



**PROYEKSI PENJUALAN PADA UD. TABO  
KOPI SIPIROK**

**SKRIPSI**

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

**OLEH :**

**WAHYU ANAS NASUTION  
NIM. 14 402 00179**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2019**



**PROYEKSI PENJUALAN PADA UD. TABO  
KOPI SIPIROK**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**WAHYU ANAS NASUTION**  
NIM: 14 402 00179

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2019**



**PROYEKSI PENJUALAN PADA UD. TABO  
KOPI SIPIROK**

**SKRIPSI**

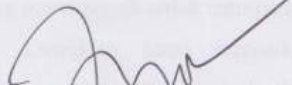
*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**WAHYU ANAS NASUTION**

NIM: 14 402 00179

**Pembimbing I**

  
**Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si**  
NIP. 197905252006041004

**Pembimbing II**

  
**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd**  
NIP. 198303172018012001

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

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

2019



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

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n **WAHYU ANAS NASUTION**  
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar  
Padangsidimpuan, 15 Mei 2019  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan

*AssalamualaikumWr.Wb*

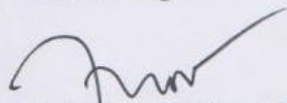
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **WAHYU ANAS NASUTION** yang berjudul: *Proyeksi Penjualan pada UD. Tabo Kopi Sipirok*. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen dan Bisnis Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

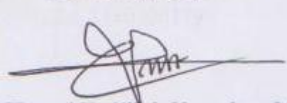
Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

*WassalamualaikumWr.Wb*

**Pembimbing I**

  
Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

**Pembimbing II**

  
Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd  
NIP. 19830317 201801 2 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telp.(0634) 22080 Fax. (0634) 24022

**SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang,  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wahyu Anas Nasution  
NIM : 1440200179  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Proyeksi Penjualan pada UD. Tabo Kopi Sipirok

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 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 tentang kode etik mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 15 Mei 2019  
Saya yang Menyatakan,



Wahyu Anas Nasution  
NIM. 1440200179

REPUBLIC OF INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

---

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan,  
saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : WAHYU ANAS NASUTION  
Nim : 1440200179  
Jurusan : Ekonomi Syariah 4 (Manajemen Bisnis 3)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
JenisKarya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **"Proyeksi Penjualan pada UD. Tabo Kopi Sipirok"**. Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan  
Pada tanggal, 15 Mei 2019  
Yang Menyatakan



WAHYU ANAS NASUTION  
NIM. 14 402 00141




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 Fax. (0634) 24022

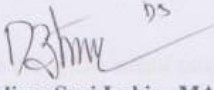
DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA

NAMA : WAHYU ANAS NASUTION  
NIM : 1440200179  
JUDUL SKRIPSI : PROYEKSI PENJUALAN PADA UD. TABO KOPI  
SIPIROK


Ketua

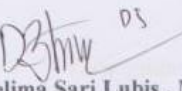
  
Dr. Abdul Nasser Hasibuan., M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004


Sekretaris

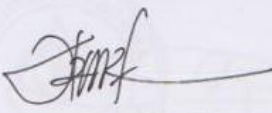
  
Delima Sari Lubis., MA  
NIP. 19840512 201403 2 002

Anggota

  
Dr. Abdul Nasser Hasibuan., M.Si  
NIP. 19790525 200604 1 004

  
Delima Sari Lubis., MA  
NIP. 19840512 201403 2 002

  
Dr. Budi Gautama Siregar., MM  
NIP. 19790720 201101 1 005

  
Azwar Hamid., MA  
NIP.19860311 201503 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Kamis, 20 Juni 2019  
Pukul : 14.00 WIB – 16,00 WIB  
Hasil/Nilai : Lulus/76,25 (B)  
Predikat : Amat Baik  
IPK : 3,05



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PROYEKSI PENJUALAN PADA UD. TABO KOPI  
SIPIROK**

**NAMA : WAHYU ANAS NASUTION**  
**NIM : 14 40200 179**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (SE)**  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 12 Juli 2019

Dekan,



*Darwis Harahap*  
**Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
**NIP. 1978018 200901 1 015**



## KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah*, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Proyeksi Penjualan pada UD. Tabo Kopi Sapirok”**, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Syariah konsentrasi Manajemen Bisnis Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor bidang Administrasi Umum, Perencanaan

dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Arbanurrasyid, M.A, selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis., M.A, selaku Ka. Prodi Ekonomi Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku pembimbing I dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd., selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta (Alm) Aladdin Nasution dan Ibunda tercinta Romada Harahap, tanpa pamrih memberikan kasih sayang dukungan

moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan tiada hentinya semenjak dilahirkan sampai sekarang, semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan beliau dengan surga firdaus-Nya, serta kepada saudara-saudari saya, Kakak Diana Rahma Anas Nasution, Abang (Alm) Risal Anas Nasution, Kakak (Almh) Elida Safitri Anas Nasution, Abang (Alm) Brigadir Polisi Ilham Anas Nasution dan Abang Zulham Anas Nasution, SH. yang tidak hentinya memberikan dukungan kepada peneliti karena keluarga selalu menjadi tempat istimewa dan harta yang paling berharga bagi peneliti.

8. Kepada tempat penelitian, yang telah memberikan izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian yaitu UD. Tabo Kopi Sipirok, Desa Sumuran Kecamatan Sipirok Kabupaten Tapanuli Selatan.
9. Kepada sahabat yang selalu memotivasi dan memberikan semangat untuk peneliti yaitu Ari Ananda Daulay, Azrul Aziz Siregar, Andriansyah, Dedi Heriyanto Nasution, Faisal Amir, Hendri Gunawan Lubis, Muhammad Riski Lubis, Muhammad Hayat, Nanda Putra Sagala, Syaifullah Sitorus, Zulfahri Harahap.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya Jurusan Ekonomi Syariah ( Manajemen Bisnis 3) angkatan 2014 yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita, Amin.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Mei 2019

Peneliti,

**WAHYU ANAS NASUTION**  
**NIM.14 402 00179**



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Konsonan




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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	s (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	.. ’ ..	apostrof
ي	ya	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 adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, translit erasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah danya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, translit erasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	I dan garis di bawah
	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

## C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, translit erasinya adalah /t/.

2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, translit erasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhirkatanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditranslit erasikan dengan ha (h).

#### **D. Syaddah (Tasydid)**

*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.

#### **E. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu : ﻻ . Namun dalam tulisan 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 huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

## **F. Hamzah**

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## **G. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, mau pun *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 perkata dan bisa pula dirangkaikan.

## **H. Huruf Kapital**

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

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



## **I. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.

## ABSTRAK

**Nama : WAHYU ANAS NASUTION**  
**NIM : 1440200179**  
**Judul skripsi : Proyeksi Penjualan Pada Ud Tabo Kopi Sipirok**

Persediaan bahan baku UD. Tabo Kopi Sipirok sering terjadinya kekeutangan dan kelebihan bahan bahan baku sehingga ud tabo kopi sipirok kehilangan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan oleh karena itu dibutuhkan ilmu dan kegiatan yang mampu memprediksi penjualan ud tabo kopi sipirok. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui proyeksi penjualan ud tabo kopi sipirok pada periode bulan September 2018 sampai Agustus 2019 dengan metode trend sehingga dapat disusun perencanaan persediaan produk UD. Tabo Kopi Sipirok

Teori teori dalam penelitian ini berkaitan dengan Manajemen Operasional Dan Produksi, Manajemen Persediaan Dan Study Kelayakan Bisnis. Maka dari itu pendekatan yang dilakukan adalah beberapa teori yang berkaitan dengan perkiraan diantaranya adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan dimasa mendatang melalui pengujian dimasa lalu.

Metodologi penelitian ini yang digunakan pada penelitian ini adalah metode tren terdiri dari Trend Linier, Trend Parabolik Dan Trend Exponensial dan kemudian ketiga trend dibandingkan dengan yang memiliki kesalahan rata rata terkecil dan akan dipilih dan digunakan menentukan perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok. Sampel data yang digunakan adalah data penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok dari bulan januari 2016 sampai dengan bulan September 2018, data yang diambil merupakan data berbentuk dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa persamaan yang dapat digunakan untuk menentukan perkiraan penjualan pada UD. Tabo Kopi Sipirok adalah dengan metode trend linier, persamaannya adalah  $y=533,0906+10,41x$  karena mempunyai tingkat kesalahan terkecil.

Kata kunci : proyeksi penjualan dan perencanaan

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul</b>	
<b>Halaman Pengesahan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Keaslian Skripsi</b>	
<b>Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi</b>	
<b>Abstrak.....</b>	<b>i</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>ii</b>
<b>Pedoman Transliterasi Arab-Latin .....</b>	<b>vi</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>xi</b>
<b>Daftar Tabel.....</b>	<b>xiii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	<b>xiv</b>
<b>Daftar Lampiran .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Defenisi Operasional Variabel.....	6
E. Rumusan Masalah .....	7
F. Tujuan Penelitian.....	7
G. Manfaat Penelitian .....	7
H. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>10</b>
1. Kerangka Teori .....	10
a. Manajemen Produksi dan Operasi .....	10
b. Perencanaan .....	15
c. Penjualan.....	19
d. Pemasaran.....	20
e. Perbedaan Penjualan dan Pemasaran.....	21
f. Perkiraan.....	22
g. Teknik Peramalan.....	26
h. Pengukuran Ketelitian Perkiraan.....	29
i. Perkembangan dan Kehidupan Ekonomi.....	29

2. Penelitian Terdahulu .....	31
3. Kerangka Teori.....	34
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
1. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	34
2. Jenis Penelitian .....	34
3. Populasi dan Sampel.....	34
4. Intrumen pengumpulan data .....	35
5. Analisis Data .....	36
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Umum Usaha Tabo Kopi Sipirok.....	40
1. Sejarah Singkat Usaha Tabo Kopi Sipirok.....	40
2. Visi dan Misi Usaha Tabo Kopi Sipirok.....	41
3. Struktur Organisasi Usaha Tabo Kopi Sipirok.....	41
B. Pengelolaan Data dan Hasil penelitian.....	43
1. Trend Linier .....	43
2. Trend Parabolik.....	46
3. Trend Eksponensial.....	50
4. Menghitung Kesalahan Penyimpangan.....	53
a. Perumusan MSE Trend linier.....	54
b. Perumusan MSE Trend Parabolik.....	55
c. Perumusan MSE Trend Ekponensial.....	56
5. Hasil Pengelolaan Data.....	58
6. Pembahasan Hasil dan Pengelolaan data.....	59
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>60</b>
A Kesimpulan .....	60
B Saran .....	61
<b>Daftar Pustaka</b>	
<b>Daftar Riwayat Hidup</b>	
<b>Lampiran</b>	



## **DAFTAR TABEL**

Tabel I.1	Persediaan UD. Tabo Kopi Sipirok .....	4
Tabel II.1	Penelitian terdahulu .....	31
Tabel IV.1	Perumusan Trend Linier .....	44
Tabel IV.2	Perumusan Trend Parabolik.....	47
Tabel IV.3	Perumusan Trend Exponensial .....	51
Tabel IV.4	Perumusan MSE Trend Linier .....	54
Tabel IV.5	Perumusan MSE Trend Parabolik .....	55
Tabel IV.6	Peruumusan MSE Trend Exponensial .....	56
Tabel IV.7	Hasil Pengolahan Data.....	58
Tabel IV.8	Perkiraan Penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok periode Oktober 2018 Sampai Agustus 2019 .....	58

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar II.1	Kerangka Pikir.....	34
Gambar III.1	Rencana Peneliti Mancari Hasil Penelitian .....	39
Gambar IV.1	Struktur Organisasi UD.Tabo Kopi Sapirok.....	43



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Wirausaha harus mempunyai visi ke depan, karena sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara tetapi selamanya. Oleh sebab itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan ke depan. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, hal tersebut terjadi karena hasil kemajuan ilmu dan teknologi yang ada pada saat ini telah menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kebutuhan manusia itu sendiri, Sehingga diperlukan adanya manajemen yang berperan dalam menentukan jumlah penjualan.

Keberhasilan suatu perusahaan dicerminkan oleh kemampuan perencanaan dalam manajemen untuk memanfaatkan peluang secara optimal, sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan. Hampir seluruh kegiatan manusia senantiasa diarahkan pada kondisi waktu yang akan datang, dimana keberadaannya tidak dapat diketahui secara pasti. Untuk meminimalkan ketidakpastian itu dapat dilakukan dengan metode atau pendekatan peramalan (*forecasting*).

Perusahaan harus memiliki tujuan jangka panjang agar mengalami penjualan yang baik dimasa yang akan datang. Perusahaan berusaha mendapatkan keuntungan dengan berbagai macam kegiatan penjualan, kegiatan penjualan merupakan kegiatan penting karna dapat memberikan keuntungan. Penjualan menjadi salah satu faktor penting dalam perusahaan. Dengan adanya



peramalan penjualan produk di suatu perusahaan, maka manajemen perusahaan tersebut akan dapat melangkah ke depan dengan lebih pasti. Atas dasar peramalan penjualan yang disusun manajemen perusahaan akan dapat memperoleh gambaran tentang keadaan masa depan perusahaan. Gambaran keadaan penjualan pada waktu yang akan datang ini sangat penting bagi manajemen perusahaan, karena kebijakan perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh besarnya penjualan produk perusahaan tersebut.

Peramalan merupakan pengetahuan dan seni untuk memperkirakan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang pada saat sekarang.<sup>1</sup> Meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan, bahkan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai di masa yang akan datang, peramalan dapat menjadi dasar untuk suatu rencana jangka pendek dan jangka panjang dalam sebuah perusahaan, Peramalan dalam kegiatan penjualan adalah untuk meredam ketidakpastian,

Kopi merupakan minuman yang banyak digemari oleh masyarakat di seluruh nusantara mau pun manca negara khusus wilayah Tapanuli Bagian Selatan (Tabagsel) yang sudah menjadi bagian dari kehidupan manusia sehari-hari. Sama halnya dengan UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan salah satu di Tapanuli Selatan pengolahan buah kopi, dalam menjalankan aktivitas bisnisnya pemilik UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan ini tentunya membutuhkan Persediaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya. Dimana pemasaran juga harus diikuti dengan strategi yang sesuai, dan menyadari

---

<sup>1</sup> Kasmi dan Jakfar edisi kedua, *Study Kelayakan Bisnis* ( Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm.60.

bahwa betapa pentingnya perencanaan perusahaan yang salah satunya ialah memperkirakan penjualan.

Berdasarkan pengamatan peneliti pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan, sering terjadi kelebihan persediaan bahan baku akibat banyaknya masuk bahan baku dapat berakibat pemborosan, dan sering juga terjadi kekurangan persediaan bahan baku karena kurangnya *stock* bahan baku perusahaan. Ini akan dapat menghilangkan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan karena persediaan bahan baku kalau kurang persediaan.

**Tabel I.1**  
**Persediaan UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan**

<b>N0</b>	<b>Bulan</b>	<b>Persediaan Bahan Baku UD. Tabo Kopi Sipirok (Kg)</b>	<b>Keadaan Persediaan (Kg)</b>
1	Januari 2018	819	Kekurangan 81
2	Februari 2018	823	Kekurangan 77
3	Maret 2018	842	Kekurangan 58
4	April 2018	840	Kekurangan 60
5	Mei 2018	756	Kelebihan 144
6	Juni 2018	787	Kelebihan 113
7	Juli 2018	873	Kekurangan 27
8	Agustus 2018	835	Kekurangan 65
9	September 2018	837	Kekurangan 63

*Sumber data: UD. Tabo Kopi Sipirok*

Tabel I di atas menunjukkan keadaan persediaan bahan baku UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan, ketika terjadi kekurangan dan kelebihan bahan

baku perusahaan tidak dapat memproduksi barang dan sebaliknya, sehingga permintaan konsumen tidak dapat terpenuhi. Hal ini akan dapat merugikan perusahaan karena pelanggan akan beralih ke perusahaan pesaing. Di karenakan persediaan dapat menjamin kelancaran proses produksi.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan dalam hal memperkiraan penjualan produk hanya menurut kebiasaan saja, UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan belum pernah menerapkan metode ilmiah untuk memperkirakan penjualan pada perusahaannya.<sup>2</sup>

Setiap perusahaan tentu saja menargetkan penjualan yang ingin dicapai setiap hari, bulan atau tahun. Perkiraan yang dilakukan suatu perusahaan dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan dalam hal menentukan jumlah produk yang akan dibuat dan persediaan bahan baku. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik mengadakan penelitian terkait dengan ramalan penjualan dengan judul. **“Proyeksi Penjualan Pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti mencoba mengidentifikasi masalah yang terjadi pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan adalah sebagai berikut.

1. Proses pengelolaan laporan data penjualan perusahaan masih menggunakan sistem manual.

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Muslihah (Sipirok, 07 Juli 2018 Pukul: 12.30 WIB).

2. UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan belum mengetahui pengetahuan metode ilmiah untuk memperkirakan penjualan.
3. Sering terjadi kelebihan dan kekurangan persediaan produk UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan.
4. Sistem persediaan bahan baku masih kurang baik akibat kurangnya dan lebihnya stock bahan baku.

### **C. Batasan Masalah**

Penelitian ini lebih fokus membahas topik, penelitian ini dibatasi hanya membahas proyeksi penjualan pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan periode september 2018 sampai Maret 2019.

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

Defenisi operasional variabel guna untuk menghindari kesalahpahaman terhadap istilah yang dipakai dalam penelitian ini. Defenisi yang terdapat dalam penelitian ini adalah Proyeksi adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu<sup>3</sup>. Jadi, dapat di simpulkan peramalan situasi atau kondisi yang diperkirakan akan terjadi pada masa yang akan datang. Peramalan menjadikan pengelolaan dari suatu variabel dimasa datang akan terlihat, sehingga mempermudah dalam perencanaan-perencanaan untuk periode yang akan datang. Berdasarkan defenisi diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa proyeksi adalah salah satu unsur yang penting untuk mengambil keputusan berdasarkan data-data di masa lalu yang pernah terjadi.

---

<sup>3</sup> T.Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, (Yogyakarta:BPFE, 1984), hlm, 260.

### **E. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah diatas, peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti yaitu “berapakah proyeksi penjualan produk UD. Tabo Kopi SapiroK Tapanuli selatan periode September 2018 sampai agustus 2019?”.

### **F. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proyeksi penjualan produk UD. Tabo Kopi sipirok Tapanuli Selatan periode September 2018 sampai Agustus 2019.

### **G. Manfaat Penelitian**

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

1. Bagi peneliti

Membantu peneliti dalam mengaplikasikan teori-teori yang telah diperoleh selama kuliah kedalam praktek yang sesungguhnya.

2. Bagi UD. Tabo Kopi SapiroK Tapanuli Selatan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi pihak UD. Tabo Kopi SapiroK Tapanuli Selatan dalam merencanakan memproduksi produk pada masa yang akan datang.

3. Bagi peneliti selanjutnya

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

## **H. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan dalam penulisan proposal ini sebagai berikut:

BAB I : Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

BAB II : Dalam bab ini di bahas mengenai landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir.

BAB III : Bab ini menguraikan, metodologi penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, instrumen pengumpulan data, dan analisis data

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

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

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Pengertian manajemen produksi dan operasi tidak lepas dari pengertian Manajemen. Dengan istilah manajemen dimaksudkan adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk mencapai tujuan dengan menggunakan atau mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan orang lain.<sup>1</sup> Merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang dan jasa. Dengan pengertian ini, maka dalam istilah manajemen tercakup semua kegiatan atau aktivitas yang menghasilkan barang dan jasa, serta kegiatan-kegiatan yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan barang dan jasa tersebut.

##### a. Fungsi Manajemen Produksi dan Operasi

Empat fungsi terpenting dalam fungsi produksi dan operasi adalah:

##### 1) Proses Produksi/Operasi.

---

<sup>1</sup> Sofjan Assuari, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), Hlm, 18-19`

Proses produksi dan operasi merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau *inputs* dapat diolah menjadi keluaran yang berupa barang atau jasa, yang akhirnya dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan.

2) Jasa-Jasa Penunjang Pelayanan Produksi.

Jasa-jasa penunjang pelayanan produksi meliputi pengetahuan dan teknologi yang dibutuhkan untuk digunakan dan diorganisir serta dikomunikasikan agar proses produksi dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

3) Perencanaan.

Perencanaan berfungsi agar kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dapat terarah bagi pencapaian tujuan produksi dan operasi, serta fungsi produksi dan operasi terlaksana efektif dan efisien.

4) Pengendalian dan Pengawasan.

Pengendalian dan pengawasan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menjamin agar kegiatan produksi dan operasi yang dilaksanakan sesuai dengan apa yang telah direncanakan, dan apabila terjadi penyimpangan, maka penyimpangan tersebut dapat dikoreksi, sehingga apa yang diharapkan dapat tercapai.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm,38



## b. Pengertian Proses Produksi

Yang dimaksud dengan proses adalah cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Sedangkan produksi seperti kita ketahui adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Dari uraian di atas maka dapatlah kita menarik kesimpulan mengenai pengertian proses produksi. Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang ada. Bahwa cara metode dan teknik menghasilkan produk cukup banyak macamnya. Walaupun jenis proses produksi ini sangat banyak, tetapi secara ekstrem dapat dibedakan menjadi dua yaitu proses produksi terus-menerus (*continous processes*) dan proses produksi yang terputus-putus (*intermittent processes*).

## c. Penentuan jenis proses produksi suatu perusahaan pabrik

Untuk dapat menentukan jenis proses produksi suatu perusahaan pabrik, maka perlu diketahui sifat-sifat dari proses produksi perusahaan pabrik tersebut dan mengetahui sifat-sifat atau ciri-ciri dari proses produksi yang terus menerus dan proses produksi yang terputus-putus. Sifat-sifat atau ciri-ciri proses produksi yang terus menerus ialah.

- 1) Biasanya produk yang dihasilkan dalam jumlah besar (produksi massa) dengan variasi yang sangat kecil dan sudah distandardisasi.

- 2) Proses seperti ini biasanya menggunakan sistem atau cara penyusunan peralatan berdasarkan urutan pengerjaan dari produk yang dihasilkan, yang disebut *product lay out*.
- 3) Mesin-mesin yang dipakai dalam proses produksi seperti ini adalah mesin-mesin yang bersifat khusus untuk menghasilkan produk tersebut, yang dikenal dengan nama *special purpose machines*.
- 4) Oleh karena mesin-mesin bersifat khusus dan biasanya agak otomatis, maka pengaruh individual operator terhadap produk yang dihasilkan kecil sekali, sehingga operatornya tidak perlu mempunyai keahlian atau *skill* yang tinggi untuk pengerjaan produk tersebut.
- 5) Apabila terjadi sesuatu pada mesin/peralatan terhenti atau rusak, maka seluruh proses produksi akan terhenti.
- 6) Oleh karena mesin-mesinnya bersifat khusus dan variasi dari produknya kecil maka *job structure*nya sedikit dan jumlah tenaga kerjanya tidak perlu banyak.
- 7) Persediaan barang mentah dan bahan dalam proses adalah lebih rendah daripada *intermittent process*.
- 8) Mesin-mesin yang dipakai bersifat khusus maka proses seperti ini membutuhkan *maintenance specialist* yang mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang banyak.
- 9) Biasanya bahan-bahan dipindahkan dengan peralatan *handling* yang *fixed* yang menggunakan tenaga mesin seperti ban berjalan (*conveyer*).

Sedangkan sifat-sifat atau ciri-ciri dari proses produksi yang terputus-putus (*intermittent process/manufacturing*) ialah.

- 1) Biasanya produk yang dihasilkan dalam jumlah yang sangat kecil dengan variasi yang sangat besar (berbeda) dan didasarkan atas pesanan.
- 2) Proses seperti ini biasanya menggunakan sistem, atau cara penyusunan peralatan berdasarkan atas fungsi dalam proses produksi atau peralatan yang sama dikelompokkan pada tempat yang sama.
- 3) Mesin-mesin yang dipakai dalam proses produksi seperti ini adalah mesin-mesin yang bersifat umum yang dapat digunakan untuk menghasilkan berbagai macam-macam produk dengan variasi yang hampir sama.
- 4) Oleh karena itu mesin-mesinnya bersifat umum dan biasanya kurang otomatis, maka pengaruh individu operator terhadap produk yang dihasilkan sangat besar, sehingga operatornya perlu mempunyai keahlian atau *skill* yang tinggi dalam pengerjaan produk tersebut.
- 5) Proses produksi tidak mudah/akan terhenti walaupun terjadi kerusakan atau terhentinya salah satu mesin atau peralatan.
- 6) Oleh karena mesin-mesinnya bersifat umum dan variasi dari produknya besar, maka terhadap pekerjaan yang bermacam-macam menimbulkan pengawasannya lebih sukar.
- 7) Persediaan bahan mentah biasanya tinggi, karena tidak dapat ditentukan pesanan apa yang akan dipesan oleh pembeli dan juga

persediaan bahan dalam proses lebih tinggi daripada *continuous process/manufacturing*, karena prosesnya terputus-putus/terhenti-henti.

- 8) Biasanya bahan-bahan dipindahkan dengan peralatan handling yang dapat fleksibel yang menggunakan tenaga manusia seperti kereta dorong.
- 9) Dalam proses seperti ini sering dilakukan pemindahan bahan yang bolak-balik sehingga perlu adanya ruangan gerak yang besar dan ruangan tempat bahan-bahan dalam proses yang besar.<sup>3</sup>

## 2. Perencanaan

Perencanaan adalah pemikiran ke depan, dan berpikir ke depan menyediakan rencana alternatif yang digunakan dengan cepat dan mudah ketika dibutuhkan.<sup>4</sup> Pada intinya perusahaan dibuat supaya untuk merumuskan apa yang sesungguhnya ingin dicapai oleh organisasi atau perusahaan serta bagaimana sesuatu yang ingin dicapai tersebut dapat diwujudkan, perencanaan yang baik itu ketika yang apa yang dirumuskan ternyata dapat dilaksanakan dan mencapai tujuan yang diharapkan sedangkan perencanaan yang buruk itu ketika apa yang dirumuskan ternyata tidak berjalan sehingga tujuan organisasi menjadi tidak terwujud.

---

<sup>3</sup> *Ibib*, hlm 106-108.

<sup>4</sup> Arthur j. Keown dkk, *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, (Indonesia: PT . Macanan Jaya Cemerlang), hlm 111.

#### a. Fungsi Perencanaan

Robbins dan Coulter menjelaskan bahwa paling tidak ada empat fungsi dari perencanaan, yaitu:<sup>5</sup>

##### 1) Perencanaan sebagai pengarah.

Perusahaan yang tidak menjalankan perencanaan sangat mungkin untuk mengalami konflik kepentingan, pemborosan sumber daya, dan ketidakberhasilan dalam mencapai tujuan karena bagian-bagian dari organisasi bekerja secara sendiri-sendiri tanpa ada koordinasi yang jelas dan terarah.

##### 2) Perencanaan sebagai minimalisasi ketidakpastian

Pada dasarnya segala sesuatu didunia ini akan mengalami perubahan. Tidak ada yang tidak berubah kecuali perubahan itu sendiri. Perubahan sering kali sesuai dengan apa yang kita perkirakan, akan tetapi tidak jarang pula malah diluar perkiraan kita, sehingga menimbulkan ketidakpastian pada perusahaan.

##### 3) Perencanaan sebagai minimalisasi pemborosan sumber daya

Jika perencanaan dilakukan dengan baik, maka jumlah sumber daya yang diperlukan, dengan cara bagaimana penggunaannya, dan untuk apa penggunaan apa saja yang dengan lebih baik dipersiapkan sebelum kegiatan dijalankan.

##### 4) Perencanaan sebagai penetapan standar dalam pengawasan kualitas

---

<sup>5</sup>Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, ( Jakarta: Prenada Media), hlm, 97-98.

Dalam pengawasan, perusahaan membandingkan antara tujuan yang ingin dicapai dengan realisasi dilapangan, membandingkan antara standar yang ingin dicapai dengan realisasi dilapangan, mengevaluasi penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi, hingga mengambil tindakan yang dianggap perlu untuk memperbaiki kinerja perusahaan.

b. Persyaratan Perencanaan (*Planning Requirements*)

Perencanaan yang baik tentunya perlu dirumuskan. Perencanaan yang paling baik tidak memiliki berbagai persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu faktual atau realitis, logis dan rasional, fleksibel, komitmen, dan komprehensif.

- 1) Faktual atau Realistis perencanaan yang baik perlu memenuhi persyaratan faktual dan realistis. Artinya apa yang dirumuskan oleh perusahaan sesuai dengan fakta dan wajar untuk dicapai dalam kondisi tertentu yang dihadapi perusahaan.
- 2) Logis dan Rasional perencanaan yang baik juga perlu untuk memenuhi syarat logis dan rasional. Artinya apa yang dirumuskan dapat diterima oleh akal, dan oleh sebab itu maka perencanaan tersebut bisa dijalankan.
- 3) Fleksibel perencanaan yang baik juga tidak berarti kaku dan kurang fleksibel. Perencanaan yang baik justru diharapkan tetap beradaptasi dengan perubahan di masa yang akan datang, sekali pun tidak berarti bahwa *planning* dapat kita ubah seenaknya.

- 4) Komitmen perencanaan yang baik harus merupakan dan melahirkan komitmen terhadap seluruh anggota organisasi untuk bersama-sama berupaya mewujudkan tujuan organisasi. Komitmen dapat dibangun dalam sebuah perusahaan jika seluruh anggota di perusahaan beranggapan bahwa perencanaan yang dirumuskan telah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi.
- 5) Komprehensif perencanaan yang baik juga harus memenuhi syarat komprehensif. Artinya menyeluruh dan mengakomodasi aspek-aspek yang terkait langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan. Perencanaan yang tidak baik tidak hanya terkait dengan bagian yang harus kita jalankan, tetapi juga dengan mempertimbangkan koordinasi dan integrasi dengan bagian lain di perusahaan.

c. Melakukan perencanaan

Fungsi perencanaan sering kali dinamakan sebagai fungsi utama dari kegiatan manajemen. Karena dalam perencanaan seluruh rangkaian aktivitas yang akan dilakukan, jika tidak ada perencanaan manajer tidak akan pernah tahu apa yang harus diorganisasikan, diarahkan, dikontrol. Proses perencanaan melibatkan dua elemen penting yaitu tujuan (*goals*) dan rencana (*plan*).

- 1) Tujuan (*goals*) pada dasarnya adalah hasil akhir yang diharapkan dapat diraih atau dicapai oleh individu, kelompok, atau seluruh organisasi.

- 2) Rencana (*plan*) adalah segala bentuk konsep dan dokumentasi yang menggambarkan bagaimana tujuan akan dicapai dan bagaimana sumber daya perusahaan akan dialokasikan, penjadwalan dari proses pencapaian tujuan, hingga segala hal yang terkait dengan pencapaian tujuan, sebagai seorang manajer perencanaan, tujuan dan rencana adalah sesuatu yang harus dirumuskan olehnya.<sup>6</sup>

### 3. Penjualan

Konsep penjualan menyatakan bahwa konsumen dan bisnis, jika ditinggalkan sendiri biasanya tidak akan membeli cukup banyak banyak produk-produk organisasi. Oleh karena itu, organisasi harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Tujuan pemasaran adalah menjual lebih banyak barang kepada lebih banyak orang lebih sering untuk mendapatkan lebih banyak uang supaya menghasilkan lebih banyak laba.

Konsep penjualan dipraktikkan paling agresif pada barang-barang yang tidak dicari, barang-barang yang biasanya tidak dipikirkan oleh pembeli untuk dibeli. Kebanyakan perusahaan mempraktikkan konsep penjualan ketika mereka memiliki kapasitas berlebih. Tujuan mereka adalah menjual apa yang mereka buat dan bukannya membuat apa yang diinginkan pasar.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, Hlm 99.

<sup>7</sup> Philip Khotler dan Kevin lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua Belas Jilid 1*, Edisi Bahasa Indonesia 2007 pada PT. Indeks (Inodeonesi: PT. Macanan Jaya Cemerlang), hlm, 18-19



#### 4. Pemasaran

##### a. Konsep Berwawasan Pemasaran

pemasaran bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan nilai kepuasan pelanggan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibanding para pesaingnya. Konsep berwawasan pemasaran bersandar pada empat pilar utama, yaitu pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinasi serta keuntungan. Beberapa konsep pemasaran yang relevan dijadikan pedoman antara lain yaitu, temukan keinginan pasar dan penuhilah, buatlah apa yang dapat dijual dan jangan berusaha menjual apa yang dapat dibuat, cintailah pelanggan, bukan produk anda, lakukanlah menurut cara anda, andalah yang menentukan, melakukan segalanya dalam batas kemampuan untuk menghargai uang pelanggan yang sarat dengan nilai, mutu dan kepuasan.<sup>8</sup>

##### b. Kebijakan Pemasaran

Pada umumnya pada kebijakan pemasaran dikenal dengan ada empat kebijaksanaan pokok yang biasa disebut dengan 4P, yaitu *product*, *price*, *place*, *promotion*.

- 1) Kebijaksanaan *Product* (produk) pemilihan yang seksama akan produk merupakan bagian yang penting. Pembeli baru mau membeli suatu produk kalau memang merasa tepat untuk membeli produk

---

<sup>8</sup> Sudaryono, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta:C.V Andi Offset), hlm, 52.

yang bersangkutan. Artinya produklah yang harus menyesuaikan diri terhadap pembeli, bukan pembeli yang menyesuaikan diri terhadap produk.

- 2) Kebijakan *price* (harga), harga bagi sebagian besar masyarakat masih menduduki tempat teratas,, sebelum ia membeli barang atau jasa. Bagi penjual yang penting bagaimana menetapkan harga yang pantas, terjangkau oleh masyarakat dan tidak merugikan perusahaan.
- 3) Kebijakan *place* (tempat) untuk menyampaikan barang dan jasa ke konsumen diperlukan saluran distribusi.
- 4) Kebijakan *promotion* (promosi) suatu barang baru tidak selalu langsung dikenal oleh konsumen. Mungkin juga barang sudah lama tetapi sudah mulai dilupakan orang. Oleh sebab itu perlu dilakukan promosi karena promosi itu kegiatannya memperkenalkan dan mengingatkan kembali akan suatu produk, penjualnya maupun pembuatnya.

## **5. Perbedaan Penjualan dan Pemasaran**

Pemasaran berasal dari kebutuhan yang ada pada akhirnya akan menciptakan keinginan dan permintaan. Banyak orang mengacaukan pemasaran dengan penjualan, sebenarnya pemasaran memadukan beberapa kegiatan yang dirancang untuk melayani dan memenuhi konsumen dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Pemasaran terjadi jauh sebelum dan sesudah penjualan.

Konsep penjualan berawal dari perusahaan dan beranggapan bahwa konsumen tidak akan membeli cukup produk perusahaan jika mereka tidak dirangsang lewat usaha dan promosi, penjualan hanya asal laku, dan berorientasi rencana jangka pendek. Konsep pemasaran berawal dari target pasar serta mengajarkan bahwa setiap perusahaan harus meneliti kebutuhan dan keinginan pasar, sasaran yang telah ditentukan dengan jelas dan memberikan kepuasan sesuai keinginan mereka serta berorientasi jangka panjang. Konsep pemasaran kemasyarakatan mengatakan bahwa perusahaan harus membangkitkan kepuasan dan kesejahteraan konsumen maupun masyarakat dalam jangka panjang sebagai kunci untuk meraih tujuan perusahaan.

Konsep pemasaran mengalami perkembangan yang semakin maju sejalan dengan kemajuan masyarakat dan teknologi. Perusahaan tidak lagi hanya berorientasi pada pembeli, akan tetapi berorientasi pada masyarakat dan manusia, konsep yang demikianlah yang disebut konsep pemasaran masyarakat.<sup>9</sup>

## **6. Perkiraan (*forecasting*)**

Peramalan atau prakiraan merupakan seni dan ilmu dalam memprediksikan kejadian yang mungkin dihadapi pada masa yang akan datang.<sup>10</sup> Sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara tetapi selamanya. Oleh sebab itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan

---

<sup>9</sup> *Ibib*, hlm, 63

<sup>10</sup> Sofjan Assuari, *Op. Cit.* Hlm 47

pandangan harus ditujukan ke depan. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, Setiap perusahaan selalu menghadapi masa depan dalam aktivitasnya, dalam rangka mencapai keberhasilannya, perkiraan sendiri dapat menjadi dasar untuk suatu rencana jangka pendek menengah ataupun jangka panjang sebuah perusahaan. Manfaat atau kegunaan perkiraan adalah sebagai alat bantu untuk merencanakan yang efektif dan efisien dan untuk mendapatkan kebutuhan sumber daya pada masa yang akan datang selanjutnya untuk membuat keputusan yang tepat.

a. Jenis-jenis peramalan

Ada beberapa jenis peramalan, hal ini tergantung dari sudut mana kita memandangnya, jenis-jenis peramalan dimaksud antara lain:

1) Jika dilihat dari segi penyusunannya:

(a) Peramalan subjektif merupakan peramalan yang didasarkan atas dasar perasaan atau feeling dari seorang yang menyusunnya. Dalam hal ini pandangan dan pengalaman masa lalu dari orang yang menyusun sangat menentukan hasil ramalan.

(b) Peramalan objektif merupakan peramalan yang didasarkan atas data dan informasi yang ada, kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik atau metode tertentu. Data yang digunakan data masa lalu untuk beberapa periode.

2) Dilihat dari segi sifat ramalan:

(a) Peramalan kualitatif merupakan peramalan yang didasarkan atas data kualitatif dan biasanya peramalan ini didasarkan kepada hasil penyelidikan.

(b) Peramalan kuantitatif merupakan peramalan yang didasarkan atas data kuantitatif masa lalu (dalam bentuk angka-angka).

3) Dilihat dari segi jangka waktu:

(a) Peramalan jangka pendek merupakan peramalan yang didasarkan pada waktu kurang dari satu tahun.

(b) Peramalan jangka menengah merupakan peramalan yang didasarkan pada rentang waktu dari satu tahun sampai tiga tahun.

(c) Peramalan jangka panjang merupakan peramalan yang didasarkan pada kurun waktu lebih dari tiga tahun.<sup>11</sup>

b. Proses Peramalan

Proses peramalan biasanya terdiri dari langkah-langkah sebagai berikut:

1) Penentuan tujuan, menganalisis dan membicarakan dengan para pembuat keputusan dalam perusahaan untuk mengetahui apa kebutuhan-kebutuhan mereka dalam menentukan:

(a) Variabel-variabel apa yang diestimasi.

(b) Siapa yang akan menggunakan hasil peramalan.

(c) Untuk tujuan apa hasil peramalan akan digunakan.

---

<sup>11</sup> Kasmir dan Jakfar, *Op. Cit*, hlm 61.

- (d) Estimasi jangka panjang atau jangka pendek yang diinginkan.
- (e) Derajat kecepatan estimasi yang diinginkan.
- (f) Kapan estimasi dibutuhkan.
- (g) Bagian-bagian peramalan yang diinginkan, seperti peramalan kelompok pembeli, daerah geografis, dan produk.

## 2) Pengembangan model

Hendaknya memilih satu model yang menggambarkan Setelah tujuan ditetapkan, langkah berikutnya adalah mengembangkan model. Pengembangan model ini merupakan penyajian yang lebih lebih sederhana sistem yang dipelajari. Model adalah suatu kerangka analitik yang apabila dimasukkan data masukan, menghasilkan estimasi penjualan diwaktu mendatang (atau variabel apa yang diramal). Analisator secara realistis pelaku variabel-variabel yang dipertimbangkan.

## 3) Pengujian model

Diterapkan, model biasanya diuji untuk menentukan tingkat akurasi, validitas, dan reliabilitas yang diharapkan. Ini sering mencakup penerapannya pada data historis, dan penyiapan estimasi untuk tahun-tahun sekarang dengan data nyata dan tersedia. Nilai suatu model ditentukan oleh derajat ketepatan hasil peramalan data aktual. Dengan kata lain pengujian model untuk mengetahui validitas atau kemampuan prediktif secara logik dan model.

#### 4) Penerapan model

Setelah pengujian model, maka model akan diterapkan dalam tahap ini, data historis dimasukkan dalam model untuk menghasilkan satu ramalan. Dalam kasus model penjualan,  $Y = a + bx$ , analisator menerapkan teknik-teknik matematika agar diperoleh a dan b.

#### 5) Revisi dan Evaluasi

Ramalan-ramalan yang telah dibuat harus diperbaiki dan ditinjau kembali. Perbaikan mungkin perlu dilakukan karena adanya perubahan-perubahan dalam perusahaan atau lingkungannya, seperti tingkat harga produk perusahaan, karakteristik-karakteristik produk, pengeluaran-pengeluaran periklanan, tingkat pengeluaran pemerintah, kebijakan moneter dan kemajuan teknologi. Evaluasi di pihak lain, merupakan perbandingan ramalan-ramalan dengan hasil nyata untuk menilai ketepatan penggunaan suatu metodologi atau teknik peramalan langkah ini diperlukan untuk menjaga kualitas estimasi-estimasi diwaktu yang akan datang.<sup>12</sup>

#### c. Peran Peramalan Penjualan

Peramalan penjualan jangka panjang sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam keputusan pengembangan produk baru, selain itu ramalan jangka panjang juga sangat menentukan dalam proses penganggaran modal, pembukaan daerah pemasaran baru. Sedangkan untuk jangka pendek peramalan terhadap penjualan perlu dibuat untuk

---

<sup>12</sup> T. Hani Handoko, *Op. Cit.*, hlm.260-261.

setiap produk per daerah dan konsumen. Bagian produksi akan menggunakan peramalan penjualan untuk melakukan perencanaan jadwal produksi, perencanaan kebutuhan bahan dan perencanaan kebutuhan tenaga kerja.

## 7. Teknik peramalan

Peramalan suatu variabel dengan variabel bebasnya waktu disebut dengan trend. Trend yang dibahas ini adalah trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial.<sup>13</sup> Ketiga trend inilah yang digunakan dalam penelitian ini.

### a. Trend Linier

Trend linier adalah suatu trend yang kenaikan atau penurunan nilai yang akan diramalkan naik atau turun secara linier, variabel waktu sebagai variabel bebas dapat menggunakan waktu tahunan, semesteran, kuartalan, triwulanan, bulanan ataupun mingguan. Waktu yang digunakan tersebut tergantung kebutuhan atau pemakai model ini. Tetapi datanya pun harus tersedia sesuai dengan yang dibutuhkan.

$$Y = a + bx + e$$

Y = variabel yang diperkirakan

X = periode waktu

a = konstanta

b = koefisien variabel bebas

---

<sup>13</sup> Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan (Bisnis dan Ekonomi)*, (Jakarta:Rineka Cipta, 1990), hlm, 20.



$e = \text{error of estimate}$

untuk mendapatkan nilai  $a$  dan  $b$  digunakan metode kwadrat terkecil yang menghasilkan persamaan normalnya sebagai berikut:

$$\sum Y = n.a + b \sum x$$

$$\sum XY = a\sum x + b \sum X^2$$

Persamaan diatas ada dua persamaan dengan dua bilangan yang tak diketahui yaitu  $a$  dan  $b$  dengan melakukan substitusi.

#### b. Trend Parabolik

Trend parabolik adalah trend yang nilai variabel tak bebasnya naik atau turun tidak secara linier atau terjadi parabola bila datanya dibuat scatter diagramnya.<sup>14</sup> Persamaan trend parabolik tersebut sebagai berikut:

$$Y = a + bX + cX + e$$

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

$$\sum y = na + b\sum x + c \sum x^2$$

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

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

Persamaan tersebut menunjukkan adanya tiga persamaan dengan tiga bilangan tak diketahui, maka bilangan tak diketahui tersebut dapat dihitung dengan cara substitusi.

#### c. Trend Eksponensial

---

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm, 23.

Trend eskponensial adalah sebuah trend yang nilai variabel bebasnya naik secara berlipat ganda atau tidak linier.<sup>15</sup> Persamaan trend eskponensial adalah sebagai berikut:

$$Y = a b^x$$

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

$$\text{Log } Y = \log a + x \log b$$

Nilai a dan b dapat diperoleh dengan mengeliminasi persamaan pada rumusan linier.

$$\sum \log y = n \cdot \text{Log } a + \log b \sum x$$

$$\sum x \cdot \text{Log} \frac{dy}{dx} y = \log a \sum x + \log b \sum x^2$$

## 8. Pengukuran ketelitian perkiraan

a. Menghitung kesalahan (penyimpangan) masing masing trend.

Pemilihan persamaan trend yang digunakan untuk memproyeksikan penjualan produk di masa mendatang didasarkan kepada tingkat kesalahan (penyimpangan) masing- masing trend. Persamaan trend dengan tingkat kesalahan terkecil merupakan persamaan trend yang sebaiknya dipilih untuk memproyeksikan volume penjualan produk di

---

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm, 26.

masa mendatang. Ada beberapa cara yang digunakan untuk mengukur tingkat kesalahan ( penyimpangan ) trend antara lain :<sup>16</sup>

1) Rata –rata kesalahan kuadrat ( *mean squared error*)

$$MSE = \frac{\sum(y - y')^2}{n}$$

Keterangan Y= penjualan aktual

Y'= perkiraan penjualan

N= jumlah data

## 9. Perkembangan dan Kehidupan Ekonomi

Pada permulaan Daulah Abbasiyah, yaitu karena para khalifah betul-betul memandang soal ekonomi dan keuangan negara sangat penting, sehingga dengan demikian pembangunan dalam segala cabang ekonomi dia pandang soal yang paling penting. Baik khalifah Mansur ataupun khalifah-khalifah sesudahnya telah membangun ekonomi negara dengan berhasil sekali, baik dalam bidang pertanian, perindustrian ataupun dalam bidang perdagangan.<sup>17</sup>

### a. Pertanian

Para khalifah dari Daulah Amwiyah yang bersikap menindas para petani dan membebankan mereka dengan beban pajak yang berat, maka para khalifah Daulah Abbasiyah dalam periode permulaan bersikap

<sup>16</sup> Hendra Kusuma, *Perencanaan dan Pengendalian Produksi* ( Yogyakarta: Andi, 2002), hlm 39.

<sup>17</sup> A. Hasjmy, *Sejarah Kebudayaan Islam* ( Jakarta: PT. Bulan Bintang, 1995), hlm, 239.

sebaliknya. Mereka membela dan menghormati kaum tani, bahkan meringankan pajak hasil bumi mereka.

Disamping itu, segala usaha untuk mendorong kaum tani agar maju, ditempuh dan dilakukannya, antaranya yaitu:

- 1) Memperlakukan ahli zimmah dan mawaly dengan perlakuan baik dan adil, serta menjamin hak miilik dan jiwa mereka, hingga kembalilah mereka bertani diseluruh penjuru negeri
- 2) Mengambil tindakan keras terhadap para pejabat yang berlaku kejam kepada para petani
- 3) Memperluas daerah-daerah pertanian disegenap wilayah negara
- 4) Membangun dan menyempurnakan perhubungan kedaerah-daerah pertanian, baik darat ataupun air.
- 5) Membangun bendungan-bendungan dan menggali kanal-kanal, baik besar maupun kecil, sehingga tidak ada daerah pertanian yang tidak ada irigasi.

#### b. Perindustrian

Para khalifah Daulah Abbasiyah tidak saja mementingkan pertanian, tapi juga sama mementingkan perindustrian. Kepada rakyat dianjurkan untuk beramai-ramai membangun berbagai industri. Para khalifah juga mempergunakan sumber kekayaan yang berasal dari

tambang, maka untuk itu dihasilkan produksi perak, tembaga, seng dan besi dari tambang-tambang di persia dan khurasan.<sup>18</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu telah banyak dilakukan oleh peneliti yang lain, di antaranya :

**Tabel II.1**

No	Nama peneliti	Judul peneliti	Hasil peneliti
1.	Akhmat Tohir. (Skripsi, Fakultas Sains Dan Teknologi, Jakarta : Universitas Hidayatullah,20 11)	Analisis Peramalan Penjualan Minyak Sawit Kasar Atau Crude Palm Oil (CPO) pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama ( KPB) Nusantara di Jakarta.	Metode peramalan yang terpilih adalah metode yang memiliki nilai mean squared error (mse) terkecil, yaitu metode trend kuadratik ( non <i>lenier</i> ) dengan nilai MSE sebesar 3017854357. Nilai ramalan yang dihasilkan metode trend kuadratik ( non <i>lenier</i> ) untuk periode 85- 96 adalah 2139113 ton, 214562 ton
2.	Linda stepvhanie. ( Skripsi, fakultas teknik, depok : universitas indonesia, 2012)	Peramalan penjualan produk susu bayi dengan metode grey system theory dan neural network.	Dalam penelitian ini, dibandingkan antara metode <i>neural network</i> , <i>grei system theory</i> GM dengan metode tradisional. Dari enam belas jenis data yang digunakan menunjukkan BPNN memberikan hasil kesalahan yang lebih kecil dibandingkan dengan metode lainnya

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm, 239.

3.	Yasrida Nainggolan. (Skripsi, Insitute Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 2016)	Prakiraan penjualan produk minuman 350 ml minute maid pulpy orange periode maret 2016- desember 2016 pada Ud. Mulia jaya padangsidimpuan.	Prakiraan penjualan di UD. Mulia jaya diambil dari metode trend parabolik, karena mempunyai kesalahan (MSE) terkecil dibandingkan dengan trend linier dan trend eksponensial dari persamaan tersebut dapat diketahui prakiraan penjualan pada bulan maret 2016 sebanyak 1.818,579 PET, bulab april 2016 1.830,21 PET, bulan mei 2016 1.876,491 PET. Juni 2016 1,859,166 PET. Juli 2016 1.876, 491 PET. Agustus 2016 1. 895,714 PET. September 2016 1.916,835 PET. Oktober 2016 1.895,854 PET. November 2016 1.964, 771 PET. Dan bulan desember 2016 1.991,586 PET.
4.	Suriyawati Said Skiripsi, Jurusan Matematika Fakultas Sains Dan Teknologi UIN Alauddin Makassar.	peramalan ( <i>forecasting</i> ) volume penjualan dengan <i>metode exponential smoothing study</i> kasus pada pt.harfia graha perkasa).	Hasil peneltian ini Dari perhitungan harga ramalan $\hat{Y}_{T+t}(T)$ dengan <i>single exponential smoothing</i> , serta <i>forecast error</i> tersebut, diperoleh nilai untuk forecast error dengan metode MAE ( <i>Mean Absolute Error</i> ) dengan $\alpha=0,1$ adalah 232.1346, untuk $\alpha=0,2$ adalah 65.86923dan untuk $\alpha=0,3$ adalah 10.05962.

Perbedaan penelitian dengan ke empat penelitian lainnya di atas adalah yang berkaitan dengan metode proyeksi dari masing-masing peneliti. Dari penelitian Akmat Tohir bertempat di PT. Kharisma pemasaran bersama (KPB), sedangkan peneliti bertempat pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan, penelitian Akhmat Tohir dengan penelitian ini adalah memang pada dasarnya metode yang digunakan adalah sama-sama metode *time series*, tetapi peneliti menggunakan 3 bagian *time series* yaitu trend linier, trend parabolik, trend eksponensial, sedangkan penelitian akhmat tohir terdiri dari yaitu, metode *naif (naive)*, metode rata rata bergerak sederhana, metode pemulusan eksponensial tunggal, metode *eksponensial ganda*, metode indeks musiman, metode trend dan metode *boks-jenkins*.

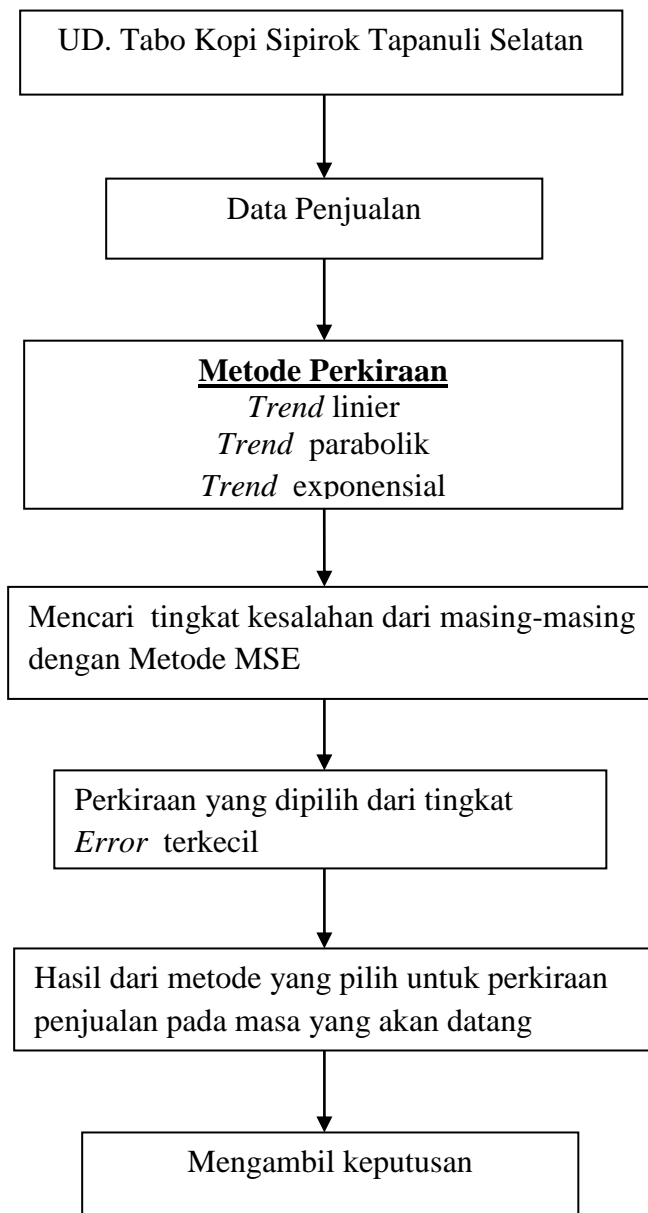
Perbedaan penelitian Linda Stepvhnie dengan peneliti adalah metode yang dipakai, pada penelitian Linda Stepvhanie yang digunakan adalah *grey system theory* dan *neural network*. Perbedaan penelitian Yasrida Nainggolan dengan penelitian ini dari segi lokasi penelitian, penelitian Yasrida Nainggolan pada UD. Mulia Jaya sedangkan peneliti bertempat di UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan.

Perbedaan penelitian Suriyawati Said dengan penelitian ini adalah peneliti menggunakan metode trend sedangkan penelitian Aswin Nurman Pradana menggunakan *single exponential smoothing*. Penelitian peneliti bertempat di UD. Tabo Kopi sipirok sedangkan penelitian Aswin Nurman Pradana bertempat di PT. Wicaksana Berlian Motor.

### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir penelitian yang digunakan peneliti pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan adalah:

**Gambar II.1**





Langkah pertama adalah peneliti akan mengumpulkan data penjualan produk UD. Tabo Kopi Sipirok yang dibutuhkan peneliti. Langkah kedua adalah mencari persamaan dari metode-metode yang dipakai pada penelitian ini yaitu trend linier, trend parabolik, trend eksponensial. Langkah ketiga adalah menghitung tingkat kesalahan metode-metode tersebut dengan menggunakan metode MSE (mean squared error). Dan setelah didapatkan tingkat kesalahan terkecil, maka metode itulah yang akan dipakai pada proyeksi penjualan periode berikutnya. Langkah yang terakhir adalah hasil dari metode yang dipilih untuk perkiraan masa yang akan datang.

## BAB 111

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 1. lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Usaha Tabo Kopi Sipirok di Desa Sumuran Kecamatan Sipirok Kabupaten Tapanuli Selatan. waktu penelitian ini dilakukan pada bulan September 2018 sampai selesai.

#### 2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Penelitian kuantitatif deskriptif suatu pendekatan penelitian yang bersifat objektif, mencakup pengumpulan dan analisis data kuantitatif serta menggunakan metode pengujian statistik.<sup>1</sup> Penelitian kuantitatif deskriptif merupakan data yang diperoleh dari sampel dan populasi penelitian kemudian dianalisis dengan metode statistik yang digunakan.

#### 3. Populasi dan Sampel

##### a) Populasi

Populasi adalah suatu kelompok dari elemen penelitian, dimana elemen adalah unit terkecil yang merupakan sumber dari data yang diperlukan. Elemen dapat di analogikan sebagai unit analisis.<sup>2</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah data penjualan produk pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan periode januari 2016 - september 2018.

---

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

<sup>2</sup> Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 123.

## b) Sampel

Sampel adalah proses memilih sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristik akan membuat kita dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi.<sup>3</sup> Pengkajian terhadap sampel pada dasarnya dimaksudkan untuk menemukan generalisasi atas populasi atau karakteristik populasi.

Teknik yang digunakan peneliti untuk menarik sampel adalah menggunakan teknik sampling bertujuan (*purposive sampling*). Teknik purposive sampling adalah teknik penarikan sampel yang dilakukan berdasarkan karakteristik yang ditetapkan terhadap elemen populasi target yang disesuaikan dengan tujuan atau masalah penelitian.<sup>4</sup> Jadi sampel penelitian ini adalah data penjualan produk pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan dari periode januari 2016 – september 2018.

## 4. Instrumen Pengumpulan Data

### a) Wawancara

Wawancara adalah merupakan salah satu proses teknik pengumpulan data primer yang sifatnya secara langsung berhadapan dengan yang diwawancarai untuk memperoleh informasi – informasi yang diperlukan peneliti. Jadi metode wawancara ini digunakan untuk mendapatkan data atau informasi yang relevan.

---

<sup>3</sup> Juliansyah Noor, *Metode Penelitian* ( Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011) hlm., 148

<sup>4</sup> Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, ( Jakarta: Gramata Publishing, 2013), hlm, 117.

## b) Dokumen

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia yaitu berbentuk surat, catatan harian, cendera mata dan foto<sup>5</sup>. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data mengenai data penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan. Jadi Peneliti dapat mengumpulkan data dari catatan harian penjualan produk UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan.

## 5. Analisis data

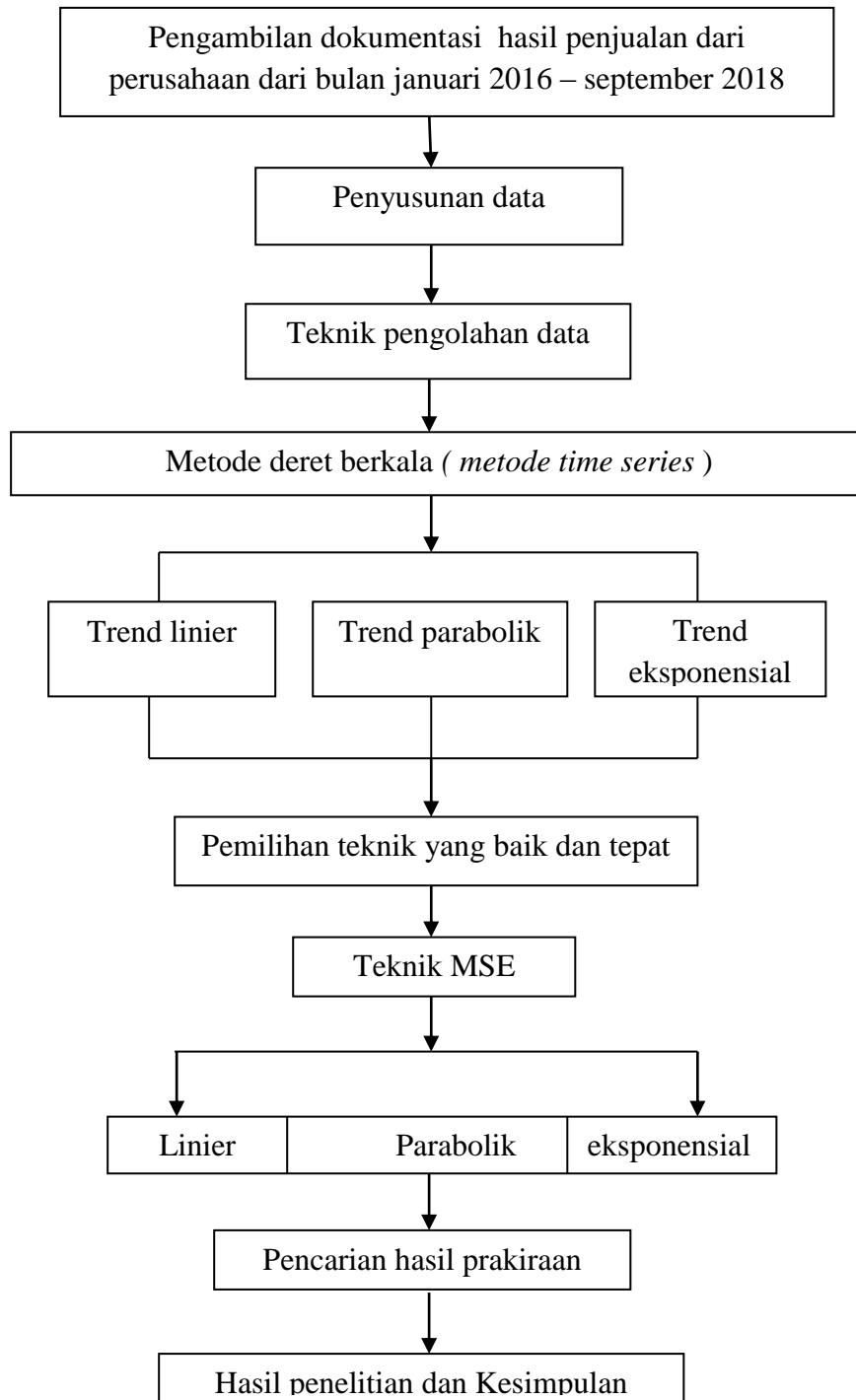
Data yang dimiliki peneliti adalah data yang bersifat angka-angka. Teknik yang digunakan peneliti untuk menganalisis data pada penelitian ini adalah menggunakan metode prakiraan kuantitatif khususnya prakiraan dengan metode deret berkala ( *time series* ) dengan teknik trend. Trend terdiri dari Trend Linier, Trend Parabolik, Trend eksponensial. Di karenakan data penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan yang dimiliki peneliti data penjualannya meningkat dan menurun. Jadi ketiga pola trend itu akan diukur yang dimana pola trend yang paling sedikit atau terkecil tingkat kesalahannya dengan menggunakan *mean squared error* (MSE). Untuk lebih jelasnya dapat diperhatikan pada gambar sebagai berikut:

---

<sup>5</sup> Juliansyah Noor. *Op. Cit.*, hlm. 138.

**Gambar III.1**

Rencana peneliti mencari hasil penelitian



Hasil penelitian dan Kesimpulan

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Usaha Tabo Kopi Sipirok**

##### **1. Sejarah perkembangan Usaha Tabo Kopi Sipirok**

Semangat dan Inisiatif pemilik Usaha Tabo Kopi Sipirok oleh Siti Muslihah muncul pada saat pemerintah Kabupaten Tapanuli Selatan membuat program Pelayanan Teknologi Tepat Guna (Posyantek), dari bantuan program muncul semangat dan semangatnya "kopi Sipirok harus bangkit dan terkenal", Pemilik Usaha Tabo Kopi Sipirok berhasil hingga saat ini dan bahkan sudah membina langsung sejumlah petani kopi di wilayah itu. Usaha Tabo Kopi Sipirok berdiri pada tahun 2013 yang beralamat di desa Sumuran Kecamatan Sipirok Kabupaten Tapanuli Selatan dalam bentuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

UD. Tabo Kopi Sipirok melakukan pemasaran hingga keluar negeri melalui jasa promosi wisatawan dari luar negeri yang menyempatkan diri untuk minum kopi langsung ke UD. Tabo kopi Sipirok, akan tetapi pihak UD. Tabo Kopi sendiri juga sampai sekarang masih merasa kewalahan untuk menutupi kebutuhan dalam negeri termasuk daerah Tapanuli Selatan, Madina, Padangsidempuan dan lainnya.

Menutupi kebutuhan UD. Tabo Kopi Sipirok masih tetap membina enam kelompok tani kopi spesial Sipirok di antaranya petani kopi Desa Sialaman, Situmba, Sumuran, Huraba, Bulu Mario. UD. Tabo Kopi Sipirok akan terus berinovasi agar bagaimana kopi Sipirok bisa menjadi

ikon daerah itu dengan niat meningkatkan *income* masyarakat dan kesejahteraan petani kopi daerah tersebut. Bahkan lebih jauh pemilik UD. Tabo Kopi Sipirok berharap masyarakat Sipirok khususnya petani kopi dapat mengembangkan kopinya dikarenakan peluang ekonominya yang menjanjikan.

## **2. Visi dan Misi Usaha Tabo Kopi Sipirok**

### a) Visi

Visi adalah cara pandang jauh kedepan kemana perusahaan harus dibawa harus dapat eksis, antisipatif dan inovatif. Visi merupakan suatu gambaran yang menentang tentang keadaan masa depan. Adapun visi Usaha Tabo Kopi Sipirok adalah membantu mendorong tingkat perekonomian, mengangkat nama Kopi Sipirok dikalangan masyarakat dalam negeri maupun luar negeri.

### b) Misi

Misi adalah sesuatu yang harus dicapai suatu perusahaan. Misi merupakan sebuah pernyataan yang digunakan sebagai cara untuk mengkomunikasikan dari sebuah perusahaan. Adapun Misi Usaha Tabo Kopi Sipirok adalah membudayakan kopi lebih dikenal masyarakat khususnya Tapanuli Selatan.

## **3. Struktur Organisasi Usaha Tabo Kopi Sipirok**

Organisasi merupakan gabungan/kumpulan dari beberapa orang dalam mencapai suatu tujuan yang sama. Pada dasarnya semua perusahaan atau organisasi memiliki struktur organisasi, hal tersebut dikarenakan

struktur organisasi dapat memperjelas dan menggambarkan tugas, wewenang dan tanggung jawab tiap anggota atau karyawan pada perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi perusahaan akan mempermudah koordinasi antara karyawan dan pemimpin perusahaan, sehingga tidak adanya pelimpahan tanggungjawab tanpa melalui prosedur dari organisasi perusahaan.

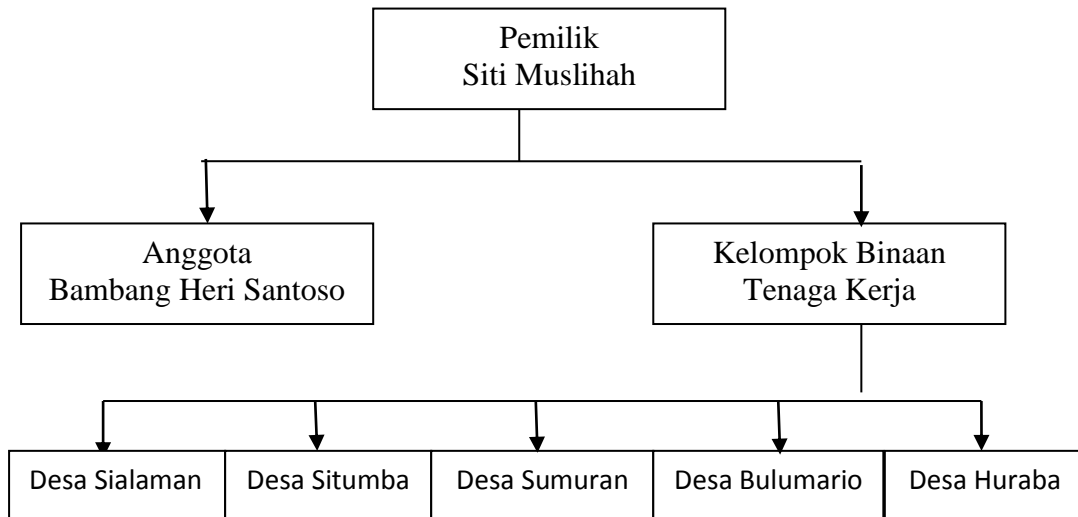
Struktur organisasi memunculkan proses wewenang dan tugas. Seorang pemimpin akan memberikan tanggungjawab kepada bawahan untuk melaksanakan tugas-tugasnya. Disamping itu, bawahan diberi wewenang yang seimbang dengan tanggungjawab yang disandang. Setelah melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan wewenang dan tanggungjawabnya, bawahan harus memberikan pertanggungjawaban kepada pimpinan.

UD. Tabo Kopi SapiroK menciptakan struktur organisasi yang membantu di dalam aktifitas-aktifitas perusahaan yang disusun berdasarkan wewenang dan tugas masing-masing karyawan, sehingga dapat terlihat pembagian tugas secara sistematis. Hal ini dimaksudkan untuk kelancaran operasional perusahaan. Masing-masing karyawan harus mengetahui seberapa besar tugas, tanggungjawab dan wewenang yang dibebankan pada posisi jabatan yang terdapat pada perusahaan serta menjelaskan kepada siapa seorang karyawan akan mempertanggungjawabkan atas pekerjaannya. Adapun bagan struktur organisasi pada UD. Tabo Kopi SapiroK adalah sebagai berikut:



**Gambar IV.1**

**Struktur Organisasi Usaha Tabo Kopi Sipirok**



**B. Pengolahan Data Dan Hasil**

Data yang diperoleh dari UD. Tabo Kopi Sipirok bentuk data penjualan dari tahun 2016 – tahun 2018.

**1. Pengolahan Data**

Data diolah dengan trend linier, trend parabolik, trend eksponensial sebagai berikut.

a) Trend Linier

Persamaannya adalah:

$$Y = a + bx$$

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

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

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

<b>Bulan</b>	<b>x</b>	<b>Penjualan(y)</b>	<b>xy</b>	<b>x<sup>2</sup></b>
<b>Periode 2016</b>				
Januari	1	520	520	1
Februari	2	490	980	4
Maret	3	520	1560	9
April	4	570	2280	16
Mei	5	570	2850	25
Juni	6	570	3420	36
Juli	7	600	4200	49
Agustus	8	630	5040	64
September	9	690	6210	81
Oktober	10	710	7100	100
November	11	710	7810	121
Desember	12	720	8640	144
<b>Periode 2017</b>				
Januari	13	720	9360	169
Februari	14	745	10430	196
Maret	15	755	11325	225
April	16	765	12240	256
Mei	17	765	13005	289
Juni	18	760	13680	324
Juli	19	760	14440	361
Agustus	20	790	15800	400
September	21	815	17115	441
Oktober	22	815	17930	484
November	23	840	19320	529
Desember	24	850	20400	576
<b>Periode 2018</b>				
Januari	25	819	20475	625
Februari	26	823	21398	676
Maret	27	842	22734	729
April	28	840	23520	784

Mei	29	756	21924	841
Juni	30	787	23610	900
Juli	31	873	27063	961
Agustus	32	835	26720	1024
September	33	837	27621	1089
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>24,092</b>	<b>440,720</b>	<b>12,529</b>

Adapun persamaan trend linier yang disebutkan sebagai berikut

$$Y = a + bx + e$$

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

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

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

$$24092 = 33a + 561b \quad \left| \begin{array}{l} \times 17 \\ \hline \times 1 \end{array} \right.$$

$$440720 = 561a + 12529b$$

$$409564 = 561a + 9537b$$

$$440720 = 561a + 12529b$$

$$-31156 = 0 + (-2992)b$$

$$b = \frac{-31156}{-2992}$$

$$b = 10,41$$

untuk nilai a sebagai berikut:

$$24092 = 33a + 561b$$

$$24092 = 33a + 561(10,41)$$

$$24092 = 33.a + 5840,01$$

$$33a = 24092 - 5840,01$$

$$33a = 18251,99$$

$$a = \frac{18251,99}{33}$$

$$a = 553,0906$$

sehingga persamaan trendnya adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 553,0906 + 10,41(x)$$

Selanjutnya adalah pengolahan data dengan trend parabolik sebagai berikut.

b) Trend Parabolik

Persamaan trend parabolik tersebut sebagai berikut:

$$Y = a + bx + cx^2$$

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

$$\sum y = na + b\sum x + c\sum x^2$$

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

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

**Tabel IV.2**  
**Perumusan Trend Parabolik**

<b>Bulan</b>	<b>x</b>	<b>Penjualan(y)</b>	<b>xy</b>	<b>x<sup>2</sup></b>	<b>x<sup>3</sup></b>	<b>x<sup>4</sup></b>	<b>x<sup>2</sup>y</b>
<b>Periode 2016</b>							
Januari	-31	520	-16120	961	-29791	923521	499720
Februari	-29	490	-14210	841	-24389	707281	412090
Maret	-27	520	-14040	729	-19683	531441	379080
April	-25	570	-14250	625	-15625	390625	356250
Mei	-23	570	-13110	529	-12167	279841	301530
Juni	-21	570	-11970	441	-9261	194481	251370
Juli	-19	600	-11400	361	-6859	130321	216600
Agustus	-17	630	-10710	289	-4913	83521	182070
September	-15	690	-10350	225	-3375	50625	155250
Oktober	-13	710	-9230	169	-2197	28561	119990
November	-11	710	-7810	121	-1331	14641	85910
Desember	-9	720	-6480	81	-729	6561	58320
<b>Periode 2017</b>							
Januari	-7	720	-5040	49	-343	2401	35280
Februari	-5	745	-3725	25	-125	625	18625
Maret	-3	755	-2265	9	-27	81	6795
April	-1	765	-765	1	-1	1	765
Mei	0	765	0	0	0	0	0
Juni	1	760	760	1	1	1	760
Juli	3	760	2280	9	27	81	6840
Agustus	5	790	3950	25	125	625	19750
September	7	815	5705	49	343	2401	39935
Oktober	9	815	7335	81	729	6561	66015
November	11	840	9240	121	1331	14641	101640
Desember	13	850	11050	169	2197	28561	143650
<b>Periode 2018</b>							
Januari	15	819	12285	225	3375	50625	184275
Februari	17	823	13991	289	4913	83521	237847
Maret	19	842	15998	361	6859	130321	303962
April	21	840	17640	441	9261	194481	370440

Mei	23	756	17388	529	12167	279841	399924
Juni	25	787	19675	625	15625	390625	491875
Juli	27	873	23571	729	19683	531441	636417
Agustus	29	835	24215	841	24389	707281	702235
September	31	837	25947	961	29791	923521	804357
	<b>0</b>	<b>24.092</b>	<b>362.505</b>	<b>10.912</b>	<b>0</b>	<b>6.689.056</b>	<b>7.589.567</b>

Persamaan trend parabolik tersebut sebagai berikut:

$$Y = a + bx + cx^2$$

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

$$\sum y = na + b\sum x + c\sum x^2 \quad (1)$$

$$\sum xy = a\sum X + b\sum x^2 + c\sum x^3 \quad (2)$$

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

---


$$24092 = 33a + b.0 + c.10912$$

$$362505 = a.0 + b.10912 + c.0$$

$$7.589.567 = a.10912 + b.0 + c.6689056$$

Dalam persamaan tersebut menunjukkan adanya tiga persamaan dengan tiga bilangan yang tidak diketahui yaitu a, b dan c. Langkah yang pertama adalah menentukan nilai b yang pada persamaan no 2 adalah sebagai berikut:

$$24092 = 33a + c \cdot 10912$$

$$362505 = b \cdot 10912$$

$$7589567 = 10912a + c \cdot 6689056$$

$$b = \frac{362505}{10912}$$

$$b = 33,220766129$$

langkah yang kedua adalah menentukan nilai c pada persamaan no 1 dan no 3.

$$24092 = 33a + 10912c \quad \left| \begin{array}{l} \times 992 \\ \times 3 \end{array} \right.$$

$$7589567 = 10912a + 6689056c \quad \left| \begin{array}{l} \times 992 \\ \times 3 \end{array} \right.$$

$$23899254 = \cancel{32736}a + 10824704c$$

$$\underline{22768701 = 32736a + 20067168c}$$

$$1130553 = 0 + (-9242464)c$$

$$c = \frac{1130553}{-9242464}$$

$$c = -0,1223216017$$

dan yang selanjutnya adalah menentukan nilai a sebagai berikut:

$$24092 = 33a + 10912c$$

$$24092 = 33a + 10912(-0,1223216017)$$

$$24092 = 33a - 1334,7733177504$$

$$33a = 24092 + 1334,7733177504$$

$$33a = 25426,77331775$$

$$a = \frac{25426,77331775}{33}$$

$$a = 770,5082823561$$

jadi persamaan trend paraboliknya adalah:

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

$$y = 770,508 + (33,220)x + (-0,1223)x^2$$

c) Trend Exponensial

Persamaan trend eksponensial tersebut sebagai berikut:

$$Y = a.bx$$

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

$$\sum x \log y = \log a \sum x + \log b \sum x^2$$



**Tabel 4.3**  
**Trend Exponensial**

<b>Bulan</b>	<b>x</b>	<b>Penjualan (y)</b>	<b>log y</b>	<b>x log y</b>	<b>x<sup>2</sup></b>
<b>Periode 2016</b>					
Januari	1	520	2,7160033436	2,7160033436	1
Februari	2	490	2,69019608	5,3803921601	4
Maret	3	520	2,7160033436	8,1480100309	9
April	4	570	2,7558748557	11,023499422	16
Mei	5	570	2,7558748557	13,779374278	25
Juni	6	570	2,7558748557	16,535249134	36
Juli	7	600	2,7781512504	19,447058752	49
Agustus	8	630	2,7993405495	22,394724395	64
September	9	690	2,8388490907	25,5496418166	81
Oktober	10	710	2,8512583487	28,5125834872	100
November	11	710	2,8512583487	31,3638418359	121
Desember	12	720	2,8573324964	34,2879899572	144
<b>Periode 2017</b>					
Januari	13	720	2,8573324964	37,1453224536	169
Februari	14	745	2,8721562727	40,2101878185	196
Maret	15	755	2,8779469516	43,1692042744	225
April	16	765	2,8836614352	46,1385829625	256
Mei	17	765	2,8836614352	49,0222443976	289
Juni	18	760	2,8808135923	51,8546446611	324
Juli	19	760	2,8808135923	54,7354582533	361
Agustus	20	790	2,8976270913	57,9525418258	400
September	21	815	2,9111576087	61,1343097835	441
Oktober	22	815	2,9111576087	64,0454673923	484
November	23	840	2,9242792861	67,2584235794	529
Desember	24	850	2,9294189257	70,3060542171	576
<b>Periode 2018</b>					
Januari	25	819	2,9132839018	72,832097544	625
Februari	26	823	2,9153998352	75,800395715	676
Maret	27	842	2,9253120915	78,983426470	729

April	28	840	2,9242792861	81,879820097	784
Mei	29	756	2,8785217955	83,477132069	841
Juni	30	787	2,8959747324	86,879241970	900
Juli	31	873	2,9410142437	91,171441554	961
Agustus	32	835	2,9216864755	93,493967215	1024
September	33	837	2,922725458	96,449940113	1089
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>24092</b>	<b>94,3142415346</b>	<b>1.623,07827297</b>	<b>12529</b>

Persamaan trend eksponensial tersebut sebagai berikut:

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

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

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

$$94,3142415346 = 33 \log a + \log b 561 \quad | \quad \times 17$$

$$1623,07827297 = 561 \log a + \log b 12529 \quad | \quad \times 1$$

$$1603,34210608 = 561 \log a + \log b 9537$$

$$1623,07827297 = 561 \log a + \log b 12529$$

---


$$-19,73616689 = 0 + (-2992) \log b$$

$$\log b = \frac{-19,73616689}{-2992}$$

$$\log b = -0,0065963125$$

$$b = 10^{-0,0065963125}$$

$$b = 1,0153045034$$

Untuk mencari nilai a dengan mensubstitusikan nilai b ke persamaan sebagai berikut:

$$94,3142415346 = 33\log a + \log b \ 561$$

$$94,3142415346 = 33\log a + 561 (-0,0065963125)$$

$$94,3142415346 = 33\log a - 3,7005313125$$

$$\frac{94,3142415346 + 3,7005313125}{33} = \log a$$

$$\log a = \frac{98,0147728471}{33}$$

$$\log a = 2,9701446317$$

$$a = 10^{2,9701446317}$$

$$a = 933,5651512449$$

jadi persamaannya adalah:

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

$$y = (933,5651512449)(1,0153045034)^x$$

Setelah data diolah menggunakan 3 pola trend selanjutnya adalah menghitung kesalahan (penyimpangan) sebagai berikut.

## 2. Menghitung Kesalahan(penyimpangan)

Mencari dari Masing-masing persamaan trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial dengan tingkat kesalahan terkecil. Persamaan trend dengan tingkat kesalahan terkecil merupakan persamaan trend yang sebaiknya dipilih untuk memproyeksikan volume penjualan produk dimasa yang akan mendatang. Untuk mengukur tingkat kesalahan(penyimpangan) trend antara

$$\text{lain adalah : MSE} = \frac{\sum(y - y')^2}{n}$$

### 3. Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan pengolahan data yang diperoleh dari persamaan trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial adalah:

**Tabel 4.7**  
**Hasil Penelitian Data**

Trend	Persamaan trend	MSE
Linier	$Y=533,0906+10,41(X)$	2363,070312
Parabolik	$Y=770,508+(33,220)x + (0,1223)x^2$	424991,96546
Eksponensial	$Y=(8,63705520)(1,0153045034)^X$	545027,1899303

Berdasarkan tabel diatas adalah ternyata MSE (mean squared error) dari ketiga pola trend linier, parabolik dan eksponensial tersebut yang paling terkecil yaitu trend linier. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok pada bulan-bulan selanjutnya dapat digunakan dengan metode trend linier dengan persamaannya adalah  $y = 533,0906 + 10,41 (x)$ .

Berdasarkan persamaan  $y = 533,0906 + 10,41 (x)$ , maka dapat dihitung tingkat perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok sebagai berikut:

**Tabel4.8**  
**Perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok**

Periode	X	$Y= 533,0906 + 10,41(x)$
Oktober 2018	34	887
Nopember 2018	35	897
Desember 2018	36	907
Januari 2019	37	918
Februari 2019	38	928
Maret 2019	39	939
April 2019	40	949
Mei 2019	41	959
Juni 2019	42	970
Juli 2019	43	980
Agustus 2019	44	991

#### **4. Pembahasan Hasil pengolahan data**

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan metode persamaan trend linier. Trend linier mempunyai tingkat kesalahan MSE (Mean Squared Error) terkecil dibanding trend parabolik dan trend eksponensial, dari persamaan tersebut dapat diperoleh perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sapirok dari oktober 2018 sampai agustus 2019 terdapat dilihat pada tabel diatas.

Dari tabel menunjukkan bahwa perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sapirok mengalami kenaikan penjualan untuk periode bulan oktober 2018 sampai agustus 2019. Hal ini disebabkan karena UD. Tabo Kopi Sapirok. Kenaikan penjualan adalah tujuan utama dari setiap perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari produk atau jasa yang dijual, akan tetapi mutu dan kualitas produk harus benar-benar terjamin untuk kepuasan konsumen dan kesetiaan pelanggan.

Dalam hal ini peneliti menyarankan kepada UD. Tabo Kopi Sapirok agar selalu memperbaiki manajemen perusahaan, terutama dalam bidang pemasaran untuk melakukan promosi kepada masyarakat agar bertambahnya masyarakat mengenal produk UD. Tabo Kopi Sapirok.

*Mean square error (MSE)* adalah mengevaluasi metode peramalan. Hal ini dilakukan untuk mencari trend mana yang paling tepat dan memiliki kesalahan terkecil untuk dijadikan acuan peramalan. Berikut ini adalah perhitungan *mean square error (MSE)* dari trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial.

a. Perumusan MSE *Trend Linier*

**Tabel IV.4**

Bulan	x	Penjualan y	$y=533,0906$ $+ 10, 41$	$(y-y')^2$
Januari	1	520	543,5006	552,2782
Februari	2	490	553,9106	4084,5647
Maret	3	520	564,3206	1964,3155
April	4	570	574,7306	22,3785
Mei	5	570	585,1406	229,2377
Juni	6	570	595,5506	652,8331
Juli	7	600	605,9606	35,5287
Agustus	8	630	616,3706	185,7605
September	9	690	626,7806	3396,6925
Oktober	10	710	637,1906	5301,2087
November	11	710	647,6006	3893,6851
Desember	12	720	658,0106	3842,6857
Januari	13	720	668,4206	2660,4345
Februari	14	745	678,8306	4378,3894
Maret	15	755	689,2406	4324,2986
April	16	765	699,6506	4270,544
Mei	17	765	710,0606	3018,3376
Juni	18	760	720,4706	1562,5734
Juli	19	760	730,8806	847,9394
Agustus	20	790	741,2906	2372,6056
September	21	815	751,7006	4006,814
Oktober	22	815	762,1106	2797,2886
November	23	840	772,5206	4553,4694

Desember	24	850	782,9306	4498,3044
Januari	25	819	793,3406	658,4048
Februari	26	823	803,7506	370,5394
Maret	27	842	814,1606	775,0321
April	28	840	824,5706	238,0663
Mei	29	756	834,9806	6237,9351
Juni	30	787	845,3906	3409,4621
Juli	31	873	855,8006	295,8193
Agustus	32	835	866,2106	974,1015
September	33	837	876,6206	1569,7919
$\Sigma =$	<b>561</b>	<b>24,092</b>		<b>77981,3203</b>

$$\text{Jadi MSE} = \frac{77981,3203}{33}$$

$$\text{MSE} = 2363,070312$$

Selanjutnya mengukur kesalahan penyimpangan trend parabolik

b. Persamaan MSE *Trend* Parabolik

**Tabel IV.5**

Bulan	Penjualan (y)	$y = 770,508 + (33,220)x + (0,1223)x^2$	$(y - y')^2$	$x^2$
Januari	520	803,6057	80432,193	1
Februari	490	836,9678	120386,65	4
Maret	520	870,2426	122669,88	9
April	570	903,6273	111307,18	16
Mei	570	936,2341	134127,34	25

		570	970,3664	160 293, 25	3 6
Juni					
		600	1003,7809	163 039, 02	4 9
Juli					
		630	1037,2252	165 832, 36	6 4
Agustus					
		690	1070,6995	144 932, 11	8 1
September					
		710	1104,2037	155 396, 56	1 0 0
Oktober					
		710	1137,7378	182 959, 63	1 2 1
November					
		720	1171,3018	203 673, 31	1 4 4
Desember					
		720	1204,8957	235 123, 84	1 6 9
Januari					
		745	1238,5196	243 561, 6	1 9 6
Februari					
		755	1272,1733	267 468, 22	2 2 5
Maret					
		765	1305,875	292 545, 77	2 5 6
April					
		765	1339,5706	330 131, 37	2 8 9
Mei					
		760	1373,3141	376 154, 19	3 2 4
Juni					
		760	1407,0875	418 722, 23	3 6 1
Juli					
		790	1440,7309	432 450, 7	4 0 0
Agustus					



Septem ber		815	1474,7241	435 235, 89	4 4 1
Oktober		815	1508,5873	481 063, 34	4 8 4
Novem ber		840	1542,4804	493 478, 71	5 2 9
Desem ber		850	1576,4033	527 661, 75	5 7 6
Januari		819	1610,3563	626 244, 79	6 2 5
Februar i		823	1644,3391	674 597, 92	6 7 6
Maret		842	1678,3518	699 484, 33	7 2 9
April		840	1712,3945	761 072, 16	7 8 4
Mei		756	1746,467	981 024, 88	8 4 1
Juni		787	1780,5695	987 180, 35	9 0 0
Juli		873	1814,7019	886 802, 47	9 6 1
Agustu s		835	1848,8642	102 792 0,6	1 0 2 4
Septem ber		837	1883,0564	109 423 4	1 0 8 9
$\Sigma=$		<b>24092</b>		<b>140 247 35</b>	<b>1 2 5 2</b>

$$\text{Jadi MSE} = \frac{14024734,8602}{33}$$

$$\text{MSE} = 424991,96546$$

Dan yang terakhir adalah mengukur kesalahan penyimpangan trend exponential

c. Perumusan MSE *Trend Exponensial*

**Tabel IV.6**

Bulan	Penjualan (y)	$y=(933,5651512449)(1,0153045034)^x$	$(y-y')^2$
Januari	520	947,852902	183058,10574
Februari	490	962,359320	223123,32719
Maret	520	977,087751	208929,21211
April	570	992,041594	178119,10706
Mei	570	1007,224298	191165,08676
Juni	570	1022,639366	204882,39565
Juli	600	1038,290353	192098,43353
Agustus	630	1054,180872	179929,41217
September	690	1070,314586	144639,18432
Oktober	710	1086,695220	141899,28877
November	710	1103,326550	154705,77493
Desember	720	1120,212415	160169,97712

er				
Januari		720	1137,356710	174186,62338
Februari		745	1154,763390	167910,93331
Maret		755	1172,436470	174253,20648
April		765	1190,380028	180948,16822
Mei		765	1208,598203	196779,36570
Juni		760	1227,095198	218177,92399
Juli		760	1245,875281	236078,78868
Agustus		790	1264,942783	225570,64712
September		815	1284,302105	220244,46575
Oktober		815	1303,957710	239079,64216
November		840	1323,914136	234172,89102
Desember		850	1344,175984	244209,90316
Januari		819	1364,747930	297840,80309
Februari		823	1385,634719	316557,82702
Maret		842	1406,841171	319045,54846
April		840	1428,372176	346181,81749
Mei		756	1450,232703	481959,04591
Juni		787	1472,427794	469811,26078
Juli		873	1494,962570	386837,43848
Agustus		835	1517,842230	466273,51107

Sept emb er		837	1541,072052	495717,45440
$\Sigma =$		<b>24092</b>		<b>8254556,570988</b>

$$\text{Jadi MSE} = \frac{8254556,570988}{33}$$

$$\text{MSE} = 250138,07790872$$

### 3. Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan pengolahan data yang diperoleh dari persamaan trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial adalah:

**Tabel IV.7**  
**Hasil Penelitian Data**

<b>Trend</b>	<b>Persamaan Trend</b>	<b>MSE</b>
Linier	$Y=533,0906+10,41(X)$	2363,070312
Parabolik	$Y=770,508+(33,220)x + (0,1223)x^2$	424991,96546
Eksponensial	$Y=(933,5651512449)(1,0153045034)^x$	250138,07790872

Berdasarkan tabel diatas adalah ternyata MSE (*mean squared error*) dari ketiga pola *trend linier*, *parabolik* dan *eksponensial* tersebut yang paling terkecil yaitu *trend linier*. Maka untuk memperkirakan tingkat penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok pada bulan-bulan selanjutnya dapat digunakan dengan metode *trend linier* dengan persamaannya adalah  $y = 533,0906 + 10,41(x)$ .

Berdasarkan persamaan  $y = 533,0906 + 10,41(x)$ , maka dapat dihitung tingkat perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok sebagai berikut:

**Tabel IV.8**  
**Perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok**

Periode	x	$y = 533,0906 + 10,41(x)$
Oktober 2018	34	887
Nopember 2018	35	897
Desember 2018	36	907
Januari 2019	37	918
Februari 2019	38	928
Maret 2019	39	939
April 2019	40	949
Mei 2019	41	959
Juni 2019	42	970
Juli 2019	43	980
Agustus 2019	44	991

#### 4. Pembahasan Hasil pengolahan data

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan metode persamaan *trend linier*. *Trend linier* mempunyai tingkat kesalahan MSE (*Mean Squared Error*) terkecil dibanding *trend parabolik* dan *trend exponensial*, dari persamaan tersebut dapat diperoleh perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok dari oktober 2018 sampai agustus 2019 dapat dilihat pada tabel iv.8

Dari tabel IV.8 diatas menunjukkan bahwa perkiraan penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok mengalami kenaikan penjualan untuk periode bulan oktober 2018 sampai agustus 2019, Kenaikan penjualan adalah tujuan utama dari setiap

perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari produk atau jasa yang dijual, akan tetapi mutu dan kualitas produk harus benar-benar terjamin untuk kepuasan konsumen dan kesetiaan pelanggan untuk membeli.

Dalam hal ini peneliti menyarankan kepada UD. Tabo Kopi Sapirok agar selalu memperbaiki manajemen perusahaan, terutama dalam bidang pemasaran untuk melakukan promosi kepada masyarakat agar bertambahnya masyarakat mengenal produk UD. Tabo Kopi Sapirok dan selalu mengikuti *event-event* daerah maupun nasional.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Proyeksi adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu dengan metode deret berkala. Metode inilah yang dilakukan pada penelitian ini dengan menggunakan pola data trend. Data trend memiliki tiga cara yaitu trend linier, trend parabolik dan trend eksponensial. Peneliti menyimpulkan bahwa persamaan yang tepat yang dipakai pada penelitian ini adalah trend linier dengan persamaan  $Y = 533,0906 + 10,41(x)$  dikarenakan memiliki MSE (Mean Squared Error) yang paling kecil dibandingkan dari tren parabolik dan trend eksponensial yaitu 2.363,070312.

Berdasarkan perhitungan metode perkiraan dengan menggunakan trend linier dengan persamaan  $Y = 533,0906 + 10,41(x)$  dan memiliki MSE (Mean Squared Error) 2.363,070312. Diketahui bahwa perkiraan untuk periode bulan Oktober 2018 sampai Agustus 2019 adalah pada bulan Oktober 2018 diperkirakan sebesar 887 kg, bulan November 2018 sebesar 897 kg, bulan Desember 2018 sebesar 907 kg, bulan Januari 2019 sebesar 918 kg. Bulan Februari 2019 sebesar 928 kg, bulan Maret 2019 sebesar 939 kg, bulan April 2019 sebesar 949 kg, bulan Mei 2019 sebesar 959 kg, bulan Juni 2019 sebesar 970 kg, bulan Juli 2019 sebesar 980 kg dan bulan Agustus 2019 sebesar 991 kg.

## **B. SARAN**

1. UD. Tabo Kopi Sipirok salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pertanian agar selalu melakukan perkiraan untuk penjualan di masa yang akan datang dan agar selalu dapat menargetkan persediaan bahan baku yang cukup untuk diproduksi dan membuat strategi-strategi yang dapat memajukan perusahaan.
2. Manajemen harus bisa mempertahankan konsistensi metode penjualan yang sudah dilakukan dengan baik atau bahkan bisa meningkat lebih baik lagi agar kepercayaan dari pelanggan tetap terjaga dan tentunya dapat meningkatkan penjualan



## DAFTAR PUSTAKA

- A. Hasjmy, *Sejarah Kebudayaan Islam* Jakarta: PT. Bulan Bintang, 1995
- Adler Haymans Manurung, *Teknik Peramalan Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990.
- Arthur j. Keown dkk, *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, Indonesia: PT . Macanan Jaya Cemerlang
- Asep hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, (Jakarta: Gramedia, 2009
- Departemen Agama RI, Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, *Tafsir Ringkas* jilid dua Jakarta: 2016.
- Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Prenada Media
- Hendra Kusuma, *Perencanaan dan Pengendalian Produksi* Yogyakarta: Andi, 2002 .
- Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Gramata Publishing, 2013.
- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kasmi dan Jakfar edisi kedua, *Study Kelayakan Bisnis* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.

Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* Jakarta: Erlangga, 2009.

Philip Khotler dan Kevin lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua Belas Jilid 1*, Edisi Bahasa Indonesia 2007 pada PT. Indeks Inodeonesi: PT. Macanan Jaya Cemerlang.

Sofjan Assuari, *Manajemen Produksi dan Operasi*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008.

Sudaryono, *Manajemen Pemasaran* Yogyakarta:C.V Andi Offset

T.Hani Handoko, *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta:BPFE, 1984.

Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Muslihah (Sipirok, 07 Juli 2018 Pukul: 12.30 WIB).

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama Lengkap : WAHYU ANAS NASUTION
2. Nama Panggilan : Wahyu
3. Tempat/ Tgl. Lahir : Sinyior/ 10 Agustus 1995
4. Agama : Islam
5. Jenis Kelamin :Laki-Laki
6. Anak Ke : 6 (enam) Dari 6 (enam) Bersaudara
7. Alamat :Sinyior Kec. Angkola Selatan
8. Kewarganegaraan : Indonesia
9. No. Telepon/Hp : 0813-6137-3558

### **B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN**

1. SD Negeri Napa
2. Pon-pes Modren Al- Abraar
3. Pon-pes Modren Al- Abraar
4. Program Sarjana (S-1) Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (2014-2019)

### **C. IDENTITAS ORANG TUA**

- Nama Ayah : alm. Aladdin Nasution  
Pekerjaan : -  
Nama Ibu : Romada Harahap  
Pekerjaan : Pedagang

Lampiran I

**Pedoman wawancara  
Proyeksi Penjualan UD. Tabo Kopi Sipirok**

---

---

Narasumber : Ibu Siti Muslihah

Pertanyaan antara lain adalah :

1. Bagaimana awal sejarah berdirinya usaha Tabo Kopi Sipirok?
2. Apa Visi dan Misi Ibu dalam menjalankan Bisnis Tabo Kopi Sipirok ?
3. Apakah perusahaan Tabo Kopi sipirok memiliki partner bisnis (pemasok)?
4. Apa kelebihan yang dimiliki perusahaan ibu untuk mengembangkan usaha Tabo Kopi Sipirok ini kedepannya ?
5. Apakah kendala dari segi persediaan bahan baku?
6. Bagaimana ibu memperkirakan penjualan produk?
7. Apakah ada kendala dari segi pengolahan bahan baku ?
8. Apakah ada kendala dari Segi Teknologi dalam meningkatkan produksi maupun pembuatan kemasan ?
9. Apa yang menjadi kendala perusahaan dalam mendapatkan bahan baku?
10. Bagaimana cara perusahaan untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas ?







**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 : 1479/In.14/G.1/PP.00.9/09/2018  
Lampiran : -  
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

20 September 2018

Yth. Bapak/Ibu;  
1. Abdul Nasser Hasibuan : Pembimbing I  
2. Hamni Fadlilah Nasution : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Wahyu Anas Nasution  
NIM : 1440200179  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Konsentrasi : Manajemen Bisnis  
Judul Skripsi : Proyeksi Penjualan Pada Usaha Tabo Kopi Sipirok.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

Nomor : \ /In.14/G.1/TL.00/01/2019  
Hal : **Mohon Izin Riset**

10 Januari 2019

Yth; Pimpinan UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan.

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

Nama : Wahyu Anas Nasution  
NIM : 1440200179  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Proyeksi Penjualan Pada UD. Tabo Kopi Sipirok Tapanuli Selatan**".  
Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

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



Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan



### SURAT IZIN RISET

Sesuai dengan surat mohon riset Nomor: 11/In.14/G.1/TL.00/01/2019  
Kementrian Agama Republik Indonesia IAIN Padangsidempuan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah, bersama ini UD. Tabo Kopi  
Sipirok memberikan Izin riset yang bertujuan untuk pembuatan skripsi kepada:

Nama : Wahyu Anas Nasution  
NIM : 144 020 0179  
Semester : IX (sembilan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/konsentrasi : Ekonomi Syariah/Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Penelitian : **"Proyeksi Penjualan Pada UD. Tabo Kopi Sipirok  
Tapanuli Selatan"**  
Terhitung Mulai : 17 Januari 2019 Sampai dengan selesai.

Demikian disampaikan kiranya saudara dapat melaksanakannya.

Padangsidempuan, Januari 2019

Pimpinan UD. Tabo kopi sipirok



Siti M.