam menjawab prakiraan yang diinginkan, akan dipergunakan metode deret berkala (*time series*) dengan pola data *trend*. Hal ini, disebabkan karena data penjualan perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua yang digunakan peneliti memiliki kecenderungan, baik yang arahnya meningkat dari waktu ke waktu maupun menurun. Pola data *trend* terdiri dari *Trend Linier*, *Trend Parabolik* dan *Trend Eksponensial*. Kemudian, pengukuran ketelitian perkiraan yang layak digunakan ialah memakai rumus Rata-Rata Kesalahan Kuadrat (MSE, *Mean squared error*).

Lebih ringkasnya teknik analisis data dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar III. 1
Teknik Menganalisis Data



Gambar diatas menunjukkan bahwa langkah-langkah peneliti dalam menganalisis data. Langkah pertama ialah peneliti mengumpulkan data penjualan sepeda motor Honda pada periode Januari 2012 sampai Januari 2016. 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*). Kemudian, langkah yang terakhir ialah memilih *trend* yang memiliki kesalahan terkecil dan melakukan penelitian dengan metode *trend* yang terpilih tersebut.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Perusahaan

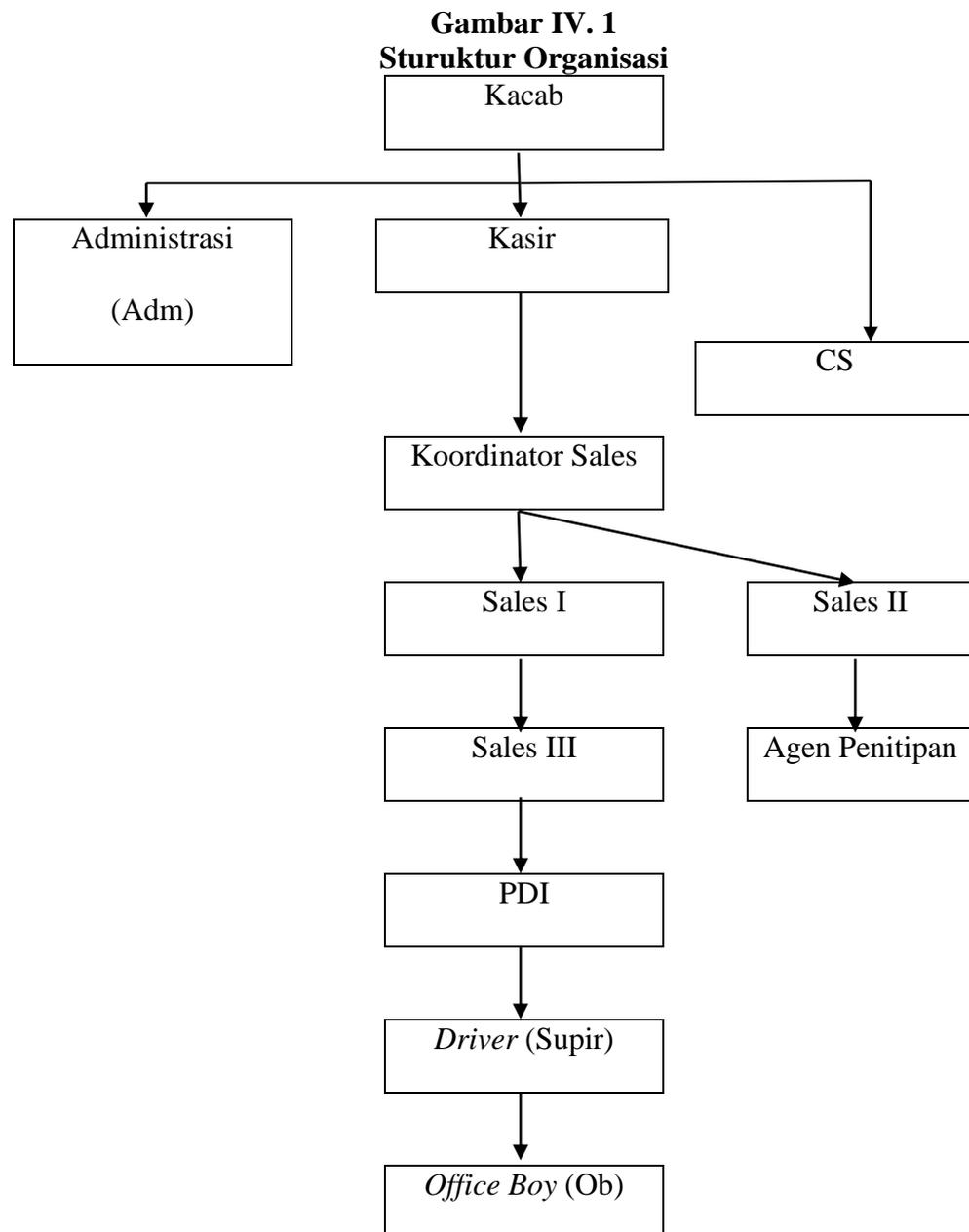
1. Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, yang beralamat di Jl. S. M. Raja/Lintas Gunungtua-Medan, Kec. Padang Bolak, Kab. Padang Lawas Utara. Perusahaan ini merupakan industri yang bergerak di bidang otomotif khususnya sepeda motor dan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua adalah *dealer* resmi sepeda motor Honda yang bekerja sama dengan PT. Astra Honda Motor. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 20 Oktober 2003 oleh Bapak Ali Qasim Hasibuan.

Perusahaan sepeda motor Honda ini melakukan transaksi tunai dalam penjualannya atau menggunakan sistem *cash*. Tetapi, perusahaan ini menjalin relasi dan menyediakan sepeda motor Honda kepada perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan seperti; FIF, ADIRA, MCF, ITC, CSF dan WOM. Hal ini dilakukan karena masih banyaknya konsumen yang membeli kredit daripada tunai (*cash*).

Perusahaan ini juga memberikan layanan pemeliharaan (bengkel) dan menyediakan suku cadang asli untuk semua merek atau tipe-tipe sepeda motor Honda. Hal ini sesuai dengan misi perusahaan, yaitu menjual sepeda motor Honda dengan kuantitas dan kualitas yang terbaik dan sesempurna mungkin.

2. Struktur Organisasi



Keterangan:

Kacab : Kepala Cabang/Pimpinan Cabang.

CS : *Customer Service*.

PDI : *Pre Delivery Inspection*.

—▶ : Garis Perintah.

3. Tugas Pokok (*Job Description*)

a. Pimpinan Cabang/Kepala Cabang

Tugas pokok Pimpinan Cabang ialah:

- 1) Mengawasi dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan yang dijalankan perusahaan yang dipimpinnya.
- 2) Mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab kepada masing-masing kepala koordinasi sesuai dengan bidangnya.
- 3) Menerima laporan dari setiap *department* tentang hasil yang telah dicapai oleh masing-masing koordinator.

b. Administrasi

Tugas pokok Administrasi ialah:

- 1) Menyusun dan menetapkan pokok-pokok di dalam masalah pengeluaran keuangan, anggaran, kalkulasi, pembukuan serta kesejahteraan karyawan.

c. Kasir

Tugas pokok Kasir ialah:

- 1) Menjalankan proses penjualan dan pembayaran.
- 2) Melakukan pencatatan atas semua transaksi.
- 3) Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk .

- 4) Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli.
- 5) Melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan pelaporan kepada atasan.
- 6) Melakukan pengecekan atas stok bulanan.

d. CS (*Customer Service*)

Tugas pokok CS (*Customer Service*) ialah:

1) Sebagai *Resepsionis*

Sebagai *resepsionis*, *customer service* berfungsi sebagai penerima tamu yang datang ke perusahaan.

2) Sebagai *Deskman*

Sebagai deskman, fungsi customer service adalah sebagai orang yang melayan berbagai macam aplikasi (permohonan) yang diajukan pelanggan atau calon pelanggan.

3) Sebagai *Salesman*

Sebagai *salesman*, *customer service* merupakan seorang yang menjual produk kepada pelanggan atau calon pelanggan. Dalam hal ini, *customer service* harus dapat menjelaskan sesuatu yang berkaitan dengan produk.

4) Sebagai *Customer Relation Officer*

Sebagai *customer relation officer*, tugas *customer service* sebagai orang yang dapat membina hubungan baik dengan semua pelanggan, termasuk membujuk atau merayu agar pelanggan

bertahan, tidak lari dari perusahaan yang bersangkutan apabila menghadapi masalah.

5) Sebagai Komunikator

Sebagai komunikator, *customer service* merupakan penghubung antara perusahaan dengan pelanggan atau pihak lain yang berkepentingan terhadap perusahaan.

e. Koordinator Sales

Tugas pokok Koordinator ialah:

- 1) Melayani calon konsumen baik yang berkunjung langsung maupun lewat telepon.
- 2) Membuat laporan penjualan setiap akhir bulan setiap akhir bulan.

f. Sales

Tugas pokok Sales ialah:

- 1) Memotivasi calon pelanggan membeli.
- 2) Dapat mengarahkan sasaran mana dan kepada siapa produk akan ditawarkan dan dijual.
- 3) Dapat meyakinkan atas manfaat dan kelebihan produk yang ditawarkan.
- 4) Dapat meyakinkan calon pelanggan yang diketahui ragu-ragu dalam mengambil keputusan atau menentukan pilihan.

g. Agen Penitipan

Tugas pokok Agen Penitipan ialah:

- 1) Melayani penjualan dan keluhan dari pelanggan dengan baik dan memberikan solusinya.
- 2) Sebagai wadah atau tempat penitipan sepeda motor.

h. PDI (*Pre Delivery Inspection*)

Tugas pokok PDI (*Pre Delivery Inspection*) ialah:

- 1) Melaksanakan proses pemeriksaan awal unit motor sebelum dijual sesuai kebutuhan.
- 2) Melaksanakan proses perbaikan motor yang berkualitas serta melayani konsumen dengan baik.

i. Supir (*Driver*)

Tugas pokok Supir (*Driver*) ialah:

- 1) Mengirim sepeda motor konsumen atau instansi,
- 2) Mengantar staf yang memerlukan untuk kepentingan perusahaan dan menjaga kendaraan dan kelengkapan dengan sebaik-baiknya.

j. OB (*Office Boy*)

Tugas pokok OB (*Office Boy*) ialah:

- 1) Menjaga kebersihan lingkungan perusahaan.
- 2) Membantu melancarkan aktivitas perusahaan.

B. Pengolahan Data dan Hasil

1. Pengolahan Data

a. Trend Linier

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

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

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

Tabel IV. 1
Perumusan Trend Linier

Periode	x	Penjualan (y)	xy	x ²
2012: Jan	1	161	161	1
Feb	2	155	310	4
Mar	3	82	246	9
Apr	4	55	220	16
Mei	5	92	460	25
Jun	6	39	234	36
Jul	7	37	259	49
Agu	8	41	328	64
Sep	9	19	171	81
Okt	10	41	410	100
Nov	11	29	319	121
Des	12	33	369	144
2013: Jan	13	77	1001	169
Feb	14	109	1526	196
Mar	15	109	1635	225
Apr	16	73	1168	256
Mei	17	77	1309	289
Jun	18	70	1260	324
Jul	19	99	1881	361
Agu	20	70	1400	400
Sep	21	95	1995	441
Okt	22	62	1364	484
Nov	23	83	1909	529
Des	24	90	2160	576
2014: Jan	25	73	1825	625
Feb	26	64	1664	676

Mar	27	80	2160	729
Apr	28	120	3360	784
Mei	29	77	2233	841
Jun	30	78	2340	900
Jul	31	129	3999	961
Agu	32	103	3296	1024
Sept	33	72	2376	1089
Okt	34	76	2584	1156
Nov	35	87	3045	1225
Des	36	90	3240	1296
2015: Jan	37	60	2220	1369
Feb	38	48	1824	1444
Mar	39	62	2418	1521
Apr	40	69	2760	1600
Mei	41	74	3034	1681
Jun	42	58	2436	1764
Jul	43	69	2967	1849
Agu	44	38	1672	1936
Sept	45	51	2295	2025
Okt	46	51	2346	2116
Nov	47	40	1880	2209
Des	48	53	2544	2304
2016: Jan	49	35	1715	2401
$\Sigma =$	1225	3555	84355	40425

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

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

$$3555 = 49.a + 1225.b \quad \times 25 \quad 88875 = 1225.a + 30625.b \dots\dots\dots(1)$$

$$84355 = 1225.a + 40425.b \quad \times 1 \quad \underline{84355 = 1225.a + 40425.b \dots\dots\dots(2)}$$

$$4520 = 0 + (-9800).b$$

$$b = 4520/-9800$$

$$b = \mathbf{-0,461}$$

Untuk nilai a:

$$3555 = 49.a + 1225.b$$

$$3555 = 49.a + 1225 (-0,461)$$

$$3555 = 49.a + (-564,725)$$

$$49.a = 3160 - 564,725$$

$$49.a = 2990,275$$

$$a = 2990,275/49$$

$$a = \mathbf{61,026}$$

Jadi, persamaannya adalah:

$$y = a + b.x$$

$$y = \mathbf{61,026 + (-0,461) (x)}$$

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

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

Tabel IV. 2
Perumusan MSE *Trend Linier*

Periode	x	Penjualan (y)	$y = 61,026 + (-0,461) (x)$	e	e^2
2012: 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
2013: 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
2014: 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
Okt	34	76	45,352	30,648	939,299
Nov	35	87	44,891	42,109	1773,168
Des	36	90	44,43	45,57	2076,625
2015: Jan	37	60	43,969	16,993	288,762
Feb	38	48	43,508	4,492	20,178
Mar	39	62	43,047	18,953	359,216
Apr	40	69	42,586	26,414	697,669
Mei	41	74	42,125	31,875	1016,016
Jun	42	58	41,664	16,336	266,865
Jul	43	69	41,203	27,797	772,673
Agu	44	38	40,742	-2,742	7,519
Sept	45	51	40,281	10,719	114,897
Okt	46	51	39,82	11,18	124,992
Nov	47	40	39,359	0,641	0,411
Des	48	53	38,898	14,102	198,866
2016: Jan	49	35	38,437	-3437	11,813
Σ =	1225	3555	-	-	67649,975

$$\begin{aligned}\text{Jadi, MSE} &= 67649,975/49 \\ &= \mathbf{1380,6321428571}\end{aligned}$$

b. *Trend* Parabolik

$$\begin{aligned}\text{Persamaan: } y &= a + b.x + c.x^2 \\ \Sigma y &= n.a + b.\Sigma x + c.\Sigma x^2 \\ \Sigma xy &= a.\Sigma x + b.\Sigma x^2 + c.\Sigma x^3 \\ \Sigma x^2y &= a.\Sigma x^2 + b.\Sigma x^3 + c.\Sigma x^4\end{aligned}$$

Tabel IV. 3
Perumusan *Trend* Parabolik

Periode	x	Penjualan (y)	xy	x ²	x ³	x ² y	x ⁴
2012: Jan	-47	161	-7567	2209	-103823	355649	4879681
Feb	-45	155	-6975	2025	-91125	313875	4100625
Mar	-43	82	-3526	1849	-79507	151618	3418801
Apr	-41	55	-2255	1681	-68921	92455	2825761
Mei	-39	92	-3588	1521	-59319	139932	2313441
Jun	-37	39	-1443	1369	-50653	53391	1874161
Jul	-35	37	-1295	1225	-42875	45325	1500625
Agu	-33	41	-1353	1089	-35937	44649	1185921
Sep	-31	19	-589	961	-29791	18259	923521
Okt	-29	41	-1189	841	-24389	34481	707281
Nov	-27	29	-783	729	-19683	21141	531441
Des	-25	33	-825	625	-15625	20625	390625
2013: Jan	-23	77	-1771	529	-12167	40733	279841
Feb	-21	109	-2289	441	-9261	48069	194481
Mar	-19	109	-2071	361	-6859	39349	130321
Apr	-17	73	-1241	289	-4913	21097	83521
Mei	-15	77	-1155	225	-3375	17325	50625
Jun	-13	70	-910	169	-2197	11830	28561
Jul	-11	99	-1089	121	-1331	11979	14641
Agu	-9	70	-630	81	-729	5670	6561
Sep	-7	95	-665	49	-343	4655	2401
Okt	-5	62	-310	25	-125	1550	625
Nov	-3	83	-249	9	-27	747	81
Des	-1	90	-90	1	-1	90	1
2014: Jan	0	73	0	0	0	0	0

Feb	1	64	64	1	1	64	1
Mar	3	80	240	9	27	720	81
Apr	5	120	600	25	125	3000	625
Mei	7	77	539	49	343	3773	2401
Jun	9	78	702	81	729	6318	6561
Jul	11	129	1419	121	1331	15609	14641
Agu	13	103	1339	169	2197	17407	28561
Sept	15	72	1080	225	3375	16200	50625
Okt	17	76	1292	289	4913	21964	83521
Nov	19	87	1653	361	6859	31407	130321
Des	21	90	1890	441	9261	39690	194481
2015: Jan	23	60	1380	529	12167	31740	279841
Feb	25	48	1200	625	15625	30000	390625
Mar	27	62	1674	729	19683	45198	531441
Apr	29	69	2001	841	24389	58029	707281
Mei	31	74	2294	961	29791	71114	923521
Jun	33	58	1914	1089	35937	63162	1185921
Jul	35	69	2415	1225	42875	84525	1500625
Agu	37	38	1406	1369	50653	52022	1874161
Sept	39	51	1989	1521	59319	77571	2313441
Okt	41	51	2091	1681	68921	85731	2825761
Nov	43	40	1720	1849	79507	73960	3418801
Des	45	53	2385	2025	91125	107325	4100625
2016: Jan	47	35	1645	2209	103823	77315	4879681
$\Sigma =$	0	3555	-8926	36848	0	2508338	50887088

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

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

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

$$3555 = 49.a + b.0 + c.36848 \dots\dots\dots(3)$$

$$-8926 = a.0 + b.36848 + c.0 \dots\dots\dots(4)$$

$$2508338 = a.36848 + b.0 + c.50887088 \dots\dots\dots(5)$$

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

$$3555 = 49.a + c. 36848$$

$$-8926 = b. 36848$$

$$2508338 = 36848.a + c.50887088$$

$$b = -8926/36848$$

$$\mathbf{b = -0,24224}$$

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

$$\begin{array}{r} 3555 = 49.a + c. 36848 \\ 2508338 = 36848.a + c.20437352 \end{array} \quad \left| \begin{array}{l} \times 752 \\ \times 1 \end{array} \right|$$

$$2673360 = 36848.a + c.27709696$$

$$\underline{2508338 = 36848.a + c.50887088} \quad \underline{\quad}$$

$$165022 = - + (-23177392).c$$

$$c = 165022/-23177392$$

$$\mathbf{c = -0,00712}$$

Terakhir ialah menentukan nilai a, yaitu sebagai berikut:

$$3555 = 49.a + 36848.c$$

$$3555 = 49.a + 36848 (-0,00712)$$

$$3555 = 49.a + (-262,358)$$

$$49.a = 3555 + (-262,358)$$

$$49.a = 3292,642$$

$$a = 3292,642/49$$

$$a = \mathbf{67,19678}$$

Jadi, persamaannya adalah:

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

$$y = \mathbf{67,19678 + (-0,24224) (x) + (-0,00712) (x^2)}$$

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

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

Tabel IV. 4
Perumusan MSE *Trend* Parabolik

Periode	x	Penjualan (y)	$y = 67,19678 + (-0,24224) (x) + (-0,00712) (x^2)$	e	e ²
2012: Jan	-47	161	66,948	94,052	8845,779
Feb	-45	155	66,684	88,316	7799,716
Mar	-43	82	66,406	15,594	243,173
Apr	-41	55	66,114	-11,114	123,521
Mei	-39	92	65,808	26,192	686,021
Jun	-37	39	65,487	-26,487	701,561
Jul	-35	37	65,152	-28,152	792,535
Agu	-33	41	64,803	-23,803	566,583
Sep	-31	19	64,440	-45,44	2064,794
Okt	-29	41	64,063	-23,063	531,902
Nov	-27	29	63,671	-34,671	1202,078
Des	-25	33	63,265	-30,265	915,970
2013: Jan	-23	77	62,845	14,155	200,364
Feb	-21	109	62,410	46,59	2170,628
Mar	-19	109	61,961	47,039	2212,668
Apr	-17	73	61,498	11,502	132,296
Mei	-15	77	61,021	15,979	255,328
Jun	-13	70	60,530	9,47	89,681
Jul	-11	99	60,024	38,976	1519,129
Agu	-9	70	59,504	10,496	110,166

Sep	-7	95	58,970	36,03	1298,161
Okt	-5	62	58,422	3,578	12,802
Nov	-3	83	57,859	25,141	632,070
Des	-1	90	57,282	32,718	1070,468
2014: Jan	0	73	56,691	16,309	265,983
Feb	1	64	56,083	7,917	62,679
Mar	3	80	55,466	24,534	601,917
Apr	5	120	54,832	65,168	4246,868
Mei	7	77	54,184	22,816	520,570
Jun	9	78	53,522	24,478	599,172
Jul	11	129	52,845	76,155	5799,584
Agu	13	103	52,154	50,846	2585,316
Sept	15	72	51,449	20,551	422,344
Okt	17	76	50,730	25,27	638,573
Nov	19	87	49,997	37,003	1369,222
Des	21	90	49,249	40,751	1660,644
2015: Jan	23	60	48,487	11,513	132,549
Feb	25	48	47,711	0,289	0,083521
Mar	27	62	46,920	15,08	227,406
Apr	29	69	46,115	22,885	523,723
Mei	31	74	45,296	28,704	823,920
Jun	33	58	44,463	13,537	183,250
Jul	35	69	43,616	25,384	644,347
Agu	37	38	42,752	-4,754	22,601
Sept	39	51	41,878	9,122	83,211
Okt	41	51	40,988	10,012	100,240
Nov	43	40	40,084	-0,084	0,007056
Des	45	53	39,165	13,835	191,407
2016: Jan	47	35	38,232	-3,232	10,446
$\Sigma =$	0	3555	-	-	55893,45677

Jadi, MSE = 55893,45677/49

= 1140,6827872857

c. *Trend* Ekspensial

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

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

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

Tabel IV. 5
Perumusan *Trend* Ekspensial

Periode	x	Penjualan (y)	Log y	x Log y	x ²
2012: Jan	1	161	2,2068258760319	2,2068258760319	1
Feb	2	155	2,1903316981703	4,3806633963406	4
Mar	3	82	1,9138138525837	5,7414415571511	9
Apr	4	55	1,7403626894942	6,9614507579768	16
Mei	5	92	1,9637878273456	9,818939136728	25
Jun	6	39	1,5910646070265	9,546387642159	36
Jul	7	37	1,568201724067	10,977412068469	49
Agu	8	41	1,61278385677197	12,902270853758	64
Sep	9	19	1,2787536009528	11,508782408575	81
Okt	10	41	1,61277838567197	16,127838567197	100
Nov	11	29	1,462397997899	16,086377976889	121
Des	12	33	1,5185139398779	18,222167278535	144
2013: Jan	13	77	1,8864907251725	24,524379427243	169
Feb	14	109	2,0374264979406	28,523970971168	196
Mar	15	109	2,0374264979406	30,561397469109	225
Apr	16	73	1,8633228601205	29,813165761928	256
Mei	17	77	1,8864907251725	32,070342327933	289
Jun	18	70	1,8450980400143	33,211764720257	324
Jul	19	99	1,9956351945976	37,917068697354	361
Agu	20	70	1,8450980400143	36,901960800286	400
Sep	21	95	1,9777236052888	41,532195711065	441
Okt	22	62	1,7923916894983	39,4326171168963	484
Nov	23	83	1,9190780923761	44,13879612465	529
Des	24	90	1,952425094393	46,901820226543	576
2014: Jan	25	73	1,8633228601205	46,583071503013	625
Feb	26	64	1,8061799739839	46,960679323581	676
Mar	27	80	1,9030899869919	51,383429648781	729
Apr	28	120	2,0791812460476	58,217079889333	784
Mei	29	77	1,8864907251725	54,708231030003	841

Jun	30	78	1,8920946026905	56,762838080715	900
Jul	31	129	2,1105897102992	64,428281019275	961
Agu	32	103	2,0128372247052	64,410791190566	1024
Sept	33	72	1,8573324964313	61,291972382233	1089
Okt	34	76	1,88081135922808	63,947662137547	1156
Nov	35	87	1,9395192526186	67,883173841651	1225
Des	36	90	1,952425094393	70,352730339815	1296
2015: Jan	37	60	1,7781512503836	65,791596264193	1369
Feb	38	48	1,6812412373756	63,887167020273	1444
Mar	39	62	1,7923916894983	69,903275890434	1521
Apr	40	69	1,8388490907373	73,553963629492	1600
Mei	41	74	1,869231719731	76,638500508971	1681
Jun	42	58	1,7634279936	74,0639757296	1764
Jul	43	69	1,8388490907	79,0705109017	1849
Agu	44	38	1,5797835966	69,5104782511	1936
Sept	45	51	1,7075701761	76,8406579244	2025
Okt	46	51	1,7075701761	78,5482281005	2116
Nov	47	40	1,6020599913	75,2968195924	2209
Des	48	53	1,7242758696	82,7652417408	2304
2016: Jan	49	35	1,544068044	75,6593341732	2401
$\Sigma =$	1225	3555	89,309577980	2219,4696614179	40425

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

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

$$89,3095779807 = 49 \cdot \text{Log } a + \text{Log } b \cdot 1225 \dots\dots\dots(6) \quad \left| \begin{array}{l} \times 25 \\ \hline \times 1 \end{array} \right.$$

$$2218,4696614179 = 1225 \cdot \text{Log } a + \text{Log } b \cdot 40425 \dots\dots\dots(7)$$

$$2232,7394495175 = 1225 \cdot \text{Log } a + 30625 \cdot \text{Log } b$$

$$\underline{2219,4696614179 = 1225 \cdot \text{Log } a + 40425 \cdot \text{Log } b \quad -}$$

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

$$\text{Log } b = 14,2697880996 / -9800$$

$$\text{Log } b = -0,0014561008$$

$$b = 10^{-0,0014561008}$$

$$b = 0,9966528183482$$

Untuk mencari nilai a, yaitu:

$$89,3095779807 = 49 \cdot \text{Log } a + 1225 \text{ Log } b$$

$$89,3095779807 = 49 \cdot \text{Log } a + 1225 (-0,0014561008)$$

$$89,3095779807 = 49 \cdot \text{Log } a + -1,78372348$$

$$\frac{89,3095779807 + (-1,78372348)}{49} = \text{Log } a$$

$$\text{Log } a = 87,5258545007/49$$

$$\text{Log } a = 1,7862419286$$

$$a = 10^{1,7862419286}$$

$$a = 61,12822451806$$

Jadi, persamaannya ialah:

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

$$Y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$$

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

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

Tabel IV. 6
Perumusan MSE *Trend* Eksponensial

Periode	x	y	Y= (61,12822451806) (0,9966528183482) ^x	e	e ²
2012: Jan	1	161	60,92216601962	100,0778339804	10015,572854208
Feb	2	155	60,719694832736	94,2803051673	8888,7759424392
Mar	3	82	60,516454984292	21,4835450158	461,5427064459
Apr	4	55	60,313895416534	-5,3138954165	28,2374844975
Mei	5	92	60,112013852447	31,8879861476	1016,8436605495

Jun	6	39	59,910808022629	-20,9108080226	437,261892158
Jul	7	37	59,710275665273	-22,7102756652	515,7566207894
Agu	8	41	59,510414526142	-18,5104145261	342,6354459281
Sep	9	19	59,311222358547	-40,3112223585	1624,9946480364
Okt	10	41	59,112696923325	-18,1126969233	328,0697898353
Nov	11	29	58,914835988794	-29,9148359887	894,8974122308
Des	12	33	58,717637330749	-25,7176373307	661,3968698734
2013: Jan	13	77	58,521098732443	18,4789012676	341,4697920577
Feb	14	109	58,325217984523	50,6747820155	2567,9335323184
Mar	15	109	58,129992885047	50,870007115	2587,7576238802
Apr	16	73	57,93542123944	15,0645787606	226,9415332343
Mei	17	77	57,741500860483	19,2584991396	370,88978911
Jun	18	70	57,548229568252	12,4517704318	155,0465868862
Jul	19	99	57,355605190147	41,6443948099	1734,2556190828
Agu	20	70	57,163625560829	12,8363744392	164,7725087433
Sep	21	95	56,972288522203	38,0277114778	1446,1068402388
Okt	22	62	56,781591923397	5,2184080767	27,231782855
Nov	23	83	56,591533620751	26,4084663793	697,4070965066
Des	24	90	56,40211147777	33,5978885223	1128,8181131569
2014: Jan	25	73	56,213323365108	16,7866766349	281,7925124447
Feb	26	64	56,025167160553	7,9748328395	63,597958818
Mar	27	80	55,837640748994	24,16235922511	583,8196045792
Apr	28	120	55,6507420224	64,3492577978	4140,8269791277
Mei	29	77	55,46446887974	21,5355311233	463,7791007626
Jun	30	78	55,278819227229	22,7211807728	516,2520557103
Jul	31	129	55,093790977781	73,9062090223	5462,1277320479
Agu	32	103	54,909382051494	48,0906179486	2312,7075346782
Sept	33	72	54,725590375377	17,2744096247	298,4052278819
Okt	34	76	54,542413883387	21,4575861167	460,4280019556
Nov	35	87	54,359850616395	32,6401494837	1065,3793583183
Des	36	90	54,17789822215	35,822101779	1283,2239757862
2015: Jan	37	60	53,996554955288	6,0034450448	36,0413524059
Feb	38	48	53,815818677282	-5,8158186772	33,8237468861
Mar	39	62	53,635687356431	8,3643126436	69,9617259999
Apr	40	69	53,456158967826	15,5438103218	241,6100393201
Mei	41	74	53,277231493355	20,7227685067	429,43313455852
Jun	42	58	53,098902908873	4,9010970912	24,0207526974
Jul	43	69	52,921171248051	16,078828752	258,5287340361
Agu	44	38	52,744034474657	-14,7440344746	217,3865525882

Sept	45	51	52,567490610223	-1,5674906102	2,4570268131
Okt	46	51	52,391537670172	-1,3915376701	1,9363770873
Nov	47	40	52,21617367657	-12,2161736765	149,2348992944
Des	48	53	52,041396658114	0,9586033419	0,9189203671
2016: Jan	49	35	51,86720465814	-16,8672046581	284,5025929782
$\Sigma =$	1225	3555	-	-	55346,811042205

Jadi, MSE = 55346,811042205/49

= **1129,5267559634**

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>	Persamaan	MSE
Linier	$y = 61,026 + (-0,461) (x)$	1380,6321428571
Parabolik	$y = 67,197 + (-0,24224) (x) + (-0,00712)(x^2)$	1140,6827872857
Eksponensial	$y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$	1129,5267559634

Berdasarkan tabel diatas ternyata MSE (*Mean Squared Error*) terkecil dimiliki oleh *trend* eksponensial. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan sepeda motor Honda pada bulan-bulan selanjutnya dapat digunakan *trend linier* dengan persamaan $y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$.

Berdasarkan persamaan $y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$ maka dapat dihitung tingkat perkiraan penjualan sepeda motor Honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua. Hasil perkiraan penjualannya terdapat pada tabel berikut:

Tabel IV. 8
Perkiraan Penjualan Sepeda Motor Honda Periode Februari 2016
Sampai Desember 2016

Periode	x	$y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$	Pembulatan (Unit)
Februari 2016	50	51,693695694353	52
Maret 2016	51	51,520567839325	52
April 2016	52	51,348119139967	51
Mei 2016	53	51,176247657728	51
Juni 2016	54	51,004951460557	51
Juli 2016	55	50,834228622878	51
Agustus 2016	56	50,664077225548	51
September 2016	57	50,494495355851	50
Oktober 2016	58	50,325481107479	50
November 2016	59	50,1570325805	50
Desember 2016	60	49,989147879495	50

3. Pembahasan Hasil Pengolahan Data

Metode *Trend* yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan persamaan *trend* eksponensial, karena mempunyai tingkat kesalahan (*Mean Squared Error*/MSE) terkecil. Dari persamaan tersebut maka diperoleh perkiraan penjualan sepeda motor Honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua dan dapat dilihat seperti tabel IV. 8 di atas.

Tabel IV. 8 menunjukkan bahwa perkiraan penjualan sepeda motor Honda pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua mengalami penurunan penjualan untuk periode Februari 2016 sampai Desember 2016. Hal tersebut mungkin disebabkan banyak konsumen yang kurang mengetahui lebih *detail* tentang produk sepeda motor Honda model yang lama maupun model yang baru.

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 seimbangnya pemasukan dan pengeluaran perusahaan.

Dalam hal ini peneliti menyarankan kepada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua 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* eksponensial dengan persamaan $y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$ dan memiliki MSE yang paling kecil dibandingkan dari *trend-trend* lainnya, yakni 1129,5267559634.

Berdasarkan perhitungan metode perkiraan menggunakan *trend* eksponensial dengan persamaan $y = (61,12822451806) (0,9966528183482)^x$ dan memiliki nilai MSE 1129,5267559634. Diketahui bahwa nilai perkiraan untuk periode Februari 2016 sampai Desember 2016, yakni 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, bulan November sebesar 50 unit dan bulan Desember sebesar 50 unit.

B. Saran

1. PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif, yakni *dealer* resmi sepeda motor Honda perlu melakukan perkiraan untuk penjualan sepeda motor untuk masa mendatang agar dapat menentukan target (persediaan) dan menetapkan strategi yang tepat bagi perusahaan yang dapat meningkatkan *profit* perusahaan.
2. PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, hendaklah memperhatikan dan melakukan perencanaan perusahaan yang lebih tepat. Seperti melakukan perkiraan penjualan agar tidak terjadi kekurangan persediaan (*stock out*) sepeda motor dan kelebihan persediaan (*over out*) sepeda motor atau penumpukan.
3. PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua, 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.
- 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.
- 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, *Managerial Economics*, 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.
- 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.
- M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, Yogyakarta: ANDI, 2008.

- Manurung Adler Haymans, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990.
- MB. Rahimsyah, *Kisah Teladan 25 Nabi dan Rasul*, Surabaya: Zafanaraya, 2010.
- Muhammad Abu Ayyasy, *Strategi Perang Rasulullah*, Jakarta: QultumMedia, 2009.
- Muhammad Firdaus, *Manajemen Agribisnis*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Mustaq Ahmad, *Etika bisnis dalam Islam*, Jakarta: Al-Kautsar, 2001.
- Rambe Muhammad Ihsan Fauzi, “*Perencanaan Aplikasi Peramalan Persediaan Obat-Obatan Menggunakan Metode Least Square (Studi Kasus: Apotik Mutiara Hati)*”, *Jurnal Informatika*, Volume 6, No. 1, Maret, Edisi, 2005.
- Rangkuti Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, .Bandung: Citapustaka Media, 2014.
- 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.
- Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003.
- Sitorus Bob Marshall, “*Analisis Peramalan Penjualan Sepeda Motor Honda Tipe Bebek, Matik, Dan Sport Di Pt. Catur Putra Jaya Menggunakan Metode Kointegrasi*”, Skripsi, Institut Pertanian Bogor, 2013.

Sumber: Ahmad, Kitab: *Sisa Musnad sahabat yang banyak meriwayatkan hadits*, Bab: Musnad, Abu Hurairah Radliyallahu 'anhu, No. Hadist: 8060.

Sumber: Bukhari, Kitab: Nafkah Bab: *Seorang suami menahan nafkah keluarganya selama setahun* No. Hadist: 4938.

Tanjung Hendri dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Gramata Publishing, 2013.

T. Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta: BPFE, 2012.

_____, *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.

RIWAYAT HIDUP

- I. Nama : Dian Martua harahap
Nim : 12 230 0132
Tempat/Tanggal Lahir : Batunadua/04 November 1994
Alamat : Jl. Raja Inal Srg, Batunadua Jae.
- II. Nama Orangtua
Ayah : Alm. Ahmad Harahap
Ibu : Marito
Alamat : Jl. Raja Inal Srg, Batunadua Jae.
- III. Pendidikan
- a. SD N No. 200101/1 Padangsidimpuan, masuk pada tahun 2000 dan tamat pada tahun 2006.
 - b. SMPN 2 Padangsidimpuan, masuk pada tahun 2006 dan tanat pada tahun 2009.
 - c. SMAN 3 Padangsidimpuan, masuk pada tahun 2009 dan tamat pada tahun 2012.
 - d. IAIN Padangsidimpuan, masuk pada tahun 2012.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA NEGERI PADANGSIDIMPUAN
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
 Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : B - 127 /In. 14/G.6a/PP.009/04/2016
 Lamp : -
 Perihal : Permohonan Kesiediaan Menjadi Pembimbing

Padangsidimpuan, 13 April 2016
 Kepada Yth:
 Bapak/ Ibu

1. Dr. Sumper Mulia Hrp, M.Ag
2. Muhammad Isa, ST., MM

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 : Dian Martua Harahap
 NIM : 122300132
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Judul Pertama : Perkiraan Penjualan Sepeda Motor Honda Periode Juli 2015 – Juli 2016 Pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.
 Judul Perbaikan : Perkiraan Penjualan Sepeda Motor Honda Periode Februari 2016 – Desember 2016 Pada PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunungtua.

Berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, judul tersebut dapat diterima sebagai judul skripsi, untuk diharapkan kepada Bapak/Ibu membimbing mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian di sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.



Muhammad Aziz Siregar, M. Ag
 NIP. 128 200112 1 001

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

 RUKIAH.,SE.,M.SI
 NIP. 19760324 200604 2 002

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

Bersedia/Tidak Bersedia

Pembimbing I

Sumper Mulia Harahap, M.Ag
 NIP. 128 200312 1 002

Bersedia/Tidak Bersedia

Pembimbing II

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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : B- 757/In.14/G/TL.00/04/2016
Lamp. : -
Hal : Mohon Izin Riset

Padangsidimpuan, 15 April 2016

Kepada
Tb. Pimpinan PT. Putra Surya Jaya
Cabang Gunung Tua
Gunung Tua

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

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

Nama : Dian Martua Harahap
NIM : 12 230 0132
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul " Analisis Penjualan Sepeda Motor (Honda) Periode Juli 2015 - Juli 2016 di Perusahaan PT. Putra Surya Jaya Cabang Gunung Tua ".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin penelitian data sesuai dengan maksud judul di atas.

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

Assalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,

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



PT. PUTRA SURYA JAYA RAYA
DEALER HONDA

Gunungtua, 15 April 2016

15/04/2016
Perwakilan Penelitian (Riset) di PT. Putra Surya Jaya
Gunung Gunungtua.

Yth.
Kepala Perwakilan Negeri Padangsidimpuan
Jl. Willem Iskandar No. 128
Panyabungan

Yth. Bapak/Ibu Pembantu dan Siswa M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Yth.



HONDA

...dalam keadaan sehat
...Padangsidimpuan
...Gunung Gunungtua, dengan

Juli 2016 di

...dan kerja samanya kami



15 April 2016
[Handwritten Signature]

Henry Choiruddin Harahap
Pimpinan Cabang

...
...
...
...

Dealer Resmi, Service & Part Honda
Panyabungan
Jl. Willem Iskandar Panyabungan
Telp (0636)20045 Fnx (0636) 20045



PT. PUTRA SURYA JAYA RAYA
DEALER HONDA

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Hendri Choiruddin Harahap
Pimpinan Cabang
Jl. Raja Inal Srg. Batunadua Jae

Menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Dan Nama Harahap
ID 20140122
Dusun dan Desa Islam
Desa Nyalat - 3



...surya Jaya Cabang Gunungtua
... April 2016 sampai 22 April 2016 untuk

HONDA

PERKIRAAN
JULI 2016 DI

... yang bersangkutan untuk



22 April 2016

Hendri Choiruddin Harahap
Pimpinan Cabang

Dealer Resmi, Service & Part Honda
Sibohan
Jl. Surapati, No. 11B
Pasar Sibohan - Barumon

Dealer Resmi, Service & Part Honda
Panyabungan
Jl. Willem Iskandar Panyabung
Telp (0636)20045 Fax (0636) 20045